Université Catholique de Louvain
Institut Supérieur de Philosophie

Dissertation présentée en vue de l'obtention
du diplôme de docteur en Philosophie

Confiance réflexive et institutionnalisme

Des théories libérales du choix rationnel à la gouvernance du fait social monétaire

Par Benjamin SIX

Jury de thèse :

Bernard Feltz - Président
Tom Dedeurwaerdere - Promoteur
Claire Lobet-Maris - Lectrice
Marc Maesschalck - Lecteur
Antoinette Rouvroy - Lectrice externe
Raphaël Gély - Secrétaire

Namur, janvier 2010



FIG. 1 – Kroll © Le Soir : 9 octobre 2008

Remerciements

Ce travail est en partie le fruit d'une réaction à un état de fait actuel, un réflexe face à des idées et des principes composant une air du temps qui me semble bien triste, marquée par un mélange de cynisme et de défaitisme. Il en résulte la mise en place d'une large opinion conservatrice et «inactivatrice», proprement inapte à relever les défis posés par les nouveaux enjeux de notre modernité globalisante. Pour avoir pu prendre librement position, et pour m'avoir permis de décider tardivement de mon contexte d'application, je suis hautement redevable vis-à-vis de l'ouverture d'esprit de mon promoteur ainsi que de mon comité d'encadrement.

Mes premiers remerciements vont à mon directeur de thèse, Tom Dedeurwaerdere, pour m'avoir tout simplement fait confiance, et pour, à travers ce geste, m'avoir donné les moyens de mener à bien ce travail. La «ruse» de la confiance qu'il m'attribua a eu raison de moi, comme en atteste cet essai, certes largement imparfait et ce à mon entière responsabilité, mais que je n'aurai pu concrétiser sans sa compétence, ses conseils et sa patience.

C'est également grâce à lui que j'ai eu la chance d'intégrer le Centre de Philosophie du Droit de l'Ucl. Je me dois de remercier tous les gens auprès desquels j'y amorçai ma recherche durant deux années, et qui marquèrent sans aucun doute de façon importante ma vision des choses. Ainsi, les propos tenus durant la seconde partie de notre étude s'avèrent-ils grandement tributaires des travaux réalisés au Cpdr par Marc Maesschalck, et particulièrement de celui qu'il effectua avec Alain Loute sur la philosophie de l'argent. La thèse réalisée par ce dernier sur le conventionnalisme constitua également une importante source d'inspiration, et je le remercie encore pour les échanges dont il m'a fait part.

Cet essai n'aurait également pu voir le jour sans l'accueil qui m'a été offert au sein de la Cellule Interdisciplinaire de *Technology Assessment* des Fundp. Je ne remercierai jamais assez sa directrice, Claire Lobet-Maris, pour la confiance qu'elle m'accorda également, mais aussi pour ses encouragements et sa capacité à assurer un environnement de travail ouvert et agréable. Le cycle de séminaires tenu en 2007 à la Cita sur la confiance et la gouvernance s'avéra primordial pour ma recherche. Merci également à tous mes collègues de la Cita pour leur soutien dans les derniers moments de la rédaction.

Ce sont des remerciements empreints de reconnaissance que j'adresse à Antoinette Rouvroy et Raphaël Gély, pour m'avoir fait l'honneur d'accepter de faire partie de mon comité de lecture.

La chance m'a été donnée de bénéficier d'un duo de relecteurs consciencieux et minutieux ; chers Madeleine et Jules, merci encore pour votre remarquable travail.

Je me dois de remercier également certains de mes collègues de la Faculté d'Informatique pour leur aide vis-à-vis d'aspects logiciels, et, en particulier, Gabriel pour avoir pris le temps de m'initier à la magie de LaTeX.

Enfin, qu'il me soit permis de remercier mes parents et ma famille, Caroline, ainsi que tous mes amis, pour leur présence chaleureuse à mes côtés, et pour me confirmer, un peu plus chaque jour, notre besoin à tous de vivre des relations désintéressées.

Table des matières

I Introduction **1**

1 Introduction générale **3**
1.1 De l'économie politique 5
1.2 De la confiance 9

2 Traitement de la question **13**
2.1 Méthodologie 13
2.2 Structuration 14

3 Théories à l'œuvre **17**
3.1 Introduction 17
3.2 Le paradigme de l'action rationnelle 17
3.2.1 La théorie du choix rationnel 18
3.2.2 L'apport de la théorie des jeux 21
3.2.3 La logique de l'action collective 24
3.2.4 Un paradigme en expansion 25
3.3 Le programme institutionnaliste 27
3.3.1 Perspective organisationnelle 28
3.3.2 Perspective historiciste 34
3.3.3 Perspective comparative 38
3.4 Remarques conclusives 43

II Du jeu de la confiance en théorie institutionnaliste du choix rationnel **45**

4 Le paradigme du capital social **47**
4.1 Introduction 47
4.2 Le précurseur : Alexis de Tocqueville 48
4.2.1 Égalitarisme et libéralisme 48
4.2.2 Tyrannie de la majorité et individualisme 50
4.2.3 Le principe associatif 53
4.2.4 Conceptualisation de la société civile 55
4.3 Relecture du *Making democracy work* 57
4.3.1 Mesurer la performance institutionnelle 58
4.3.2 Le contexte socio-économique 62
4.3.3 Le facteur civique 66
4.3.4 Le capital social 77

4.3.5 La clef de voûte : les réseaux civiques 89
4.4 Recherches post-*Making democracy work* 93
4.4.1 Un désengagement civique généralisé 94
4.4.2 Un renouveau associatif particularisé 98
4.5 Remarques conclusives 99

5 Limites du capital social 101
5.1 Introduction 101
5.2 Éviction de la question du pouvoir 102
5.2.1 Séparation entre les sphères privée et publique 103
5.2.2 Une tournure néo-conservatrice 107
5.2.3 Faiblesses méthodologiques et historiques 114
5.3 L'enjeu de la capitalisation 117
5.3.1 La détermination économiste du capital social 118
5.3.2 Apports de la lecture marxiste du capital 124
5.4 Remarques conclusives 129

6 Confiance et choix rationnel 133
6.1 Introduction 133
6.2 Contexte de l'analyse rationaliste 134
6.2.1 La théorie des choix publics 135
6.2.2 Les enjeux rationnels de l'indétermination 136
6.2.3 L'institutionnalisme du choix rationnel 142
6.3 Le paradigme rationaliste de la confiance 148
6.3.1 La confiance incorporée 149
6.3.2 Une épistémologie de la fiabilité 153
6.3.3 Théorie politique et confiance incorporée 156
6.4 Remarques conclusives 163

III Vers une confiance réflexive dans le cadre de l'institutionnalisme monétaire 167

7 De la routine à la réflexivité 169
7.1 Introduction 169
7.2 Confiance et routine 172
7.2.1 La confiance en soi 173
7.2.2 La confiance assurée 179
7.2.3 La confiance institutionnelle 187
7.3 Ouverture de l'hypothèse réflexive 196
7.3.1 Un engagement pragmatique 197
7.3.2 Un enjeu moderne 199
7.3.3 Institutions et démocratisation 201
7.3.4 Vers une confiance réflexive 203
7.4 Remarques conclusives 205

8 L'institutionnalisme monétaire **209**
8.1 Introduction . . . 209
8.2 Don, monnaie et confiance . . . 210
8.2.1 La logique du don . . . 211
8.2.2 L'institution monétaire . . . 217
8.3 Argent et reconnaissance . . . 222
8.3.1 Monnaies cérémonielle et marchande . . . 223
8.3.2 Fonctions de la monnaie marchande . . . 226
8.4 Remarques conclusives . . . 228

9 Gouvernance et confiance réflexive **231**
9.1 Introduction . . . 231
9.2 Un institutionnalisme sélectif . . . 234
9.2.1 Assurer la sélection . . . 235
9.2.2 Le phénomène de crise économique . . . 245
9.3 Articulation des paradigmes . . . 255
9.3.1 Le son de l'opinion . . . 256
9.3.2 Du civisme à l'individualisme patrimonial . . . 257
9.3.3 Mobilisation de l'hypothèse du capital social . . . 259
9.4 Un institutionnalisme apprenant . . . 262
9.4.1 Confier l'apprentissage . . . 264
9.4.2 Le phénomène de marchandisation du social . . . 274
9.5 Les écueils de l'institutionnalisme . . . 283
9.5.1 Charybde, ou la résistance des comportements . . . 284
9.5.2 Scylla, ou la capture des intérêts . . . 289
9.6 Remarques conclusives . . . 293

IV Conclusion **297**

10 Conclusion générale **299**
10.1 De l'enjeu pragmatiste . . . 302
10.2 Potentiel des organismes intermédiaires . . . 306

Première partie

Introduction

Chapitre 1

Introduction générale

En octobre 1996, Pierre Bourdieu donne une conférence à Fribourg durant laquelle il présente une petite analyse herméneutique d'une interview du président de la *Bundesbank* de l'époque, Hans Tietmeyer, personnage hautement impliqué dans le passage à la monnaie européenne. La phrase clef de l'entretien journalistique de Tietmeyer, à partir de laquelle Bourdieu s'attelle à faire ressortir le sens profond du discours et les sous-entendus idéologiques, est la suivante :

> "L'enjeu aujourd'hui, c'est de créer les conditions favorables à une croissance durable et à *la confiance des investisseurs*. Il faut donc contrôler les budgets publics, baisser le niveau des taxes et impôts jusqu'à leur donner un niveau supportable à long terme, *réformer le système de protection sociale*, démanteler les rigidités sur le marché du travail, *de sorte qu'*une nouvelle phase de croissance ne sera atteinte à nouveau que si *nous faisons un effort de flexibilité sur le marché du travail*." [Bourdieu, 1997, citant H. Tietmeyer, souligné par nous à sa suite]

La raison pour laquelle ce discours attira l'attention de Bourdieu est claire : il constitue un exemple archétypal de la pensée néolibérale, et présente de façon limpide les principes «politiques» de prédilection des économistes classiques. Il s'agit en fait bien plus pour ces derniers d'évacuer le registre du politique de la sphère économique afin de laisser libre cours aux «forces vives» d'un marché auto-régulé, à la libre rencontre des intérêts individuels. Mais dans ce mouvement, c'est toute capacité de saisir la question du «collectif» en tant que tel qui est réduite à néant ; en fait, il n'est absolument plus question de collectif dans ce cadre, alors même que c'est directement à lui (ce fameux *nous*) qu'est demandé un «effort de flexibilité», et c'est bien cela qui éveille l'attention de Bourdieu. Il faut, autrement dit, que les exigences collectives s'effacent afin d'assurer l'infinie expansion de *la confiance des investisseurs* - "[...] l'alpha et l'omega de tout le système économique, le fondement et le but ultime, le *telos*, de l'Europe de l'avenir" [Bourdieu, 1997] -, selon une logique d'incompatibilité entre les acquis économiques et les acquis sociaux, et où les premiers sont perçus comme étant *nécessairement* supérieurs aux seconds.

C'est bel et bien une menace, proche du chantage selon ses propres termes, que Bourdieu met à jour au travers de l'emploi des propositions «de sorte que» et «que si» : si *nous* souhaitons la croissance, *nous* devons, non seulement, abandonner nos desiderata passéistes de protection sociale, mais *nous* devons encore fournir un effort de «flexibilité» - terme sans aucun doute plus élégant que ceux de «docilité» et de «souplesse». Tout l'argument de Tietmeyer repose alors sur cette étrange prophétie selon laquelle le démantèlement des barrières empêchant la mise en place d'un marché «parfait» constitue la solution à tous les maux économiques ; bien entendu, la dérégulation totale et le retrait définitif de l'État n'ont encore jamais été consommés, mais plus nous nous en approchons et moins le pari semble être jouable de façon réaliste... pour *nous* du moins.

Si le texte de Bourdieu attira en particulier notre attention, c'est aussi parce qu'il met bien en exergue le mot-clef du discours de Tietmeyer, à savoir celui de «confiance des investisseurs». L'intonation mise sur cette, en d'autres termes, confiance des marchés, accentue son opposition avec ce que Bourdieu appelle une «confiance du peuple» ; or, selon le «grand prêtre du *deutschemark*», il semble qu'il faille choisir entre l'une ou l'autre, et qu'il est primordial de tout mettre en place pour assurer la première, et ce même si cela doit se faire au détriment de la seconde. Bourdieu définit alors l'«économisme» comme "[...] une science abstraite fondée sur la coupure, absolument injustifiable, entre l'économique et le social" [Bourdieu, 1997], et dont résultent cette foi absolue dans le libre-échange et le besoin, démesuré car intraitable et non négociable socialement, du maintien et de la poursuite de l'ordre économique tel qu'il est. Ainsi, l'euro par exemple, ne fut-il pas le fruit d'une acceptation d'ordre social et citoyen, mais bien d'ordre économiste et consumériste. Ainsi, les crises économiques, avec leur cortège d'impacts destructeurs, ne sont-elles pas traitées avec pour point focal le social mais bien la stabilité de l'économie, empêchant de la sorte toute forme de redéfinition démocratique du programme de cette dernière. Et ainsi, à chaque fois de façon de plus en plus abrupte et sèche, *nous* sommes conviés avec insistance à reformer notre confiance dans l'investissement et l'économie, selon une affligeante allégorie post-moderne et de stature mondiale du mythe de Sisyphe.

Comment en sommes-nous arrivés à un tel mode de rapport à cette discipline essentielle pour l'activité humaine et pourtant fondamentalement sociale qu'est l'économie ? Ou plus exactement, comment avons-nous laissé l'économie authentique, celle de la production de biens et de services, de l'accomplissement d'un travail et de l'offre d'une plus-value, se faire gangrener à tel point par cette discipline logiquement annexe et subalterne qu'est la finance ? Pourquoi en sommes-nous venus à un tel rapport à l'argent, non plus perçu comme un construit social interactionnel, mais bien comme un simple instrument neutre et désincarné, violemment désiré en tant que tel ? Quels sont les principes qui sous-tendent cette vision faisant des citoyens avant tout des consommateurs focalisés sur leurs propres intérêts et perdant tout sens du collectif ? Comment ce dernier en est-il venu à être à ce point bafoué et oublié dans les enjeux économiques selon une perspective théorique dont le maître étalon est l'individu esseulé maître de ses choix ? Si l'on comprend alors comment nous en sommes venus à privatiser les bénéfices, pourquoi alors mobiliser de façon systématique ce collectif, pourtant nié en premier lieu, afin de combler les pertes ? Qu'est-

ce que cette confiance dans la figure du marché et de l'institution monétaire, d'où vient-elle et comment devons-nous la gérer ? Que signifie encore le terme «économie» à l'heure actuelle, et comment ses liens avec le politique en sont-ils devenus à ce point distendus ? Si cet ouvrage ne prétend pas répondre de façon exhaustive à toutes ces questions, il tente néanmoins d'en apporter quelques réponses et de donner matière à leur compréhension.

1.1 De l'économie politique

Cette question du statut de l'économie dans nos sociétés démocratiquement avancées semble devoir plus que jamais être remise à l'ordre du jour. Le phénomène de sécularisation en marche depuis maintenant plus d'un siècle est généralement décrit comme le résultat d'un profond processus de rationalisation. Preuve du «désenchantement» du monde, la sortie de l'organisation religieuse du monde se fit par une passation du pouvoir en faveur des forces, *a priori* concrètes mais en fait tout aussi abstraites, du marché et de la société libérale. L'économie, en tant que science de la gestion rationnelle des ressources, prit alors sa place au côté du politique, ainsi que dans le cœur des hommes. Le vide laissé par la foi fut de la sorte comblé par une logique, n'appartenant plus tout à fait à celle du commerce qui présuppose un échange de savoir-faire, et qui est celle du marché consumériste, de plus en plus décrite comme "[...] destruction des savoir-vivre, en vue de créer du pouvoir d'achat disponible" [Stiegler, 2009, p. 41]. Ce modèle consumériste, dont l'importante crise actuelle fait entrevoir aux plus optimistes une importante remise en question, devint donc le moteur de l'activité humaine. Dans l'avant-propos de son ouvrage *Libéralisme et justice sociale* (anciennement *Le sacrifice et l'envie*), Jean-Pierre Dupuy formule cet enjeu autour du principe de *mimesis* d'appropriation de René Girard[1] :

> "Étant donné l'hypothèse girardienne selon laquelle les sociétés non modernes gèrent la violence humaine en l'expulsant hors d'elles-mêmes sous la forme du sacré, qu'en est-il des sociétés modernes en voie de désacralisation ? Qu'est-ce qui leur donne la capacité de résister à l'indifférenciation croissante du monde et à l'exacerbation des phénomènes mimétiques qui en résulte ? Nous suggérions : l'économie, en proposant une interprétation de ce fait historique majeur : la concomitance entre le retrait du religieux et du sacrificiel et l'inon-

[1] Les études de René Girard sur les mythes et les grandes œuvres littéraires le menèrent à mettre en exergue l'existence d'un principe de désir mimétique animant tout homme. De cette volonté d'acquisition de ce que l'autre désire, résulte une irrémédiable violence issue du conflit des ressources, dont la résolution, ou plus exactement la gestion systémique, passe par la désignation d'une victime au travers d'un rite sacrificiel [Girard, 2005]. Comme nous le voyons, l'anthropologie girardienne fait des hommes des êtres animés par un besoin de comparaison, se jaugeant les uns par rapport aux autres et cherchant à s'approprier ce qui fait l'autre différent.
Cette définition mimétique de l'individu, entre imitation et rationalité, est au centre des études menées par Jean-Pierre Dupuy du libéralisme ainsi que de celles sur la monnaie de Michel Aglietta et André Orléan. Pour ces auteurs, le marché et la monnaie sont des mécanismes institutionnels permettant de contenir la violence et de dépasser la logique victimaire dans un monde désenchanté.

dation du monde par la rationalité marchande." [Dupuy, 2009, p. 9]

La «main invisible» d'Adam Smith hérita alors de ce champ libre, et ses principes d'économie politique trouvèrent dans la démocratie libérale leur parfait prolongement institutionnel. À la suite de l'étude réalisée par Jean-Pierre Dupuy, il convient de distinguer deux formes d'économie politique. Si Adam Smith est à la fois le fondateur de l'économie comme science hypothético-déductive et de l'«économie politique», entre-guillemets car comprise dans le sens que lui confère Jean-Pierre Dupuy, cette dernière doit être distinguée de la première en de nombreux points. Dupuy, en réalisant un travail de reconstruction du large mouvement de pensée libérale regroupant, entre autres, Adam Smith, John Rawls et Friedrich Hayek, décrit le projet de justice sociale que détient leur «économie politique», parfois même à l'encontre de ces auteurs dans le cas de Hayek, en faisant de "[...] la société un automate, un «ordre spontané» qu'aucune volonté ni conscience n'a voulu ni conçu" [Dupuy, 2009, p. 12], en opposition aux prétentions rousseauistes du «rationalisme constructiviste». La science économique, telle que formalisée à l'heure actuelle, ne serait en fait qu'une médiocre particularisation du projet initial des fers-de-lance du libéralisme, qui faisait de la société un système auto-organisé sur base d'une méthode individualiste non réductionniste, c'est-à-dire par laquelle les propriétés du tout ne sont pas déductibles des propriétés des parties. En effet, toujours selon Dupuy, la conception de l'être humain défendue par l'«économie politique» était bien plus sibylline, bien plus riche, que ce qu'une rapide lecture des textes de Smith pourrait laisser penser : l'homme y est en fait perçu comme "[...] radicalement incomplet, en état de manque. Aussi peu maître de lui qu'il l'est du social, il a désespérément besoin des autres pour se forger une identité" [Dupuy, 2009, p. 23]. À l'opposé de l'individualisme réductionniste à l'œuvre dans les théories du contrat social, la sociologie wébérienne ou encore le paradigme économique néo-classique, l'économie libérale originaire pensait la société comme la réponse tout aussi complexe à ce manquement inhérent à la condition humaine.

Jean-Pierre Dupuy distingue donc l'«économie politique» dans la tradition libérale de son développement théorique formalisé, lequel ne serait qu'une déclinaison imparfaite de l'original. L'objectif de son traité *Libéralisme et justice sociale* est alors de prouver que leur écart peut être réduit en repensant le marché comme contention de la foule - autonomie de l'individu - et de la panique - autonomie du social [Dupuy, 2009, p. 329]. La «foule panique» révèle la tension entre individualisme et holisme, individu et société, en indiquant leur transcendance mutuelle au moyen d'une logique de l'imitation. Le marché, ainsi que la monnaie, pensés en tant qu'institutions tendues contre la foule de particuliers mais contenant la panique de la société, deviennent les lieux à partir desquels la refonte du système de finance capitaliste et la correction de ses dérives peuvent être envisagées. Cette idée, issue de la critique qu'avance Dupuy du libéralisme économique tel que formulé par Friedrich Hayek, et dont le principe du «laissez-faire» dérégulationniste semble de plus en plus difficilement tolérable, rejoint les propositions d'influence keynésienne établies par Michel Aglietta et André Orléan.

Toujours selon Dupuy, l'aspect dégénéré de la théorie économique formelle repose donc sur sa conception réductrice de l'individu, qui a pris avec la théorie walrassienne de l'équilibre général[2] la forme de l'*homo œconomicus* autonome et égoïste, dont le seul rapport avec ses semblables est médiatisé par un système de prix, alors qu'il était auparavant perçu comme un être profondément concurrentiel et mimétique, animé par la «passion de l'Autre» - ce que Smith appelle la «sympathie» [Dupuy, 2009, p. 28]. Cette caractérisation de l'acteur, comme être essentiellement mû par une *mimesis* d'appropriation de ce qui est désiré par autrui, s'avère en fait complètement évincée par l'économie économique standard, qui perdit dans ce mouvement toute capacité de penser la «comparaison» entre individus. Paradigme dominant de la pensée économique, dont les fondateurs ne sont autres que Léon Walras et Vilfredo Pareto, la macro-économie a donc pour théorisation fondamentale le modèle utopique de l'équilibre général, dont la particularité est de parvenir à penser l'émergence d'un ordre social sur un minimum absolu de communication interpersonnelle ; les sociétaires y sont indifférents les uns des autres, et avec eux le principe d'équité est vidé de son sens dès lors qu'est postulée l'autonomie individuelle comme principe fonctionnel primordial. La radicale incommensurabilité d'êtres autonomes ne leur permettant pas de se comparer les uns aux autres, seule la logique des préférences ordinales permet à la fois de penser et de maintenir la société.

La forme d'impérialisme économique que nous allons traiter dans ce travail, et qui eut pour effet collatéral de bousculer la place jusqu'alors dévolue à la pensée philosophique, politique et sociologique, se développa donc en deux temps. Alors que l'économie était à l'origine fondamentalement politique avec des penseurs tels que Karl Marx et Adam Smith, la volonté des penseurs néo-classiques consista à faire de l'économie une science « exacte », autonome, neutre et universelle[3]. Une fois acquis son statut d'autorité scientifique lors de son émancipation du politique, l'économie étaya ses principes de base au moyen d'un schème de rationalité parfaite aussi puissant qu'élégant de simplicité, tous les acteurs étant supposés capables d'ordonner leurs préférences et donc leurs choix en fonction de leurs désirs et motivations personnels. Alors que l'«économie politique» se fondait sur une approche empirique, la science économique et sa variante uti-

[2]Le modèle de l'équilibre général a pour postulat de départ un état de nature dans lequel les individus sont libres, détenteurs de droits de propriété sur leurs ressources, et enfin parfaitement autonomes et rationnels. Étant capables d'ordonner les ressources disponibles en fonction de leurs préférences et satisfactions, des échanges bilatéraux vont nécessairement voir le jour dès lors qu'il existe des différences entre les dotations initiales. Sous l'action de la célèbre «main invisible», des prix vont alors apparaître et donner naissance à un marché de biens et de techniques harmonisé car répondant parfaitement à l'offre et la demande. Au centre de celui-ci est postulée la présence d'un commissaire-priseur anonyme et fictif, comptabilisant les propositions d'achat et de vente émises par les acteurs économiques. Le marché devient l'accord unanime et tacite autour duquel les individus vont pouvoir se coordonner de la façon la plus efficiente qui soit, puisque dépourvue de tout fondement communicationnel.

[3]Le coup de maître des économistes néo-classiques réalisé en 1969 qui consista à créer ce que l'on appelle le prix Nobel d'économie témoigne de cette volonté d'autonomiser la science économique par rapport aux autres sciences humaines et sociales. Comme nous le rappelle bien Patrick Moynot, Alfred Nobel n'avait prévu l'attribution de prix que pour cinq disciplines, dont trois appartenant aux sciences dures : physique, chimie et médecine d'une part, littérature et paix d'autre part. Le prix Nobel d'économie, introduit bien après sa mort, se nomme en fait «prix de la banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel» [Moynot, 2008].

litariste sont pour leur part des rationalismes dont les prétentions normatives finirent donc, en un second temps, par pénétrer une large quantité de domaines, dont ceux de la justice, de l'éthique et du politique.

> "À l'instar de la philosophie analytique avec laquelle elle a de profondes affinités, [la théorie économique formelle] entend donner à certaines des questions philosophiques les plus anciennes un traitement profondément renouvelé, car «scientifique», selon une démarche hypothético-déductive fortement imprégnée de logique et de formalisme mathématique. Si l'économie a eu dans un premier temps à s'émanciper de la morale et de la politique pour conquérir son autonomie, elle n'était donc pas prête à abandonner vraiment ni à jamais les *questions* morales et politiques à la philosophie «préscientifique» : elle y viendrait, ou reviendrait un jour, forte de la rigueur analytique acquise dans des domaines pour elle plus traditionnels. Ce jour est maintenant arrivé." [Dupuy, 2009, p. 47]

L'économie, alliée à la puissance fonctionnelle de son principe du choix rationnel, allait alors petit à petit reconquérir certains domaines des sciences sociales et y appliquer une méthodologie individualiste. Le paradigme du «choix social», ainsi que sa descendance politologique en *Public Choice Theory* que nous étudierons par l'intermédiaire de l'un de ses chantres, Russell Hardin, a de la sorte établi les fondements de sa réflexion sur base du «théorème d'impossibilité» mis en exergue par l'économiste Kenneth Arrow. Inspiré du célèbre paradoxe de Condorcet sur l'incapacité des votes individuels à conduire à une décision collective cohérente, échappant à la circularité et donc à une contradiction interne, la formalisation mathématique élaborée par Arrow démontre l'inconsistance de la notion de sujet collectif. La question que se pose Arrow est de savoir s'il existe une règle universelle, une «constitution», permettant d'agréger des volontés individuelles en une fonction sociale, selon une procédure de vote respectant des conditions rationnellement acceptables et explicites d'accessibilité, de non-dictature et de pareto-efficience. Les individus étant capables d'ordonner leurs préférences en fonction de leurs motivations, une totalité d'entre eux devrait également parvenir à classer les états sociaux selon une volonté commune. Mais là où Condorcet chercha la complexification du système, le paradoxe d'Arrow démontre qu'il n'existe tout simplement pas de telle fonction de choix social. Une telle «constitution» étant logiquement impossible "[...] autrement que selon une modalité dictatoriale" [Favereau, 1993, p. 252], c'est tout le principe démocratique qui se voit donc mis à mal.

Sur cette base, les théoriciens du choix social cherchèrent alors en un premier temps soit à classifier les méthodes d'élections selon leur incohérence, soit à jouer sur les conditions explicites, ce qui revint peu ou prou à dire que la démocratie n'est qu'une illusion. Comme l'indique Dupuy, il leur fallut un certain temps avant de comprendre que le problème resterait insoluble tant qu'ils n'accepteraient pas le fait que les individus vivent en se comparant les uns aux autres. Les échelles de préférences ainsi que les niveaux de bien-être ne peuvent être radicalement incommensurables sans quoi les idées même de collectivité ou d'équité s'avéreraient dénuées de sens. Si les sociétaires ne peuvent sans doute

pas parfaitement comparer leurs états mentaux, il ne fait aucun doute qu'ils ne cessent de *tenter* de le faire, et qu'ils en tirent des conclusions à bon ou mauvais escient. Une fois cette idée acceptée, Amartya Sen développa par exemple une théorie économique du bien-être social sur base d'un principe de comparaison partielle, visant la définition d'échelles de préférences cardinales en prenant mesure de la quantité d'utilité produite par la consommation, et permettant donc à nouveau de comparer des biens [Sen, 2000] ; la théorie économique de la valeur repasse alors de son principe ordinal défendu par Pareto et Arrow à une approche cardinale. "Ainsi, il faut que les hommes se comparent pour que puisse émerger la représentation de l'unité sociale. Bien malgré elle, l'économie normative rejoint ici les intuitions de l'«économie politique»" [Dupuy, 2009, p. 40].

1.2 De la confiance

Un des arguments charnières justifiant selon nous le besoin de basculer hors de la logique stricte de l'intérêt individuel, et par voie de conséquence d'une reformulation de l'économie politique, est que celle-ci ne permet décidément pas de penser l'enjeu institutionnel et étatique autrement que selon des perspectives réductrices ou suppléantes ; preuve en est le traitement théorique de la confiance *envers* les institutions, qui s'avère au pire niée et au mieux vidée de tout sens par l'approche du choix rationnel. Cette aporie des rapports du niveau micro au niveau macro, nous pensons cependant qu'elle peut être évitée en mobilisant les ressources conceptuelles du paradigme anti-utilitariste en sciences sociales. L'objectif de notre seconde partie sera alors de repenser la nature du collectif en tant que destinée commune, et celle de l'institution en tant qu'ordonnancement des coexistences.

Nous souhaitons présenter dans ce travail une perspective originale du traitement des rapports entre confiance et institutions démocratiques, aux travers desquels se laisse découvrir la nature réelle du lien social. En effet, notre critique de l'économie politique prend appui sur l'usage que fait cette discipline du phénomène de confiance. Fil d'Ariane de toute notre réflexion, la confiance constitue une dimension essentielle du lien social, et à ce titre, l'exclusivité de son traitement par la «théorie du choix rationnel» pose question. En effet, du traitement économiste des enjeux sociaux résultent un déficit sociologique et une déperdition de capacités à décrire les spécificités de la vie humaine ; fondamentalement, c'est la complexité des régimes d'engagement qui se voit réduite à un calcul stratégique. Pour démontrer cela, nous allons porter notre attention dans un premier temps sur une théorie rencontrant un important succès à l'heure actuelle, à savoir celle du capital social, pour laquelle la confiance constitue le cœur du principe démocratique par le biais de la stabilisation de processus/équilibres socio-économiques efficients [Putnam *et al.*, 1993].

Nous aurons donc à dessein lors de notre étude du paradigme du capital social de mettre en exergue la conceptualisation de la confiance réalisée par cette théorie, faisant de celle-ci un principe explicatif essentiel à la performance des

institutions démocratiques. Bien que le geste fidéiste soit en fait relativement peu traité par Robert Putnam, nous verrons comment, en en situant l'origine à un meso-niveau servant la coopération, il prive la confiance de toute valeur sociale : celle-ci est considérée comme un attribut d'associations volontaires de type traditionnel résultant d'une identification communautariste de la personne de confiance. Non seulement les vulnérabilités et les risques de la confiance n'y sont pas (ou à peine) traités[4], mais en plus cette approche traditionaliste ne permet pas de penser le rôle des institutions dans la création et le maintien de la confiance, alors même qu'elle revendique son appartenance au mouvement «néo-institutionnaliste». La confiance institutionnelle est en fait quasiment absente chez Robert Putnam de par sa focalisation sur le besoin d'une répétitivité des interactions. Comme nous le verrons, la raison selon nous de l'inadéquation de la théorie du capital social est qu'elle repose *in fine* sur une approche rationaliste de la confiance, maintenant l'illusion d'une séparation entre une sphère sociale et une sphère non sociale. L'emploi massif du capital social réalisé par des économistes appartenant au mouvement «impérialiste» témoigne bien de la concordance naturelle entre le concept et la science hypothético-déductive [Becker, 1976].

Russell Hardin, tenant de la théorie du choix rationnel, expose quant à lui clairement le statut et les enjeux de la confiance. Spécialiste en la matière, il défend une perspective dont la simple évocation ne laisse aucune place au doute quant à sa teneur cognitive : la confiance est le résultat d'un enchâssement des intérêts [Hardin, 2002]. La mise en place de la relation de confiance dépendra alors exclusivement des informations disponibles par les parties et du contexte dans lequel ils sont immergés, et son maintien de la structure d'incitations qui les relie. La confiance, tout comme chez Robert Putnam, semble inférée des manifestations de coopération : comme le dit Louis Quéré, "la confiance est alors traitée comme une variable indépendante, expliquant le niveau de la coopération ; et la coopération comme un indicateur de confiance" [Quéré, 2008, p. 13]. Leur définition de la confiance pose question dès lors que la poursuite stratégique de la coopération peut très bien prendre les traits d'une pantomime opportuniste. Et si Hardin admet les limites de la théorisation des jeux non coopératifs, c'est pour remettre en cause la présence de la confiance dans le sens attribué par ses soins. Tout au plus les analyses de Robert Putnam et Russell Hardin constituent-elles autant d'étapes visant à intégrer dans la théorie du choix rationnel des «facteurs psychosociaux» assouplissant celle-ci, mais ne la remettant pas à proprement parler en question. Enfin, le statut de la confiance institutionnelle pose réellement problème dans ce cadre : les institutions y sont traitées, mais uniquement en tant que productrices de contraintes et d'incitations sur les acteurs particuliers. En fait, c'est comme si la responsabilité de la confiance incombait strictement à la sphère institutionnelle, les acteurs vivant le jeu de la confiance de façon totalement détachée. Selon Quéré, l'enjeu réside à un tout autre endroit :

[4]Cette idée est essentielle dans la réflexion sur la confiance puisqu'elle ouvre la voie à une importante hypothèse selon laquelle, et je cite Albert Ogien faisant lui-même référence au travail d'Annette Baïer, " [...] rien ne permet de concevoir la confiance comme un bien qui conditionne, voire favorise, la vie sociale puisqu'on observe qu'une semblable atmosphère de confiance engendre la manipulation et l'exploitation tout autant que la justice et l'amitié" [Ogien, 2006, p. 231].

> "Dans le cas de la confiance dans les institutions, il ne s'agit plus de rendre possibles des engagements dans des transactions économiques, d'éviter d'être paralysé par l'opacité du marché et l'incertitude du comportement de l'autre, mais de donner aux citoyens les garanties et les incitants à s'en remettre aux institutions pour la mise en œuvre des valeurs de vérité et de justice dans la poursuite du bien commun. L'opacité à craindre est désormais celle de l'exercice des pouvoirs et du fonctionnement des institutions, notamment celle de la dissimulation stratégique des projets et des décisions. Elle est aussi celle des éventuelles conséquences néfastes, pour le bien commun, des initiatives et décisions politiques et institutionnelles, voire de certaines activités sociales. Quant à l'incertitude, elle concerne surtout la conformité de l'institution à l'idée normative qui la constitue." [Quéré, 2005, p. 209]

Ainsi la confiance institutionnelle reposerait sur l'idée normative qui assura l'établissement de l'ordre. Bien entendu, notre propos n'est pas de nier le rôle de tierce partie contraignante des institutions dans le maintien de la confiance sociale, mais de mettre en exergue le fait qu'il est impossible d'avoir confiance *par* une institution sans avoir quelque part confiance *en* cette institution. Or, la théorie du choix rationnel évacue cette dernière dimension de par sa focalisation sur la consistance interpersonnelle de la confiance. Le problème survient alors lorsque ces acteurs sont dépourvus de toute dimension sociologique, lorsque leur complexité en est réduite à une peau de chagrin par une théorie ne voyant en eux que des calculateurs froids et maximisateurs, mobilisant la confiance comme un outil pratique à la réduction de l'incertitude et à la réalisation coopérative.

Comme nous le verrons durant notre seconde partie, il s'avère en fait essentiel de traiter également la confiance lorsqu'elle se donne à voir dans l'indicible, dans ces gestes et ces actes dont le sens n'appartient à personne et qu'il convient de reconstruire dans le dialogue et l'échange. Elle semble en fait souvent s'échapper dès lors qu'on cherche à la saisir et à la mobiliser, alors même qu'elle s'avère difficilement identifiable en dehors de ses fonctionnalités. La confiance n'est selon nous pas digne d'instrumentalisation à d'autres fins que sa propre raison d'être, à savoir la création de lien social et l'opportunité d'élaboration d'un «monde commun», dont le partage n'est pas question d'une coopération forcée entre égocentriques mais bien d'un pari optimiste qu'il fait sens de vivre ensemble. En cela, notre propos est bien celui d'une "[...] philosophie optimiste pour un sombre temps" [Badiou, 2009], d'une pensée où le refus du cynisme capitaliste et d'une nouvelle forme de barbarie élitiste qui tendent à régner sur les politiques contemporaines, relève bien moins de l'idéologie que de la simple clairvoyance face à un constat d'échec : nous n'allons pas vers le respect mais bien vers la désagrégation des savoir-vivre.

L'enjeu de la prise en considération de la question de la «confiance sociale», de sa gestion et non pas de son évacuation au profit de la «confiance du marché», de sa revitalisation par la mise en place de processus de gouvernance non réducteurs de la richesse sociale, respectueux des besoins et conditions de vie

de tous, permet alors selon nous une réelle ouverture à un devenir commun et non pas à une chimère passéiste. C'est dans ce cadre que s'inscrit notre essai, dont les concepts clefs sont donc ceux de la confiance et de l'institution, et le moteur théorique celui des enjeux politiques et économiques de leurs rapports.

Chapitre 2

Traitement de la question

2.1 Méthodologie

Ce travail constitue une tentative de description de l'évolution contemporaine de la rationalité individuelle et de ses impacts en termes politique et économique. En ce sens, ce que nous proposons ici est une réflexion de métaphysique sociale par le biais d'une focalisation sur une lecture économiste particulière - celle du choix rationnel - des enjeux de société, et qui semble aujourd'hui concrètement s'imposer à tous les niveaux. La première partie de cet essai a donc pour objectif de présenter un courant politologique particulièrement puissant qui opère une rationalisation du lien social par le biais d'un individualisme méthodologique. Le paradigme du capital social et la théorie des choix publics constituent deux développements en sciences sociale et politique reposant sur une modélisation économique de format «standard étendu» [Favereau, 1994]. Notre réflexion au sein de la seconde partie a, quant à elle, pour contexte théorique des sociologies et économies «non standard», c'est-à-dire cherchant à dépasser les apories de l'individualisme méthodologique à l'œuvre dans la théorie du choix rationnel. Les ressources conceptuelles du mouvement anti-utilitariste nous permettront alors de reformuler l'enjeu institutionnel des ordres marchand et industriel afin de recréer un univers de tension apte à gérer réflexivement la complexité sociale.

Notre approche est proprement philosophique en ce qu'elle traite de l'apport compréhensif et analytique de la conceptualisation. En partant de théories mobilisant la confiance vers des approches théorisant la confiance, et ce de même en grande partie avec le concept d'institution, nous chercherons à enrichir et complexifier le sens de ce terme pour en mettre à jour les assises phénoménologiques, ce «sol raboteux» de l'ordinaire de l'acte fidéiste dont parle Louis Quéré [Quéré, 2009, p. 37], et dont la prise en compte permet de dépasser les visions instrumentales et court-termistes. Nous établirons alors, en suivant ce mouvement de conceptualisation de la confiance, une perspective exégétique visant la reconstruction d'une théorie de la gouvernance de l'économie de façon générale, et en particulier de l'économie financière, par le biais de la question de la politique monétaire. Cette thèse basculera également à diverses reprises du plan épistémologique - exégèse critique des impacts des théorisations scientifiques -

au plan de la philosophie politique - concrétisation au niveau du rapport à l'action collective.

2.2 Structuration

Notre essai adopte donc une structure originale de réflexion puisqu'elle suit un mouvement particulier, celui de la confiance qui se donne à voir. En effet, nous pourrions justifier notre point de départ de bien des manières, mais il nous semble que la plus correcte n'est autre que celle qui s'attache à décrire ce qu'est la confiance dans ses rapports aux enjeux politiques et économiques. Selon cette idée, la première question à se poser est la suivante : comment définissons-nous de façon instinctive la confiance ? Lorsque nous parlons de personnes de confiance, à qui pensons-nous directement ? Il nous semble alors que les réponses à ces questions renvoient, pour la grande majorité des êtres humains, à un principe qualificatif de répétition de l'interaction : nous faisons confiance aux personnes qui sont proches de nous, que nous connaissons en partie et avec lesquelles nous maintenons des rapports d'amitié et d'amour. Plus encore que la proximité en tant que telle, c'est bien l'accumulation d'expériences en commun qui semble constituer le facteur essentiel d'établissement d'une relation de confiance. Bien sûr, il est toujours possible de trouver des contre-exemples, des cas limites où la confiance est établie sur la base d'une seule interaction révélatrice, et ceux où la proximité et la répétition des échanges stabilisent à l'inverse un rapport de méfiance. Mais de façon générale, il nous semble qu'il fait bel et bien sens de dire que nous faisons essentiellement confiance aux personnes appartenant à notre collectif rapproché.

Le point de départ de notre étude, à savoir le paradigme du capital social tel que mis en place par le politiste Robert Putnam (*chapitre 4*), trouve ses fondations dans cette idée même : la confiance s'établit au travers d'interactions soutenues avec son environnement direct. Le principe du capital social repose sur une vision communautaire de la société, où les valeurs civiques qui sous-tendent la démocratie sont renforcées au travers des processus associatifs et permettent le déploiement d'une confiance étendue. Le problème résultant de cette approche repose alors sur un présupposé, difficilement élucidable en l'état, selon lequel la confiance établie de façon spécifique envers les collectifs rapprochés finit par s'élargir à l'ensemble plus vaste de la société d'appartenance étatique, pour finalement créer une confiance de type généralisée ouvrant à la question d'une gouvernance du bien commun.

L'enjeu démocratique de la confiance repose alors sur ce mouvement d'élargissement de la communauté de destins afin d'assurer un sentiment d'appartenance et de responsabilité vis-à-vis de la plus large quantité possible de sociétaires. L'étude de ce mécanisme fera alors l'objet du chapitre critique à l'encontre du capital social où nous verrons alors apparaître une alternative (*chapitre 5*) : la première possibilité constitue en une lecture néo-conservatrice du principe dans laquelle le présupposé reste entier, et la seconde opère un mouvement libéral d'individualisation de la confiance et de réduction de la question sociale

au principe de l'intérêt individuel.

Après avoir critiqué la première possibilité faisant de la confiance un attribut de communautés traditionnelles d'appartenance identitaire impropre à un processus «élargique», nous traiterons la seconde branche de l'alternative par le biais d'une étude de l'auteur considéré comme le spécialiste de la confiance dans un cadrage rationaliste, à savoir Russell Hardin (*chapitre 6*). Son principe de la «confiance incorporée» est alors formulé selon une méthodologie individualiste déployant une justification contractualiste du projet sociétal. Ce second mouvement prolonge et enrichit le premier en ce qu'il rapatrie le phénomène de la confiance d'un meso-niveau problématique, car intraité en termes d'enjeux de pouvoir et de dérives issues du geste fidéiste, à un micro-niveau auquel peuvent être appliqués les puissants principes méthodologiques de la théorie de l'action rationnelle. L'idée de base de ce second mouvement devient alors on ne peut plus claire : la confiance interpersonnelle a pour fonction de permettre la coopération, et un traitement de cette fonctionnalité ouvre à la question des risques de la confiance. Mais ce qui est gagné d'une part - une compréhension approfondie du geste confiant - est malheureusement perdu de l'autre - un principe social et institutionnel de confiance devient dénué de fondement.

Le troisième mouvement de la confiance, basculant à la réflexion de notre seconde partie, va alors consister à mener jusqu'au bout le raisonnement individualiste afin d'en montrer les limites (*chapitre 7*). En effet, en prenant entre autres appui sur des principes phénoménologiques, nous découvrirons rapidement que l'être humain mobilise en fait de façon incessante et naturelle des mécanismes de représentation à la générativité difficilement explicable dans un cadrage strictement rationaliste. Partant alors de l'idée que les allocutions du langage ordinaire ont une valeur digne d'intérêt en tant qu'interprétations du flux social, il en résultera une réouverture conceptuelle dans laquelle il fait sens de parler de «confiance en soi», «confiance sociale» ou encore de «climat de confiance». Le recours à des routines, des règles informelles, des rôles sociaux et des institutions acquiert alors un sens réel pour l'individu dès lors que ce sont sa survie et la poursuite de son existence même qui viennent à en dépendre. D'un questionnement en termes d'individualité surgit alors un univers conceptuel profondément lié à la sociabilité : l'individu ne peut être pensé comme être libre qu'en référence à son inscription au sein d'une communauté de vie. L'étrangeté de ce dernier mouvement réside alors dans ce principe par lequel la structure sociale mise en place par l'être humain devient la garante d'un agir autonome, en assurant le maintien d'un climat de confiance sans lequel il n'y aurait en fait que des individus désincarnés et aveugles les uns envers les autres.

En résumé, et bien que cette heuristique puisse paraître quelque peu grossière aux vues de la complexité du traitement concret, nous pourrions dire que la suite logique de ces trois mouvements de la confiance renvoie à une interrogation de la nature de la société en termes, respectivement, de holisme, d'individualisme, et d'une sortie de la dichotomie par le biais d'un principe d'individualisme «complexe» [Caillé, 2009, p. 173]. Mais ce troisième mouvement ne peut être perçu comme étant auto-suffisant en soi. Au niveau de toute forme de questionnement politique sur les conditions du vivre ensemble, nous verrons alors la nature de

l'apport d'une hypothèse complète de réflexivité, que nous définirons alors à la suite de Charles Sabel comme ce qui assure la connexion de l'individualité à la sociabilité en faisant de la confiance un attribut de la personne autonome [Sabel, 1993, p. 88].

Notre étape suivante sur l'institutionnalisme monétaire présentera alors un statut intermédiaire quelque peu particulier (*chapitre 8*). Ouvrant à la question de la régulation monétaire selon les socio-économistes Michel Aglietta et André Orléan, son articulation en termes de don et de reconnaissance dans un cadrage anti-utilitariste indiquera une porte épistémologique importante, que nous ne franchirons à proprement parler qu'en fin de parcours de notre réflexion, à savoir celle d'une asymétrie originelle de la relation sociale. Avec les propos tenus par Alain Caillé et Marcel Hénaff, nous mettrons à jour une vision de la complexité sociale dans laquelle, aux côtés du régime stratégique, le pôle des croyances sociales révèle un défaut de symétrie, dont l'argent constitue la trace symbolique, et qui implique la prise en considération d'un niveau particulier de réflexivité.

La mise en exergue de cet ultime niveau de réflexivité de la confiance se fera alors de façon «naturelle» au travers d'un dernier effort de compilation théorique des principes essentiels étudiés durant notre travail (*chapitre 9*). Ce dernier chapitre se présentera en effet comme un résumé des propositions d'économie politique présentées au travers de notre étude, articulé autour des questions de la gouvernance du fait social monétaire et de l'économie financière telles que formulées par André Orléan essentiellement. Le dépassement de la perspective conventionnaliste de celui-ci nous permettra, tout à la fois, d'indiquer les deux principaux écueils auxquels se trouve confrontée toute perspective institutionnaliste, et de conclure à la nécessité, pour pouvoir les dépasser, de traiter d'un troisième niveau de réflexivité ; ce dernier, reposant sur la complexité des rapports pragmatiques de confiance, a alors pour objet "[...] la cohérence opératoire des contextes [...] comme susceptible d'informer l'ajustement entre l'action et le contexte" [Dedeurwaerdere, 2002, p. 216]. À la suite des travaux réalisés au Centre de Philosophie du Droit de l'UCL, notre objectif sera donc de *montrer en quoi une compréhension complète de l'enjeu d'une confiance réflexive dans le cadre d'un projet de gouvernance, de la monnaie ou autre, requiert une mise en capacité de l'articulation entre un ajustement des stratégies - «institutionnalisme sélectif» - et un ajustement des croyances - «institutionnalisme apprenant» -, et où la prise en considération de l'asymétrie originelle en vient précisément à opérer cette articulation en permettant un élargissement de notre appartenance à un monde commun.*

Chapitre 3

Théories à l'œuvre

3.1 Introduction

Ce chapitre a pour objectif de présenter à gros traits les principes théoriques sur lesquels se fondent les réflexions faisant l'objet de notre étude. Bien que nous traiterons de façon générale du paradigme de l'«action rationnelle», nous nous focaliserons cependant sur quelques angles particuliers de cet imposant mouvement théorique en fonction de notre problématique de la confiance. Nous verrons ainsi apparaître en filigrane au travers des études du principe du «capital social» et des «choix publics» des visions communautariste ainsi que radicalement individualiste du lien social. Enfin, un aspect original de notre réflexion au sein de ce travail repose sur l'analyse que nous réaliserons d'une théorisation précisément créée, des vœux de plusieurs de ses partisans, en vue de contrer la dérive réductionniste de la méthodologie individualiste : le «néo-institutionnalisme».

3.2 Le paradigme de l'action rationnelle

L'ensemble de notre réflexion a trait d'une façon ou d'une autre au principe de l'«action rationnelle» et a ses développements en «théorie du choix rationnel». Offrant une réponse simple et élégante à la question de savoir de façon générale ce qui pousse les gens à agir, ce principe focalise l'attention sur les motivations individuelles : l'être humain agit en fonction de ses préférences - correspondant généralement à sa propre utilité - qu'il établit de façon rationnelle. Nous trouvons dans l'article de Loïc Wacquant et Craig Calhoun la présentation suivante de la théorie du choix rationnel faisant la part belle à la définition réalisée par deux de ses chantres, Gary Becker et James Samuel Coleman, lesquels traitèrent entre autres de la question de la confiance :

> "La théorie du choix rationnel [est] une application élargie et modernisée de l'«approche économique» des phénomènes sociaux dont les racines historiques remontent à la philosophie individualiste de l'utilitarisme anglo-saxon et dont Gary Becker avait énoncé le postulat fondateur comme suit : «Tout comportement humain peut être

> conçu comme mettant en jeu des participants qui maximisent leur utilité à partir d'un ensemble stable de préférences et qui accumulent la quantité optimale d'informations et autres intrants sur une variété de marchés.» Sous les appellations diverses de *rational choice*, problème de l'action collective, recherche de «microfondements» ou individualisme méthodologique, cette approche connaît aujourd'hui aux États-Unis une vogue sans précédent." [Wacquant et Calhoun, 1989, p. 41]

Selon ces auteurs, trois facteurs permettent essentiellement d'expliquer l'important succès rencontré par cette théorisation lors de sa formulation : premièrement, la «révolte microsociologique» des années 60 qui mit fin à l'hégémonie fonctionnaliste et l'éclatement paradigmatique de la sociologie américaine qui s'en suivit, laissant le champ libre aux approches proprement subjectivistes ; deuxièmement, la montée en puissance et la prolifération sans précédent des modélisations économiques durant les années 70 ; et enfin, le déploiement d'approches théoriques de la théorie du choix rationnel sous influence marxiste et non plus uniquement capitaliste, finissant de couvrir l'étendue du spectre de la pensée politique [Wacquant et Calhoun, 1989, pp. 41-44]. Tout cela favorisa donc le déploiement à travers l'ensemble des sciences sociales d'une volonté théorique de tout expliquer au moyen du principe de l'individualisme utilitariste, et c'est ainsi que l'*homo œconomicus* fit sa rentrée en force dans le domaine sociologique, pour le meilleur et pour le pire.

Les développements de la théorie du choix rationnel qui nous intéresseront directement dans ce travail sont avant tout ceux qui furent réalisés en théorie politique. Cette première partie de notre essai a pour objectif de présenter deux grandes approches de la question démocratique qui se fondent de près ou de loin sur le principe du «choix rationnel» et son postulat de l'individualisme méthodologique. C'est en effet au niveau du politique que se pose de façon cruciale la question des motifs de l'agir. Comment expliquer et même justifier le principe de l'organisation politique d'un groupe social dont les actes sont supposés refléter les préférences de tous ses membres ? Qu'un individu agisse en fonction de ses intérêts semble tout à fait plausible, mais qu'un collectif parvienne à réellement prendre en compte une pluralité d'intérêts pose bien plus question. Entre la question des raisons qui sous-tendent l'agir collectif et la nature des dispositifs institutionnels qui favorisent leur déploiement, c'est bien l'enjeu d'une gouvernance démocratique qui se laisse découvrir sur toute son étendue.

3.2.1 La théorie du choix rationnel

> "Rational choice theory is the descendant of earlier philosophical political economy. Its core is the effort to explain and sometimes to justify collective results of individuals acting from their own individual motivations - usually their own self interest, but sometimes far more general concerns that can be included under the rubric of preferences." [Hardin, 1998a, p. 64]

Ainsi Russell Hardin, spécialiste du paradigme du choix rationnel, fait-il remonter la *question* qui sous-tend le principe du choix rationnel aux premiers philosophes de la Grèce antique qui pensaient la nature et le rôle de la *polis*, et à la vision socratique qui voyait dans l'intérêt de tout un chacun d'agir en prenant compte du plus grand nombre d'individus : les questions de morale et de justice étaient alors ouvertes, et cette boîte de Pandore n'en finirait plus d'interroger les hommes sur ce qui constitue la socialité et sur les éléments qui la conditionnent. Bien entendu, Socrate constitue en quelque sorte l'antithèse du «héros rationaliste», en ce que son raisonnement, ainsi que celui qu'allait soutenir Aristote dans son célèbre *Politique*, repose sur ce que Hardin dénomme une *fallacy of composition*, c'est-à-dire une erreur de raisonnement qui consiste à penser que les attributs d'une entité sont identiques à ceux de ses constituants [Hardin, 1997, p. 30]. Ainsi, l'erreur des grecs aurait été de croire que la poursuite du bien personnel puisse mener à et coïncider avec la poursuite du bien commun - accusation de sophisme qui ne serait pas du goût de Socrate. Or selon les tenants de la théorie du choix rationnel, aucune «vérité» éthique, aucun principe moral n'assure la réalisation de cette montée en généralité ; la raison en est que la rationalité d'un groupe social ne présente que trop peu de similitudes avec celle que l'on attribue à un individu, et qu'il est irréaliste de croire que les hommes agissent de la façon la plus juste qui soit pour les semblables. La théorie du choix rationnel fut donc élaborée en philosophie politique en réponse à cette illusion au niveau de ce qui assure la constitution du social : son objectif est de sortir un à un les sociétaires de la masse sociale pour les traiter de façon individuelle. En résumé, la théorie du choix rationnel a pour dessein de démontrer en quoi les conduites humaines servent rationnellement l'intérêt personnel des agents [Pettit, 1993b, p. 121] - nous reviendrons par la suite sur cette détermination en termes de «conduite» avec l'analyse des «conventions» -, et constitue en cela une théorisation profondément normative.

Le premier penseur à avoir alors élaboré son principe philosophique politique en évitant précisément une telle erreur de raisonnement n'est autre que Thomas Hobbes. Selon Hardin, Hobbes est donc aussi celui qui posa les bases de la réflexion sur le choix rationnel, et par là-même, œuvra au basculement dans la modernité politique. Son raisonnement part d'une *tabula rasa* où les hommes se trouvent simplement en présence les uns avec les autres : l'unique principe de mouvement qui les anime alors est le *conatus*, l'effort que fournit chaque être pour continuer à exister. Cette allégorie de l'«état de nature» est donc caractérisée par l'anarchie et l'insécurité, la poursuite des intérêts individuels menant à la guerre de tous contre tous ; les hommes s'y révèlent être des loups les uns pour les autres dès lors que chacun cherche à assurer sa propre survie. Les problèmes prennent alors rapidement de l'ampleur dès que l'un d'entre eux, afin d'augmenter ses chances de survie, cherche à dominer les autres. Un esprit de compétition se met alors en place et, selon Hobbes, tous se révèlent égaux en ce qui concerne la capacité de représenter une menace. Chaque individu devient alors un danger potentiel aux yeux des autres, et la paix semble difficilement concevable dans un tel état de fait. La seule et unique solution qui s'offre aux hommes est alors de se départir d'une parcelle de leur autonomie et de leur pouvoir et de les transférer en même temps en un même corps qui assurera leur gestion. Le Léviathan ainsi créé ne constitue alors pas la somme de ses parties

bien qu'il soit composé par leur volonté, lesquelles sont liées afin de répondre à un unique intérêt de survie : le lien social y est alors compris dans une optique de maîtrise de la violence égoïste qui habite les sociétaires de par la crainte qu'ils éprouvent tous du châtiment qu'ils subiront au cas où ils en viendraient à rompre le pacte. *Le rôle de l'État est de produire l'ordre social qui permettra aux individus de bénéficier de leurs relations en les protégeant en premier lieu les uns des autres* [Hardin, 1997, p. 23].

> "The way by which a man either simply renounce, or transfer his right, is a declaration, or signification, by some voluntary and sufficient sign, or signs, that he do so renounce, or transfer. [...] And these signs are either words only, or actions only ; or [...] both words and actions. And the same are the BOUNDS, by which men are bound, and obliged : bonds, that have their strength, not from their own nature, (for nothing is more easily broken than a man's word), but from fear of some evil consequence upon the rupture.
> Whensoever a man transfer his right, or renounce it ; it is either in consideration of some right reciprocally transferred to himself ; or for some other good he hope for thereby. For it is a voluntary act : and of the voluntary acts of every man, the object is some *good to himself*." [Hobbes, 1998, p. 88]

Cette citation issue du chapitre 14 du *Léviathan* ouvre la voie à la réflexion contractualiste de Hobbes. Le principe du contrat social consiste à sortir les hommes de la violence inhérente à l'état de nature en nouant la volonté de tous les citoyens, en assurant la légitimité de l'État et en signifiant le lien de confiance entre les citoyens et les gouvernants [Hobbes, 1982]. Ce pacte déploie une valeur contraignante, puisqu'il astreint les membres de la communauté à se plier à une série de normes. C'est le principe du gouverneur tout puissant, qui de par le pouvoir que lui confère sa composition même peut se permettre de violemment sanctionner les éléments perturbateurs à la bonne marche de sa fonction : le maintien de la paix en son sein. La présence de lois régissant la structure sociale et imposant à ses éléments une conduite à tenir permet donc le déploiement d'une confiance en empêchant certains comportements violents et opportunistes. La loi et le contrat réduisent l'incertitude ambiante en astreignant les comportements par le biais de sanctions. L'aspect coercitif des normes mais aussi de façon générale de l'institution étatique repose donc essentiellement sur la perception chez l'acteur du risque qu'il prend de perdre quelque chose qui lui appartient par essence mais dont il s'est en partie dessaisi, que ce soit des biens matériels ou encore sa liberté. Le principe de la sanction repose donc fondamentalement sur des capacités de calcul rationnel, où l'individu met en balance le gain offert par son comportement opportuniste avec le risque encouru de subir une sanction.

Au final, le génie de Hobbes fut de refuser l'existence d'une connection théorique entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif - et donc d'éviter une *fallacy of composition* - et de penser le politique sur base d'une relation strictement causale entre ces deux intérêts : c'est le principe de l'«avantage mutuel», comme implication collective de la généralisation des intérêts individuels assurant le

maintien de l'ordre social, qui allait alors émerger de la réflexion hobbesienne pour composer le cœur de la philosophie politique moderne. Les principaux théoriciens de l'avantage mutuel ne sont autres que Thomas Hobbes, David Hume et Adam Smith, qui a eux trois allaient redéfinir les canons de la réflexion politique en traitant en ces termes du libéralisme, du constitutionnalisme et de la démocratie [Hardin, 1999a, p. 1]. Le libéralisme, aussi bien politique que économique bien que s'adressant chacun à des problèmes logiques différents[1], devint de manière générale une théorie des arrangements institutionnels qui permettraient à tout un chacun de prospérer selon sa propre vision - avec le postulat que la prospérité de chacun mène nécessairement à la prospérité de tous. Le constitutionnalisme fut pour sa part invoqué afin de répondre à de larges problèmes de coordination des populations sur des questions de maintien de l'ordre, de défense nationale ou encore de commerce. Enfin, la démocratie, bien qu'affrontant de sévères contraintes dues à l'impossibilité d'ordonner des préférences collectives, déploie ces importantes capacités de coordination - elle s'avère entre autres capable de réaliser des exploits au niveau de certaines expériences limites en termes d'action collective - dans les domaines politiques ne remettant pas directement en cause le maintien de l'ordre étatique.

3.2.2 L'apport de la théorie des jeux

La résolution contractualiste hobbesienne résume parfaitement l'enjeu essentiel auquel s'attaque la théorie du choix rationnel : maximiser l'utilité des individus et leur permettre d'atteindre leurs objectifs en recourant à des normes appuyées par des moyens coercitifs. Les acteurs interagissent donc entre eux en mobilisant des stratégies afin de pouvoir s'assurer la poursuite de leurs propres intérêts, et si il apparaît que des intérêts se rencontrent, leur connection ne sera que de nature causale. Afin de pouvoir penser les divers modes de causalité entre la maximisation des jeux de préférences individuelles et la stratégie des interactions interindividuelles, le mathématicien John von Neumann et l'économiste Oskar Morgenstern inventèrent la «théorie des jeux» [von Neumann et Morgenstern, 1944]. Cette étape économiste allait s'avérer fondamentale pour le paradigme du choix rationnel qui y trouva une méthodologie individualiste particulièrement seyante et efficace. De façon générale, la théorie des jeux offre un cadrage conceptuel mettant en évidence la complexité des interactions stratégiques dès lors que les décisions sont vues comme étant strictement guidées par l'intérêt individuel et sujettes et des coûts d'information et d'opportunité [Burnham *et al.*, 2008, p. 25]. Elle n'a pas à proprement parler affaire avec la question des sources des mobiles mais bien plutôt avec leur force : de même que la théorie du choix rationnel, elle est avant tout une analyse des structures incitatives.

[1] Alors que le libéralisme politique fut mis sur pied au XVIIIème siècle afin de répondre à un besoin sociétal de tolérance des divergences religieuses et de sécularisation de l'État, le libéralisme économique constitua bien moins une réponse construite qu'une observation rétrospective d'un état de fait : la logique d'ouverture et de compétitivité du marché s'était déjà *naturellement* approprié la majeure partie de l'activité économique [Hardin, 1993a, p. 121].

> "The game-theory framework represents ranges of payoffs that players can get from their simultaneous or sequential moves in games in which they interact. Moves are essentially choices of strategies, and outcomes are the intersections of strategy choices." [Hardin, 1998a, p. 64]

Il existerait en fait trois grandes classes de jeux, c'est-à-dire trois formes d'interaction stratégique : les jeux de pur *conflit*, ceux de pure *coordination*, et enfin les interactions de *coopération* qui constituent un mélange de ces deux motifs [Hardin, 1998a]. Dans un jeu de pur conflit il n'y a aucun avantage à tirer de la coopération. Les échecs constituent le modèle paradigmatique d'un tel jeu : le mobile n'est autre que l'annihilation de l'autre selon une optique gagnant/perdant. Les conflits purs s'avèrent en fait peu répandus en pratique, les opportunités offertes par un bénéfice mutuel apparaissant d'habitude assez rapidement. Dès que les intentions quittent ce répertoire et visent la quête d'harmonie, alors on bascule dans des jeux coordinatifs. Deux dénouements avec des bons résultats pour les joueurs sont alors envisageables dès lors qu'ils adoptent la même stratégie ; la différence repose alors sur la valeur ordinale de ces résultats, la coordination pouvant «bien» se passer ou se passer «encore mieux». En cas d'itération des jeux et d'atteinte de la stratégie optimale, les joueurs auront alors généralement recours à une *convention* afin de fixer la stratégie de part et d'autre. L'un des exemples le plus parlant des interactions de coordination n'est autre que le principe du code de la route, où il est de l'intérêt de tout un chacun de se mettre d'accord sur la conduite à tenir ; bien que personne n'ait à la base une préférence particulière pour rouler à droite ou à gauche, une convention émerge cependant afin de mettre tout le monde d'accord et assurer la coordination. Mais le modèle qui attira le plus l'attention et qui fit couler le plus d'encre n'est autre que celui du jeu aux motifs mixtes. Ce schéma de coopération fut alors exemplifié par le célèbre «dilemme du prisonnier» qui fut ensuite associé au problème de l'action collective. En un sens, l'ensemble de la réflexion tenue par les théoriciens du choix rationnel à pour objet l'enjeu coopératif. Voyons de quoi retourne ce célèbre dilemme.

Le dilemme du prisonnier, ainsi formulé en 1950 par le mathématicien Albert W. Tucker à la suite des travaux innovants de Merrill Flood et Melvin Dresher, part d'une situation hypothétique dans laquelle deux hommes sont faits prisonniers. Ceux-ci ont commis ensemble un méfait mais ils ne se sont pas concertés sur la marche à suivre si cela venait à tourner mal. Ils ont chacun deux options : soit ils dénoncent leur partenaire (défection), soit ils se taisent (coopération). Ils savent cependant que si l'un parle et l'autre pas (conflit), celui qui s'est tu écopera d'une peine très lourde. S'ils parlent tous les deux (coordination de la trahison), ils subiront ensemble une peine moyenne, alors que s'ils se taisent (coordination de la coopération), la peine encourue se révèlera minimale. L'idée est que s'ils agissent tous deux de manière strictement rationnelle, ils se dénonceront mutuellement. En effet, leur objectif sera à tout prix d'éviter de subir la peine maximale, et à cette fin, la seule solution qui s'offre à eux est de dénoncer. Bien sûr, ils savent que s'ils se taisent tous deux, ils accèderont à une solution optimale, mais le risque encouru que l'autre parle et inflige la peine maximale à son comparse est bien trop élevé. En d'autres termes, la stratégie dominante

consiste à faire défaut quoiqu'il advienne, et si les deux joueurs suivent cette stratégie, alors ils atteignent un *équilibre* dans le jeu auquel les résultats sont identiques de part et d'autre. Mais la simple présence d'un autre équilibre bien plus avantageux devrait inciter les acteurs à contractualiser leur stratégie afin de s'assurer une coopération mutuelle.

La particularité de ce dilemme est de montrer en quoi la défection domine la coopération d'un point de vue individuel tout en indiquant la supériorité de la coopération mutuelle sur la défection mutuelle - c'est-à-dire que ce jeu possède un équilibre qui est pareto-inférieur à un autre[2]. Si ce dilemme montre donc bien la rationalité de la trahison, il sert également à indiquer l'avantage qu'ils auraient à coopérer en se mettant d'accord au préalable sur une conduite à tenir. En effet, si les deux hommes s'étaient concertés auparavant, en se promettant de ne dénoncer l'autre en aucun cas, alors ils tireront avantage de cette promesse puisqu'ils subiront une moindre condamnation, atteignant de la sorte la solution optimale à leur problème. Ce dilemme présente donc parfaitement les enjeux et les difficultés de la combinaison de diverses structurations motivationnelles.

Le paradoxe que révèle le dilemme du prisonnier est lourd de conséquences : des stratégies individuelles rationnelles mènent à des résultats collectifs irrationnels. Beaucoup regrettent la dénomination de ce jeu, qui dépasse de loin le simple cas de ces prisonniers, et qui présente en fait parfaitement le modèle qui sous-tend n'importe quel *échange* ordinaire - à la simple condition de se débarasser de toute vision morale du dilemme et d'amender l'aspect «prisonniers ayant commis un délit» pouvant mener certains à conclure à l'immoralité de leur coopération face à la police. Les jeux à motifs mixtes sont donc les plus généraux, ceux qui posent le plus souvent problème dans la réalité. Ce dilemme travaillé en théorie des jeux montre bien en quoi la defection et la non coopération constituent des stratégies rationnelles de défense ou de profit. Il n'est pas question ici d'altruisme ou d'amoralisme, mais bien de raison : la coopération peut paraître, d'un point de vue économique strictement individualiste, irrationnelle. Toujours est-il qu'il est significatif que ce dilemme de l'échange soit le plus travaillé par les théoriciens du choix rationnel, alors qu'il repose sur une acceptation rationaliste de la non-coopération là où la coopération s'avère pourtant bel et bien la plus avantageuse - or la théorie du choix rationnel ne présuppose-t-elle pas justement que les individus optimisent toujours coûte que coûte leur utilité ?

Ce dilemme de l'échange est un principe fondamental de la théorie du choix rationnel en ce qu'il attira son attention sur ce qui se passe dans les situations où les échanges ne sont pas «isolés», et comme nous allons le voir par la suite, l'idée d'une isolation des interactions par rapport à des critères contextuels semble difficilement tenable, comme l'ont bien perçue les théoriciens du choix rationnel ces dernières années [Pettit, 1993a, p. 94]. Par exemple, il ne faut pas perdre de vue qu'intervient souvent un aspect itératif dans les cas concrets : il

[2] Un résultat est pareto-inférieur dès que son passage à un autre résultat avantage au moins une personne sans en désavantager aucune autre. Nous nous contenterons par la suite de parler d'«équilibre de coopération» pour parler de ce critère, puisqu'il implique pour son évaluation une prise en compte de l'état d'autrui.

est rare que ces jeux n'opèrent qu'une seule fois, et leur répétition permet dans la majeure partie des cas aux acteurs de se mettre d'accord sur la marche à suivre afin de parvenir à atteindre un optimum - c'est ce que Robert Axelrod dénomme la rationalité de la stratégie du «donnant-donnant» [Axelrod, 1992] sur laquelle nous reviendrons durant notre étude de Russell Hardin. D'autre part, des institutions sont généralement en place afin de guider notre conduite, et pas forcément de façon coercitive comme nous pourrions le croire. Comme le souligne bien Hardin, "what we face in real life commonly violates these pristine conditions enough to make it our interest to cooperate in manifold exchange relations" [Hardin, 1998a, p. 68]. Quoi qu'il en soit, la théorie des jeux constitue bel et bien la base conceptuelle sur laquelle s'élabore la réflexion sur le principe du choix rationnel.

3.2.3 La logique de l'action collective

Cette section n'a pour objectif que de mettre en évidence l'enjeu de l'action collective, et d'ouvrir à la réflexion à laquelle nous nous livrons dans cet essai. En fait, nous allons essentiellement nous contenter de livrer ici trois autres exemples très simples montrant les risques inhérents au pari de l'action collective. Ces paraboles nous octroieront alors le bagage idéal nécessaire à la compréhension de la «logique de l'action collective» pour reprendre l'expression consacrée par l'économiste Mancur Olson [Olson, 1965]. Les trois auteurs des petites histoires qui suivent développèrent chacun à leur manière une réflexion aux conclusions identiques à celles de la théorie des jeux, qui consiste donc à penser la nature et les conditions de la poursuite du «bien commun».

Notre premier récit est attribué à David Hume, autre grand philosophe spécialisé dans les questions économiques et politiques, et est employé par Robert Putnam afin de présenter le principe de la «réciprocité» sur lequel nous reviendrons par la suite. Ce premier exemple constitue une excellente démonstration de pensée rurale menant irrémédiablement à un refus rationnel de coopérer et de s'entraider. Deux agriculteurs voisins observent que le blé de l'un est mûr dès à présent et que celui de l'autre le sera peu après. Il se rendent alors compte qu'ils tireraient un avantage certain à s'entraider, en travaillant à deux sur le champ parvenu à maturité, et en faisant de même par la suite sur l'autre champ. Ainsi éviteraient-ils de perdre du temps et de manquer une partie de la récolte. Cependant, l'agriculteur devant collaborer en premier lieu se rend compte qu'il risque de ne pas être aidé en retour, puisqu'il dépendra intégralement de la gratitude de l'autre ; si ce dernier décide de ne pas lui rendre la pareille, le premier agriculteur aura alors perdu son temps pour rien. Suivant ce raisonnement, l'agriculteur ne coopérera jamais en premier lieu, et ils continueront donc indéfiniment à travailler chacun de leur côté [Hume, 1986].

Quittant l'hypothèse de propriété privée de l'exemple avancé par Hume, la mise en évidence de la «tragédie des biens communs» est le fruit de l'écologiste américain Garret Hardin. L'idée de ce dernier est que tout libre accès à une ressource limitée mène généralement - en fait dès qu'une politique commerciale de surenchère se met en place - à sa surexploitation et, *in fine*, à sa

disparition. Ainsi, l'exemple de villages de pêcheurs qui, quittant un mode d'exploitation traditionnelle de subsistance, entrent dans un modèle d'acquisition de profits qui pousse les membres à maximiser leur usage personnel du bien commun qu'est la mer. Arrive alors le moment où la logique de maximisation individuelle entraîne l'augmentation des coûts collectifs d'exploitation, se traduisant dans notre exemple par la disparition de poissons dans les eaux proches du littoral, obligeant les pêcheurs à s'éloigner encore et toujours plus loin dans l'océan. Ainsi Hardin illustre-t-il l'irrémédiable dégradation de l'environnement qu'opère l'action des hommes lorsque ces derniers exploitent des ressources communes perçues comme étant libres d'appropriation [Hardin, 1968].

Enfin, la parabole formulée par Mancur Olson s'avère être la plus généralisable de par le fait qu'elle s'applique à n'importe quel groupe d'individus agissant. Imaginant un groupe dont les membres partagent un intérêt identique mais dont la réalisation requiert un certain effort, Olson indique le problème de toute action collective : certains chercheront toujours à minimiser leur implication en se reposant sur le travail effectué par d'autres. Mais en refusant de contribuer à l'élaboration du bénéfice commun, ces «passagers clandestins» risquent tout simplement de remettre en question sa réalisation, soit en démotivant les courageux par la surcharge de travail, soit en donnant le mauvais exemple. Dès lors, si il est dans l'intérêt du groupe de produire un bien à n'importe quel coût, il n'est pas dans l'intérêt de ses membres de produire un quelconque effort. Pour reprendre sa célèbre citation, "[...] unless the number of individuals is quite small, or unless there is coercion or some other special device to make individuals act in their common interest, *rational, self-interested individuals will not act to achieve their common or group interests*" [Olson, 1965, p. 2]. Le problème de la défection opportuniste, ou encore *free-riding*, acquit alors une place majeure dans la littérature sur l'action collective. Non seulement il se trouve au cœur de tous les dilemmes que nous venons de présenter, mais aussi et surtout, comme l'indique Olson, il ouvre à la réflexion sur les manières de le contrer par le biais de processus coercitifs.

3.2.4 Un paradigme en expansion

Les applications de ces modèles au niveau de la science politique furent confondantes et créèrent un nouveau paradigme qui allait rapidement asseoir sa domination. Tous les acteurs politiques, des simples votants aux preneurs de décisions en passant par les administrateurs, sont alors perçus comme motivés par leur intérêt propre et soumis à des coûts d'opportunité et d'information, cherchant l'utilité à travers des votes, du pouvoir et des structures bureaucratiques. Le problème fondamental auquel se trouvent confrontées toutes les théories décisionnelles est alors l'aspect profondément incertain de la rationalité en contexte de choix interactifs. C'est le sens également du «théorème d'impossibilité» d'Arrow qui signifie l'impossibilité d'assurer l'ordonnancement des préférences collectives, et que toute tentative de réaliser un tel mouvement repose sur une *fallacy of composition* : la notion de sujet collectif est un non-sens, et le principe du collectif ne sert que des intérêts indivuels se découvrant un avantage mutuel à agir de concert. Coup dur pour les visions idéalistes de la démocratie,

qui minimisaient les risques de *free-riding* et de désintérêt des enjeux publics par des citoyens, lesquels ne possèdent en fait que trop peu d'outils à leur disposition pour assurer un suivi critique de l'action gouvernementale. Le modèle du politique se calque alors sur celui du marché compris de façon générale comme structure de coopération et de compétition autour d'enjeux ; les démocraties y fonctionnent alors sur base d'équilibres généralement loin d'être optimaux et produisant vaille que vaille de «bonnes» décisions politiques dans un contexte stratégique marqué au fer rouge par l'indétermination. Le paradigme du choix rationnel parvint de la sorte à se saisir d'une importante quantité de questions de nature aussi bien économique que politique, et allait appliquer à l'ensemble du champ des sciences sociales sa méthodologie individualiste avec une vigueur forçant le respect.

Sur quoi repose l'incroyable capacité expansionniste de ce paradigme ? Selon Hardin, deux arguments permettent de répondre à cette question. La première réponse repose sur la puissance de la méthodologie économiste et utilitariste qui la fonde. Son approche programmatique et individualiste lui permet alors de s'appliquer à une gamme particulièrement large de questions. Fondée sur de simples et robustes postulats, la théorie du choix rationnel permet aussi et surtout de nombreux prolongements, et se voit renforcée dès qu'une variante en émerge - comme nous allons le voir, sa greffe avec certaines perspectives institutionnalistes s'avèrera par exemple assez féconde. La seconde réponse de Hardin consiste à souligner le fait qu'aucune autre théorie sociale ne s'est avérée être aussi performante en termes productif. Loin des théories critiques qui disparaissent les unes après les autres une fois leurs postulats épuisés soit de par leur succès soit de par leur manque de réceptivité, une théorie à l'efficacité positive telle que celle du choix rationnel ne peut tomber en désuétude qu'à travers l'échec, et requérant donc l'apparition d'une autre théorie parvenant à reprendre le flambeau de façon encore plus efficace, c'est-à-dire expliquant encore plus de faits sociaux. Or, il semble bien que la "rational choice theory has had the advantage of centuries of coherent development that cannot soon be matched by a new approach" [Hardin, 1998a, p. 73].

L'argument qui s'avère sans doute être le plus décisif en faveur de la théorie du choix rationnel est celui de sa capacité à produire d'autres *corpus* théoriques à partir de ses présupposés de base que sont l'individualisme méthodologique et l'utilitarisme de principe. Ainsi, même un mouvement aussi difficilement compatible que le «néo-institutionnalisme» vit une de ses franges opérer une fusion avec le paradigme dominant qui l'enrichit considérablement et en renforça les bases. C'est de la sorte que le mouvement politologique de l'«institutionnalisme du choix rationnel» devint un des plus influents du côté anglo-saxon, et notre étude du principe du capital social élaboré par Robert Putnam en constituera un parfait exemple. Pour nous mettre sur la voie, voici comment Elinor Ostrom décrit l'apport des modèles de base de la théorie des jeux, à la suite de ce qu'elle dénomme la *zero contribution thesis* olsonienne [Ostrom, 2000] :

> "What makes these models so interesting and so powerful is that they capture important aspects of many different problems that occur in diverse settings in all parts of the world. What makes these

> models so dangerous [...] is that the constraints that are assumed to be fixed for the purpose of analysis are taken on faith as being fixed in empirical settings, unless external authorities change them." [Ostrom, 1990, pp. 6-7]

La théorie du choix rationnel alla donc jusqu'à incorporer des principes culturels et des facteurs psychosociaux afin d'élargir sa gamme motivationnelle ; Ostrom en vient à parler alors de modèle «comportemental du choix rationnel» [Ostrom, 1998]. Certains théoriciens du choix rationnel, tel que Russell Hardin, «distordent» donc de plus en plus le paradigme, abandonnant son postulat de rationalité parfaite ou encore sa vision du marché, pour ne plus conserver que son principe d'individualisme méthodologique, quoique posant lui aussi de plus en plus question dès lors qu'est adoptée une perspective hautement socialisée de l'individu - jusqu'où la culture, l'éducation, les croyances, etc., en bref les institutions, ne déterminent-elles pas à ce point l'homme et les choix qu'il pose ? La théorie du choix rationnel, en intégrant divers concepts tel que celui d'institution et de confiance, se rétracta alors sur ses deux postulats de base, qui se virent alors renforcés dans ce mouvement, et que nous définirons l'un au niveau de sa base théorique et l'autre de sa vision de l'individu : premièrement, les théories continuent à s'élaborer à partir du cadre conceptuel de la théorie des jeux, et deuxièmement, bien que la rationalité soit «limitée» car marquée par l'irréductible indétermination des interactions stratégiques, *les acteurs n'en continuent pas moins d'agir en fonction de leur intérêt individuel à travers des collectifs résultant de leur agrégation.*

3.3 Le programme institutionnaliste

Cette section se concentre à présent plus particulièrement sur l'arrière-plan théorique duquel se réclame Robert Putnam. Dans son célèbre ouvrage *Making democracy work*, Robert Putnam fait référence à des auteurs provenant d'écoles diverses et issus aussi bien des sciences économique, politique que sociologique. La plupart d'entre eux semblent cependant appartenir à un important mouvement théorique intitulé «néo-institutionnalisme» (*new institutionalism*), dont nous allons à présent définir à gros traits les principes fondamentaux ainsi que la contribution réalisée par Robert Putnam. En fait, ce dernier fait essentiellement référence à deux grands auteurs appartenant à ce mouvement théorique, à savoir Douglass North et Elinor Ostrom, pour des raisons que nous allons présenter dès à présent.

Bien que Robert Putnam soit avant tout un politiste, le fait qu'il mobilise des concepts et des idées provenant d'autres sciences sociales, dont principalement la sociologie et l'économie, apparaît de façon saillante à sa lecture. Sa théorie est politique, elle a pour objet le principe démocratique et pour but l'évaluation de son fonctionnement, mais sa méthodologie repose comme nous allons le voir sur une articulation d'analyses économiques, sociologiques et historiques. Le fil conducteur de son étude lui permettant de traverser ces divers champs est celui du concept d'«institution». Partant d'une large conceptualisation de

l'institution, comprise comme toute règle formelle ou informelle opérant une normativité sur le social, l'approche de Robert Putnam se présente comme un essai de description des rapports entre les sphères institutionnelles et sociales dans le cadre d'un questionnement sur la nature de la représentation gouvernementale. L'idée centrale de Robert Putnam est alors de démontrer l'influence du contexte social sur la «performance» des institutions.

Défini de façon large, l'institutionnalisme est une théorie économique qui cherche à comprendre l'influence des institutions sur les comportements humains. Les premiers pas de cette théorisation furent essentiellement réalisés au niveau du rôle que venaient à jouer les organisations sur la performance d'un marché. Comme nous allons le voir, le néo-institutionnalisme se développa en un second temps pour traiter des enjeux politiques et proprement sociaux.

L'approche organisationnelle du mouvement institutionnaliste traite en majeure partie des aspects normatifs des routines, des devoirs hiérarchiques et réticulaires ainsi que des symboles. La perspective historiciste est quant à elle caractérisée par une approche diachronique mettant l'emphase sur les diverses séquences du développement économique et politique. Enfin, nous avons choisi de présenter sous une troisième perspective les intentions de certains auteurs d'évaluer par comparaison l'efficience des structures institutionnelles.

3.3.1 Perspective organisationnelle

> "A central issue in the new institutional economics is the disruption to human interaction caused by the inability to make credible commitments. The absence of credible commitment disrupts three types of human interaction : economic exchange ; relationships among voters and politicians ; and the «social compact»." [Keefer et Knack, 2005, p. 706]

Le tournant néo-institutionnaliste

Comme nous allons le voir, le principe d'une «performance institutionnelle» que Robert Putnam cherche à étayer en met à mal un autre, encore bien réparti et solidement intégré chez bon nombre de scientifiques et de théoriciens des sciences sociales, selon lequel les diverses sphères d'agir économique, politique, technique et social, seraient caractérisées par une autonomisation de leur programme. C'est cette perspective «autarcique» des ordres qui mena par exemple à la mise en place d'administrations comme interfaces avec le public, et nia la pertinence de réflexions sur une interdépendance des sphères ainsi que de leur nocivité pour le social. Robert Putnam s'inscrit donc dans ce large mouvement théorique qui cherche à ouvrir la «cage de fer» bureaucratique et administrative, mise en exergue par Max Weber dans son ouvrage posthume *Économie et société* [Weber, 1971], comme le résultat de cet important phénomène de rationalisation de la vie et de son corollaire de technicisation galopante qui caractérisent la modernité. Le paradigme institutionnaliste en sciences sociales puise ses principes dans de telles approches cherchant à indiquer les effets des organisations

étatiques sur la sphère sociale. Ainsi, la première étape, sociologique, était de souligner la façon dont les institutions, encore principalement perçues sous leur versant formaliste, s'influencent entre elles et affectent la société à des niveaux insoupçonnés.

La seconde étape, économique et organisationnelle cette fois, marque l'émergence du mouvement néo-institutionnaliste à proprement parler. Au niveau politique, c'est un article rédigé en 1984 par James March and Johan Olsen qui relança la réflexion sur le concept d'institution. Leur essai intitulé *The new institutionalism : Organizational factors in political life* se présentait comme une réponse aux limites du paradigme *behaviorist* en sciences politiques, lequel se focalisait uniquement sur l'enregistrement et la quantification de comportements observables afin de mettre à jour des régularités devant permettre aux théories d'acquérir une valeur prédictive [Burnham *et al.*, 2008, p. 20]. Le propos de March et Olsen est à la fois limpide et original : les institutions comptent et le phénomène politique ne peut être réduit à une simple agrégation de comportements individuels. Pourquoi ? Parce que ces comportements sont eux-mêmes inscrits dans des structures institutionnelles de règles, de traditions, d'attentes et de normes qui réduisent la liberté d'agir et de calculer [March et Olsen, 1984]. Les cadres institutionnels constituent pour eux des entités dont l'hétérogénéité des composants rend complexe la détermination précise. Notons que nous voyons déjà à ce stade s'opérer un élargissement de la notion d'institution, laquelle sera perçue de façon sensiblement différente selon les approches et problématiques.

> "The institutionalized framework is amalgam of contingently articulated ideas, conceptions and rules. As such, it has a regulative aspect since it provides rules, roles and procedures ; a normative aspect since it conveys norms, values and standards ; a cognitive element since it generates codes, concepts and specialized knowledge ; and an imaginary aspect since it produces identities, ideologies and common hopes." [Sorensen et Torfing, 2007, p. 10]

Au niveau économique, dans la lignée de la mise en exergue par le théorème de Coase du principe des «externalités négatives» dans le célèbre *The nature of the firm* [Coase, 1988], Oliver Williamson développa en 1985 une approche prenant en compte le problème des «coûts de transaction» [Williamson, 1985], qui correspond pour beaucoup à la naissance du courant néo-institutionnaliste. De façon générale, la perspective adoptée par ces auteurs consiste à étudier les relations entre le marché comme mécanisme autorégulé d'ajustement de l'offre et de la demande et les «institutions», alors essentiellement comprises comme les règles formelles des «organisations», mais aussi comme les normes informelles et les capacités collaboratives issues des réseaux. Le principe institutionnel est alors compris selon les impacts qu'il opère sur le marché malgré le fait qu'il n'appartienne pas à la sphère économique. En d'autres termes, ce mouvement théorique cherche à intégrer dans les sciences politique et économique une théorie des institutions, lesquelles sont définies de façon négative par exclusion avec celui-ci. Le principe des «coûts de transaction» tel que formulé par Ronald Coase repose sur la capacité d'une «firme», figure paradigmatique de l'organisation, à assurer un échange économique avec des coûts moindres que ceux qui résulteraient de la

réalisation du même échange sur le marché [Coase, 1988]. La première étape de la réflexion de Coase consiste à observer les modalités d'un marché «parfait» : une fois que le principe des droits de propriété y est bien défini, l'intervention des autorités y devient inutile, l'optimalité étant atteinte par le biais d'un régime de négociation actantielle auto-régulé. Cependant, Coase démontre l'aspect fictionnel d'une telle perfection du marché dès lors qu'y émergent nécessairement des «coûts de transaction» essentiellement liés aux commissions boursières, à la recherche d'informations sur les produits mais aussi sur les autres acteurs, ainsi qu'aux efforts fournis lors de la négociation.

La prise en compte des institutions présentes sur le marché permet d'appréhender à quel point la réalité est plus complexe que ne laisse présager la théorie de l'équilibre général : les prix réels ne correspondent pas à ceux qui émergeraient sur un marché «transparent» au sens néo-classique du terme pour la bonne et simple raison que les acteurs, afin de se protéger et se prémunir de la tromperie et du mensonge, mais aussi de parvenir à gérer équitablement les externalités négatives, mettent en place ou ont recours à des structures incitatives dites de «gouvernance» - des institutions aussi bien formelles que informelles, des principes contractuels ou encore des structures organisationnelles coercitives. Mais la mobilisation de telles structures à un prix, en temps et en argent, et c'est ce coût qui est à l'origine du décalage entre prix concrets et idéaux. Lorsque les coûts de transaction s'avèrent trop élevés dans un régime, le néo-institutionnalisme postule alors l'existence d'un mécanisme de sélection qui fera pencher la balance vers un arrangement institutionnel alternatif plus adapté à la situation.

Ce qui change donc à travers le déploiement des réflexions néo-institutionnalistes, c'est entre autres la façon dont sont appréhendées les organisations par l'économie. Ainsi, d'un point de vue néo-classique, l'organisation est un simple mécanisme technique contrôlé par son entrepreneur rationnel, et donc strictement guidée par l'utilité de ce dernier. La firme dans cette perspective n'est rien d'autre qu'un outil facilitant le traitement des facteurs de production du capital et du travail, et réflète dès lors le niveau de stabilisation non plus de l'équilibre mais bien du processus économique. Pour les théories économique et politique dominantes, les institutions constituent en fait les référants analytiques consolidés présentant synchroniquement le statut des cadrages interactionnels en vigueur. Face à cette vision *statique*, les théories des coûts de transaction et des organisations ont démontré que non seulement le processus économique était loin d'être aussi simpliste que ce que le principe de l'équilibre général ne laisse penser, mais aussi qu'il requiert pour sa compréhension une étude *dynamique* des institutions sur lesquelles il s'appuie. Ces dernières, loin d'être de vulgaires artefacts technologiques facilitant la production, révèlent d'importantes qualités au niveau des échanges et constituent les lieux privilégiés de la reproduction sociale des ressources humaines et relationnelles. Les tenants du néo-institutionnalisme n'admettent donc pas que les institutions soient perçues comme les piliers d'ordres économique et politique stabilisés, comme c'est le cas pour le courant principal, et défendent une vision, à la fois, ambiguë de leur nature et de leur sens, et intrinsèquement problématique quant à leurs origines, évolutions et fonctions [Stone, 1992, p. 162].

Dans ce cadre, la firme aurait donc une existence en partie propre à celle du marché en présentant des formes internes d'organisation appartenant à la même sphère que celle des relations marchandes ; ainsi, les contrats et les échanges ayant cours au sein des entreprises ne sont pas de nature identique à ceux en œuvre sur le marché. Alors qu'une économie de marché se caractérise par un système d'échange concurrentiel de biens sur base du mécanisme de l'offre et la demande et présuppose l'émergence d'un équilibre, les organisations présentent diverses hiérarchisations à la fois internes et externes pouvant se révèler être des avantages (ou des inconvénients) en fonction des objectifs contractuels. Coase opposait donc le marché à la «hiérarchie» des entreprises, admettant l'existence de structures hybrides telle que la sous-traitance. L'argument central du postulat des coûts de transaction est donc que les transactions marchandes ne conduisent pas nécessairement à l'allocation la plus efficiente des ressources, et que le péril essentiel de la performance économique qu'est l'opportunisme s'avère mieux maîtrisable lorsque sont prises en compte diverses hypothèses de nature non marchande ouvrant la voie aux réflexions sur la gouvernance [Williamson, 1985].

Les activités économiques étant réduites à la figure du marché et le marché réduit à son mécanisme d'équilibre autorégulé, les institutions sociales restent perçues comme des corps étrangers au monde marchand. Comme le prouve le traitement de la notion de «transaction» par les premiers théoriciens du mouvement, à savoir Commons, Coase et Williamson, le mouvement néo-institutionnaliste constitue moins au départ une critique en règle de la conception standard qu'une démarche visant à prendre en compte les dimensions non marchandes de l'activité économique [Didry et Vincensini, 2008]. Même les travaux plus sociologiques de Mark Granovetter sur les réseaux ont pour objectif d'amender et non pas d'abolir la perspective néo-classique en soulignant ses limites organisationnelles [Granovetter, 1985]. Plus qu'à une véritable dénonciation, c'est à un enrichissement de la théorie néo-classique que se livrèrent les théories institutionnalistes en un premier temps.

En effet, en définissant et en traitant systématiquement les institutions dans leur opposition complémentaire au système marchand, elles confortèrent la pertinence du cahier de recherches de la théorie orthodoxe en continuant de viser la mise sur pied de processus économiques en fonction de principes d'optimalité et d'efficience d'allocation et de gestion des ressources disponibles : le social y est encore et toujours appréhendé dans une optique économique réductionniste. Il faudra attendre les travaux de Douglass North sur les institutions comme les «règles du jeu» que se donne une société et s'appliquant à l'ensemble de l'activité humaine pour voir une véritable issue à l'opposition économiste entre marchand et non marchand[3].

[3]En effet, c'est à dessein que nous sommes passés sans aucun discernement au sein de cette section de l'emploi de la notion d'«organisation» à celle d'«institution» : il apparaît que, si la distinction entre ces deux termes existe bien pour les premiers auteurs de ce mouvement, le principe institutionnel s'appliquant exclusivement comme solution aux difficultés organisationnelles dans un cadre concurrentiel, il en résulte une certaine confusion entre ces deux termes. Ou plus précisément, les institutions s'avèrent essentiellement traitées dans ce cadre selon leur versant formalisé et prenant corps dans la firme. C'est à Douglass North qu'il reviendra d'opérer une réelle distinction entre institutions et organisations.

Une théorie de la gouvernance

Ainsi Eric Brousseau décrit-il le courant néo-institutionnaliste comme étant une "[...] analyse des structures de «Gouvernance» (contrats, organisations, institutions) étudiées à partir de la notion de coût de transaction et d'hypothèse de rationalité limitée, d'opportunisme et d'incertitude" [Brousseau, 1999, p. 191]. Dans cet article visant un enrichissement mutuel des programmes économiques néo-institutionnaliste et évolutionniste, Brousseau évalue à cinq le nombre d'hypothèses communes entre ces deux paradigmes :

1. Hypothèse de rationalité limitée : les systèmes de décision sont essentiellement perçus comme étant routiniers, et la rationalité des agents économiques se révèle être procédurale, ce qui signifie que les acteurs ne peuvent choisir que parmi un panel prédéterminé de solutions.

2. Existence de processus de sélection concurrentielle : selon Brousseau c'est le principal point d'achoppement de la théorie néo-institutionnaliste, une véritable «boîte noire» postulant des mécanismes de sanction qui permettraient l'élimination automatique des formes inefficaces de gouvernance. Nous reviendrons en détail par la suite sur cette question.

3. Présence d'irréversibilités : le système économique est caractérisé par la présence d'investissements irréversibles que ce soit en termes d'actifs spécifiques ou de connaissances acquises.

4. Reconnaissance de la dépendance du passé : le cadre institutionnel affectant les choix des agents économiques est le produit de l'histoire, étant "[...] né de circonstances particulières qui engagent les différentes communautés humaines sur des sentiers d'évolution différents" [Brousseau, 1999, p. 208].

5. Postulat d'incertitude radicale : réduisant la portée de tout calcul probabiliste, l'incertitude se présente comme l'élément de légitimation du principe institutionnel. "Dans ce cadre, les règles, normes et conventions jouent un rôle central dans la coordination en fournissant des routines décisionnelles, des attentes et des croyances" [Brousseau, 1999, p. 208].

Toujours selon Brousseau, ces principes peuvent se résumer en deux mots : institutions et dynamique. Le programme néo-institutionnaliste tel qu'il fut élaboré par Williamson avait pour objet l'étude des rapports transactionnels entre les individus, dotés d'une rationalité limitée, les structures de gouvernance, créées par leurs soins en vue de surmonter l'incertitude et les risques d'opportunisme, et l'environnement institutionnel. Ce dernier influe au moyen de boucles d'action-rétroaction aussi bien sur les structures de gouvernance par paramétrage que sur les agents économiques par comportementalisation, les questions de sélection et d'apprentissage restant cependant selon Brousseau dans l'ombre de cette théorisation - à l'exception notable de Douglass North comme nous allons le voir par la suite ; c'est précisément la raison pour laquelle

Brousseau cherche à hybrider ce courant avec l'évolutionnisme qui présente selon lui une intéressante perspective du changement technique et des causes de croisement des activités et des compétences en milieu organisationnel. Le point fort du néo-institutionnalisme en retour serait d'offrir à la perspective holiste de l'évolutionnisme des intuitions en termes de design organisationnel favorable au développement d'initiatives innovantes au niveau local.

Pour les philosophes Jacques Lenoble et Marc Maesschalck, faisant eux-mêmes référence aux travaux en théorie des organisations de Paul J. Dimaggio et Walter W. Powell [Dimaggio et Powell, 1991], les deux idées essentielles qui caractérisent toute démarche de type néo-institutionnaliste sont une remise en question de la théorie du choix rationnel et une reformulation de sa méthodologie individualiste. Ainsi, et ce malgré sa grande hétérogénéité, le tournant néo-institutionnaliste se caractériserait par un travail sur les limites cognitives des individus à maximiser leur comportement économique et politique, ainsi que par une volonté de souligner "[...] le rôle des significations communes partagées dans toute interaction sociale, [qui] oblige donc à analyser les actions collectives en termes d'interaction médiatisée par le langage et non pas seulement comme une simple juxtaposition de calculs d'optimisation des préférences individuelles" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 10]. Le politique et l'économique dépendent donc fortement de leurs dispositifs institutionnels de par la médiatisation et la gestion d'échanges actantiels coordonnés qu'ils permettent, ce qui n'était pas le cas dans le cadre de la théorie néo-classique qui postule une rationalité purement instrumentale. "[...] In a world of instrumental rationality institutions are unnecessary ; ideas and ideologies don't matter ; and efficient markets – both economic and political – characterize economies" [North, 1992, p. 3]. Pour la théorie néo-classique, il serait donc possible de prédire le comportement de n'importe quel décideur, la perception du monde étant statique et non dynamique, et le traitement des informations nécessaires à la prise de décision devant être identique pour tout acteur rationnel. Plus précisément, même si les acteurs déploient des modèles divergents, le processus de *feedback* informationnel et la présence d'un arbitrage (rôle sans doute attribué au fameux commissaire-priseur) semblent assurer une correction efficiente de ces modèles dans le cadre néo-classique de la rationalité instrumentale.

Le néo-institutionnalisme déploie pour sa part une étude quant aux impacts cognitifs sur tous les acteurs, qu'ils soient profanes ou experts, des environnements institutionnels ; la culture, les conventions sociales et les mœurs deviennent des facteurs clefs de la compréhension du fonctionnement politique et économique. Dès lors, non seulement les institutions influencent la manière dont les acteurs définissent leurs intérêts, mais elles modifient également la façon dont ces intérêts sont exprimés et défendus. S'affranchissant des métaphores de l'acteur parfaitement rationnel capable de sélectionner les actions cohérentes avec ses préférences établies, le néo-institutionnalisme cherche donc à traiter les structures institutionnelles dans leurs principes comportementaux, leur richesse symbolique et leur complexité discursive.

En résumé, ce qui caractérise le *corpus* néo-institutionnaliste est une emphase sur les enjeux de la gouvernance, c'est-à-dire sur le rôle joué par les

principes contractuel, organisationnel et institutionnel : aussi bien les acteurs économiques qui composent le marché que les pouvoirs publics qui incarnent le politique sont soumis à une rationalité limitée dans ce cadre. Si les individus ont toujours bien pour objectif de maximiser leur utilité, ils le font en mobilisant des informations incomplètes et un usant de méchanismes incitatifs hérités de leur contexte social particulier. En d'autres termes, la limitation de leur capacité de raisonnement les oblige à recourir à des institutions aussi bien formelles - règles organisationnelles, lois étatiques, etc. - que informelles - normes sociales, croyances culturelles, etc. - et dont la prise en compte requiert une refonte de plusieurs présupposés rationalistes de la théorie économique néo-classique.

3.3.2 Perspective historiciste

> "Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure human incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change." [North, 1990, p. 3]

Conceptualisation des institutions

Voici comment l'un des plus célèbres tenants du néo-institutionnalisme définit dès la première page de son ouvrage au titre évocateur *Institutions, institutional change, and economic performance* la notion d'«institution». Cet essai fera de son auteur, Douglass North, un théoricien majeur de ce mouvement dont il mobilisa les postulats de base afin de parvenir à expliquer le développement économique dans son ensemble, et non plus uniquement sous ses modalités organisationnelles. La perspective historiciste adoptée par Douglass North apparaît en fait sensiblement différente du reste du *corpus* néo-institutionnaliste, comme nous allons le voir brièvement dès à présent, et bien plus en détail par la suite.

Tout d'abord, sa définition des institutions, qui fit et fait encore école de nos jours, s'avère plus généralisable car moins déterminée par un point de vue économique. Les institutions sont pour Douglass North des contraintes formelles et informelles produites par les sociétaires afin de structurer leurs interactions aussi bien sociales que politiques et économiques. Elles sont les règles de nature aussi bien privée que publique - dichotomie ne signifiant en fait pas grand chose à y regarder de plus près [Ostrom, 1990, p. 14] - des «jeux» auxquels se livrent les sociétaires. Son objectif est alors de traiter ces institutions entre autres au niveau de leur incidence sur la performance des systèmes économiques mais, à la différence de ce qui se faisait jusqu'alors, en apportant une attention toute particulière aux dynamiques apparaissant à travers l'histoire. La particularité de Douglass North est alors de focaliser son attention sur les intentions des acteurs, sur leurs actions conscientisées et leurs rapports avec les structures d'incitation qu'ils mettent en place.

Plutôt que de voir les institutions comme des pis-aller aux imperfections du marché, lequel peut alors continuer à être perçu selon une optique néolibérale dans laquelle l'utopie serait qu'il n'y ait pas d'institutions, Douglass North inverse la façon de voir les choses en faisant des institutions les facteurs clefs de toute «performance» organisationnelle, que ce soit au niveau économique ou politique. Ces dernières en tant que règles sociales ne se réduisent plus à leur forme organisationnelle et acquièrent une dimension proprement *a*économique, en devenant les «opportunités» sur lesquelles s'appuient les collectifs s'érigeant en organisations [Didry et Vincensini, 2008, p. 18]. Les organisations sont alors comprises comme les «joueurs» de la partie définie par les règles institutionnelles.

Chez Douglass North, les institutions sont ontologiquement antérieures aux individus qui les constituent, elles sont à l'origine de tout de par leur modelisation des comportements individuels. Les environnements qu'elles créent constituent alors autant de matrices d'interactions entre elles et les organisations. Toutes les formes d'organisations, qu'elles soient économiques mais aussi politiques, religieuses, civiques ou autres, acquièrent une importance au sein d'un raisonnement qui les relie dans leurs interdépendances. La firme n'est donc plus l'objet unique du traitement néo-institutionnaliste. L'étude des institutions, dans son affranchissement de l'économique, devient alors l'étude de la société dans sa dimension de contexte total du marché constitué d'une multitude de collectifs interconnectés malgré leur radicale hétérogénéité. C'est le grand pas en avant réalisé par Douglass North : refuser de traiter de façon homogène les organisations mais bien les étudier dans leurs rapports incrémentaux avec des institutions servant diverses causes. Ce déplacement effectué a alors pour effet de lui permettre d'envisager la dynamique institutionnelle selon un principe nouveau, celui de sa capacité à inciter adéquatement les comportements individuels, et qui, par voie de causalité, permettra alors la mise en place d'une économie efficiente : les institutions déterminent la performance des économies.

Les institutions sont des construits sociaux visant la réduction de l'incertitude dans les interactions humaines. Cet aspect incertain des échanges résulte du fait que, loin de partager une même forme de rationalité, les êtres humains interprètent le monde selon des schémas mentaux résultant en grande partie de considérations culturelles, c'est-à-dire produits par le transfert intergénérationnel de connaissances, ainsi que par les valeurs et les normes spécifiques aux groupes éthniques et sociaux [North, 1992, p. 3]. Les choix que prennent les individus sont déterminés par ces modèles cognitifs qui restreignent également leurs capacités d'apprentissage ; en effet, ces dernières ne peuvent se déployer qu'à partir des croyances soumises à une intention d'adaption. Dès lors, le rôle des institutions est de réduire les risques de violence résultant des divergences cognitives, en intégrant les croyances autour desquelles émergent une forme de consensus et en les cristallisant, que ce soit de façon formelle ou informelle.

> "Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction and they exist to reduce the ubiquitous uncertainty arising from that interaction. Human beings are - to use [Herbert] Simon's phrase - intendedly rational. But the complexity of the pro-

> blems to be solved and the limitations of the mental models that humans construct to solve them have produced throughout history a vastly different story than would be human history in a world populated by individuals in possession of the rationality implied by economic theory." [North, 1993, p. 17]

En résumé, les institutions deviennent avec Douglass North les patrons sur lesquels vont se tisser et donc se définir les interactions humaines, les organisations étant traitées pour leur part comme des lieux spécifiquement institutionnalisés permettant aux acteurs de gérer des comportements sociaux complexes et déterminés par leur finalité. Et si les organisations restent les clefs de compréhension de la performance des sociétés, ce sont les institutions qui permettent de découvrir la façon dont se forme, se comporte et évolue l'ensemble de la sphère organisationnelle : elles ne constituent plus les cosmétiques mais bien l'épiderme des économies.

Le sentier de dépendance du changement institutionnel

Un autre principe essentiel que Douglass North retire de l'approche néo-institutionnaliste de l'économie est celui des coûts de transactions. C'est à partir des conséquences de cet épiphénomène survenant lors d'échanges qu'il explique un autre phénomène, bien connu en sciences sociales, qui en vint à marquer durablement la recherche autour du développement économique : la *path dependence*, que nous traduirons aussi par «chemin de dépendance». Comme nous venons de le voir, le postulat instrumental de la théorie néo-classique, selon lequel les boucles de rétroaction informationnelle suffisent à elles seules pour assurer une élimination ainsi qu'une modification efficientes des modèles interactionnels, semble tout au moins hautement exceptionnel, sinon irréaliste. Un marché paraît au mieux pouvoir *simuler* les conditions nécessaires d'une telle performance, mais il ne peut fonctionner sans impliquer des coûts lors des transactions. Les acteurs économiques agissent typiquement sur base d'informations incomplètes, en étant soumis par des externalités négatives, et en recourant à des modèles cognitifs s'avérant souvent erronés.

La difficulté est que le recours à des structures institutionnelles n'assure bien entendu pas en soi une définition efficiente du marché et de la société. Les institutions peuvent très bien être imposées par un acteur plus puissant cherchant à assurer le maintien de ses privilèges. Tous les acteurs ne possédant pas le même poids dans la négociation ou en termes de capacité de création normative, certains d'entre eux peuvent mobiliser leurs ressources afin de déséquilibrer la répartition des externalités négatives. En bref, la création, le maintien et l'adaptation des institutions soulèvent de nombreux enjeux de pouvoir. L'existence de ces derniers ne certifie donc en rien le déploiement d'institutions «efficientes», c'est-à-dire parvenant à maximiser la satisfaction de l'intérêt général.

Tout ceci pour dire que dans la grande majorité des cas, et l'histoire est là pour nous le rappeler, des systèmes économiques «inefficients» sont mis sur pied et parviennent à être maintenus durant d'importantes périodes. La raison

de cette longévité est que la structure institutionnelle qui en assure l'opérabilité est de nature cognitive et mène donc les acteurs à ne plus agir qu'en fonction d'elle. Une fois qu'une solution institutionnelle est élaborée en vue de répondre à un problème concret et qu'elle s'avère convenante pour certains acteurs, ceux-ci feront en sorte qu'elle perdure en la transmettant à leurs semblables et descendance. Dès lors que ces acteurs parviennent à phagocyter les négociations en leur faveur, ou même à les supprimer totalement, ils stabilisent alors une structure institutionnelle pour en faire un «équilibre» socio-économique qui finit par apparaître «naturel», et ce même pour ceux qui n'y maximisent pas leur propre intérêt.

> "Institutional path dependence exists because of the network externalities, economies of scope, and complementarities that exist with a given institutional matrix. In everyday language the individuals and organizations with bargaining power as a result of the institutional framework have a crucial stake in perpetuating the system." [North, 1992, p. 6]

S'il ne signifie pas à proprement parler une forme d'inertie qui empêcherait toute évolution des institutions formelles ou informelles, le principe du chemin de dépendance implique d'importantes contraintes issues des expériences historiques passées sur l'éventail présent des choix d'actions. Loin de constituer un canevas blanc et épuré de toute astreinte, l'environnement institutionnel prédispose les acteurs à agir de telle ou telle manière. Que ce soit sur le marché ou dans les relations sociales, il empêche les acteurs à faire table rase et à reformuler ensemble la solution rencontrant au mieux leurs attentes normatives réciproques. Toute la difficulté et l'un des enjeux des recherches aussi bien de Douglass North que de Robert Putnam sont alors d'étudier la nature, les modalités de traçage ainsi que les conséquences de ce phénomène sur le développement, pour l'un, des économies, et pour l'autres, des politiques.

Dépassant la perspective d'une théorie inapte à confondre le problème de l'incertitude croissante des économies modernes, Douglass North plaça donc les institutions au centre de son étude en en faisant les structures incitatives de toute économie. Les systèmes de croyance et la culture, mais aussi la conscience et l'intentionnalité humaine deviennent alors des objets d'étude primordiaux pour comprendre l'évolution des grands paradigmes économiques selon une perspective diachronique. Il est intéressant d'indiquer ici ce qui constituait effectivement une des limites les plus importantes de la théorie néo-classique : l'incapacité d'expliquer les changements de paradigmes économiques. La prise en compte et le travail théorique sur l'impact et le rôle des institutions confèrent une perspective dynamique bienvenue à ces domaines scientifiques. C'est donc sur base d'une analyse historique que Douglass North cherchera à décrire le processus du changement économique à travers le temps ainsi qu'à fournir les clefs de compréhension du chemin de dépendance auquel doivent faire face aussi bien les organisations économiques et politiques que les structures cognitives actantielles [North, 1992]. Ce phénomène de la *path dependence* tient donc un rôle essentiel au sein des approches néo-institutionnalistes postérieures à Douglass

North, dont celle de Robert Putnam fait partie.

> "Path dependence is a fact of history and one of the most enduring and significant lessons to be derived from studying the past. The difficulty of fundamentally altering paths is evident and suggests that the learning process by which we arrive at today's institutions constrains future choices. It is more than simply that the organizations brought into existence by the existing institutional matrix owe their survival and well-being to that matrix and therefore will attempt to prevent changes that would adversely affect their well-being. It is also that the belief system underlying the institutional matrix will deter radical change. A major frontier of scholarly research is to do the empirical work necessary to identify the precise sources of path dependence so that we can be far more precise about its implications." [North, 2005, p. 77]

3.3.3 Perspective comparative

> "While we do not explore directly the effects of institutional *design* on performance, our research does address the consequences of institutional *change*. Our examination of how the regional governments evolved over their first two decades includes a «before-after» comparison that helps us to assess the impact of institutional reform. How the institution and its leaders learned and adapted over time - the «developmental biology», so to speak, of institutional growth - is encompassed by our research." [Putnam *et al.*, 1993, p. 10]

L'étude politologique de Robert Putnam

Comment Robert Putnam caractérise-t-il pour sa part ce mouvement néo-institutionnaliste auquel il se réfère ? La principale différence de l'étude menée par Robert Putnam par rapport à celles que nous venons brièvement de présenter est de ne pas traiter directement du développement économique mais bien plutôt politique. Bien entendu, si le mouvement néo-institutionnaliste est avant tout une théorisation organisationnelle et économique, l'essence même du principe institutionnel suppose un rapport au politique dès lors que ce dernier à affaire à l'organisation et au développement de la société en général. Conventions, codes, lois, directives, jugements, etc. ; il ne fait aucun doute que le plus gros producteur d'institutions n'est autre que l'État et ses diverses déclinaisons organisationnelles. L'organisme étatique en tant que tel constitue déjà en soi une institution, la règle du jeu social la plus importante et la plus complexe jamais établie, puisque c'est à lui qu'il revient de contenir la violence des hommes. C'est à cette fin que les sociétaires lui attribuent les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire, et attendent de lui qu'il édicte les lois nécessaires et élabore les modalités de leur mise en application.

Mais un autre rôle fondamental est attribué à l'État, celui d'assurer la subsistance de ces citoyens, fonction qui acquit en fait de plus en plus d'importance au fil du temps pour en arriver à la forme de l'État-providence, avant d'être remise partiellement en question. C'est à ce niveau que se pose la question de ses rapports avec la structure économique du marché : quelles charges doivent être celles de l'économique et du politique dans la question de la prospérité des individus ? Sans chercher à répondre à cette délicate question qui concentre encore à l'heure actuelle et plus que jamais une grosse majorité des débats politiques, nous pouvons tout au moins sans aucun risque affirmer la chose suivante : toute économie aussi libérale soit-elle requiert un minimum d'appui de la part des instances politiques. C'est entre autres de la capacité de ces dernières à faire respecter les droits de propriété que dépend le bon fonctionnement de nos économies capitalistes. Mais si l'ordre politique joue un rôle essentiel dans le développement économique, se pose aussi la question de savoir si celui-ci ne possède pas également une influence sur celui-là ? En effet, la logique économique qui conduit une société est également productrice d'institutions, lesquelles doivent alors avoir un impact en retour sur le comportement politique des acteurs dès lors que ces institutions sont bien comprises comme les règles du jeu social : c'est bien cette idée qui est à la base de la réflexion de Robert Putnam.

> "This book aims to contribute to our understanding of the performance of democratic institutions. How do formal institutions influence the practice of politics and government ? If we reform institutions, will practice follow ? Does the performance of an institution depend on its social, economic, and cultural surround ? If we transplant democratic institutions, will they grow in the new setting as they did in the old ? Or does the quality of a democracy depend on the quality of its citizens, so that every people gets the government they deserve ? [...]
> *What are the conditions for creating strong, responsive, effective representative institutions ?* The Italian regional experiment offers an unparalleled opportunity for addressing this question. It presents a rare opportunity to study systematically the birth and development of a new institution." [Putnam *et al.*, 1993, p. 3-6]

Robert Putnam résume pour sa part l'ensemble des idées néo-institutionnalistes que nous venons de présenter en trois points. Premièrement, les institutions façonnent la politique. Puisque les conduites politique et économique sont dépendantes des structures institutionnelles dans lesquelles elles évoluent, les organismes qui produisent des règles et des procédures, mais également les modes de pensée, les croyances, les savoir-faire et les cultures "[...] influence outcomes because they shape actors' identities, power, and strategies" [Putnam *et al.*, 1993, p. 8]. Ce premier postulat néo-institutionnaliste semble aisément acceptable : à moins de refuser l'idée que la forme et la composition d'un contenant a une certaine influence sur son contenu, il paraît évident que ce qui constitue la structure normative d'une organisation humaine détermine d'une manière ou d'une autre les agissements de ses membres. La façon dont la politique au sein d'une association, d'une entreprise ou d'un gouvernement est conduite dépend donc des procédures de décision et d'application qui y sont en œuvre, des règles qui

y sont en vigueur, ainsi que des croyances d'origine culturelle ou autre de ces acteurs.

Deuxièmement, les institutions s'avèrent elles-mêmes soumises à un phénomène non négligeable puisqu'il remet en cause leur flexibilité, ou plus exactement leur capacité d'évolution : la *path dependence*. Les institutions étant des réalités historiques, le second postulat néo-institutionnaliste est qu'elles possèdent donc une certaine « robustesse », fruit de leur cristallisation dans les esprits à travers le temps. On ne change pas du jour au lendemain et de façon radicale des routines, des habitudes, des modes de pensées ou encore des structures de travail, les remaniements soulevant dans la plupart des cas de nombreuses difficultés liées à ce cône d'influence historique. En bref, comme nous l'avons vu avec Douglass North, les institutions sont elles-mêmes modélisées par l'histoire.

Enfin, Robert Putnam formule une troisième hypothèse néo-institutionnaliste, selon lui souvent négligée dans la recherche, et qui constitue en fait la thèse essentielle sous-tendant l'ensemble de sa réflexion au travers de son ouvrage *Making democracy work*. Ce troisième postulat, qui fera de lui l'instigateur d'un nouveau paradigme en sciences politiques, est le suivant :

> "The practical performance of institutions, we conjecture, is shaped by the social context within which they operate." [Putnam *et al.*, 1993, p. 8]

Alors que nous venions de définir avec le néo-institutionnalisme les institutions comme étant des agencements déterminant la sphère sociale, Robert Putnam souhaite à présent démontrer que cette sphère sociale possède un rôle déterminant dans la gestion efficiente de ses propres institutions. Son étude n'a d'autre prétention que d'étayer cette hypothèse, et ce essentiellement au moyen d'observations empiriques. Partant alors de l'idée que des structures institutionnelles identiques peuvent fonctionner de façon radicalement différente en fonction de leur contexte, Robert Putnam affine sa réflexion en voulant découvrir les éléments issus de la sphère sociale qui se révèlent être les plus influents au niveau institutionnel. Ce troisième principe semble donc parachever la lame de fond néo-institutionnaliste visant à faire voler en éclat les hypothétiques autonomies de la sphère sociale et des sphères de l'expertise administrative, politique et économique. Aussi bien les institutions que la sphère politique sont donc régies par des principes de co-construction sociale – phénomènes d'influences réciproques entre la sphère sociale et les systèmes d'expertise – et d'isomorphisme routinier – phénomènes de réitérations des structures d'usage couplés à des stabilisations des procédures par accointance. Nous voyons donc à présent en quoi consiste l'apport de Robert Putnam à l'approche néo-institutionnaliste : l'attention est moins portée sur les conséquences sociales des structures institutionnelles que sur les conséquences institutionnelles des structures sociales.

Nous souhaitons dès à présent formuler deux remarques qui ont leur importance dans le cadre de notre problématique. La première est qu'il nous semble que Robert Putnam s'attribue un peu facilement le mérite de la formulation de

ce troisième postulat. Si il est sans doute vrai qu'il fut le premier à le traiter au travers d'une étude proprement politologique, il nous semble qu'il ne fait rien d'autre que reformuler un principe déjà bien mis en exergue par Douglass North quelques années avant lui. En effet, nous avons vu comment en redéfinissant les institutions comme les «règles du jeu social», Douglass North inversa la donne en faisant de celles-çi les éléments structurels propres à une société sur lesquels viennent s'ériger les principes économiques et politiques. Les institutions incorporent déjà chez Douglass North la complexité des croyances et des mœurs spécifiques à un groupe social ; elles sont déjà chez lui de l'ordre du construit humain. Quant à leur «performance», nous avons également vu que Douglass North parle lui aussi de leur «efficacité» dans sa réflexion sur les impacts des chemins de dépendance sur le développement économique.

Notre seconde remarque est que ce qui constitue authentiquement l'apport de Robert Putnam à la réflexion néo-institutionnaliste est une étude ayant pour thème l'influence du contexte social sur, non pas les institutions au sens large de Douglass North, mais bien sur les institutions formelles incarnées dans un organisme politique. En un sens, et bien qu'il se réfère directement à la conceptualisation de Douglass North, Robert Putnam en appelle plus à la perspective «organisationnelle» que nous avons choisi de distinguer d'une approche «historiciste», à la différence notable que son projet n'est pas économique mais bien politique. Une raison bien simple nous conforte dans cette vision : du fait qu'il semble délicat de trouver deux structures institutionnelles identiques - il doit *toujours* exister des différences fussent-elles minimes résultant précisément des particularités historiques du groupe social - il apparaît en effet que l'étude comparative de Robert Putnam a pour objet des gouvernements régionaux fondés au même moment et ayant reçu les mêmes prérogatives de la part d'un même État. Dès lors, la réflexion putnamienne et le paradigme politiste qu'elle mit en place repose bien plus sur *une analyse de l'incidence de certaines institutions sociales typiquement informelles - dont les normes de réciprocité essentiellement - sur la performance des institutions politiques formalisées.* Tout comme chez les premiers penseurs en théorie des organisations, il résulte de ce qui précède une certaine confusion dans les écrits de Robert Putnam entre les termes «institution» et «organisation». C'est pourquoi, durant notre relecture de Robert Putnam, le terme «institution» référera la majeure partie du temps à une organisation ou un arrangement politique.

De la performance institutionnelle

Comme nous allons le voir, Robert Putnam articule en fait son approche politologique autour de deux idées essentielles : premièrement, les institutions sont sujettes à un indice de «performance», lequel permet d'expliquer les divergences en termes de capacités à résoudre les conflits et enjeux socio-économiques, et deuxièmement, les critères de causalité de cette performance relèvent autant de la sphère sociale que de celle des systèmes experts. L'efficacité des institutions gouvernementales ne peut être expliquée qu'à partir d'une observation de l'implication des individus au sein des communautés civiques : l'accent est donc mis sur l'appartenance, la responsabilisation et l'engagement des acteurs dans un

groupe, et non plus uniquement sur leurs conditions matérielles et éducatives. La théorie du «capital social» fut lancée lorsque Robert Putnam réussit à étayer cette hypothèse aux moyens d'observations empiriques, encore fort contestée à l'heure actuelle pour diverses raisons que nous étudierons par la suite.

Nous voyons donc apparaître chez Robert Putnam une focalisation au niveau de l'incarnation organisationnelle des institutions : l'étude vise à comparer les conséquences au sein de deux régions d'Italie d'une même réforme étatique, d'une modification des règles du jeu politique sur l'organisation gouvernementale et ses dirigeants. L'analyse comparative est bien diachronique, elle s'inscrit dans la durée et mobilisera donc des données historiques afin de traiter, comme Douglass North le fait au niveau économique, du développement politique. Il est difficile sans devoir révéler plus en avant le propos tenu par Robert Putnam d'expliquer précisément en quoi consiste l'idée d'une « performance» des institutions. Cette dernière constitue en fait le centre névralgique de l'approche démocratique de Robert Putnam : la démocratie dépend d'institutions politiques qui en assurent les aspects fonctionnels et administratifs, et si ces dernières s'avèrent non efficientes, c'est le principe démocratique en tant que tel qui est mis en danger. Comme nous le verrons, il approche le principe de gouvernance de façon élémentaire : les arrangements institutionnels doivent être les fruits d'un traitement aussi respectueux que possible des attentes normatives des sociétaires. Dès lors, une institution démocratique sera performante de par son niveau de sensibilité aux demandes émanant de la sphère sociale et de sa capacité à y répondre en mobilisant le moins de ressources possibles. Ce dernier élément de la mesure des ressources employées s'avère tout aussi fondamental que celui de la réceptivité, car c'est lui qui détermine en grande partie le succès d'une action collective.

Sans trop entrer dans le détail, la seconde grande référence de Robert Putnam au niveau néo-institutionnaliste est celle d'Elinor Ostrom. Cette dernière rédigea un important essai intitulé *Governing the commons : The evolution of institutions for collective action*, publié la même année que le *Institutions, institutional change, and economic performance* de Douglass North, à savoir trois ans avant la sortie de l'ouvrage de Robert Putnam, dans lequel elle analyse les principaux modèles existant de gestion des *common-pool resources*. Son approche d'une théorie de la gouvernance des ressources naturelles, c'est-à-dire de la façon dont les individus parviennent à gérer collectivement des ressources communes consomptibles en ayant recours à des solutions aussi bien privées que publiques, repose sur une vision claire de la «réussite» d'un agencement institutionnel : des normes sont efficientes dès lors qu'elles permettent aux individus de s'assurer la production de résultats dans des situations marquées par des risques de dilemmes coopératifs menant à la surexploitation et destruction des ressources ou a une allocation inéquitable des dépenses - *free-riding* [Ostrom, 1990, p. 15]. Bien qu'il ne traite pas directement du design institutionnel comme Ostrom, Robert Putnam perçoit bien l'enjeu de la gouvernance démocratique en termes d'action collective : une détermination efficiente des arrangements régulatifs doit mener à une structuration institutionnelle favorisant le déploiement d'actions collectives convenantes, c'est-à-dire répondant aux attentes normatives des acteurs.

> "Some of the puzzles, especially the differential political and economic performance across nations and communities, could not be answered satisfactorily without seriously studying the omitted factors : trust and norms of reciprocity, networks and forms of civic engagement, and both formal and informal institutions." [Ostrom et Ahn, 2003, p. XII]

L'idée qui suscita l'étude de Robert Putnam est alors de savoir pourquoi deux systèmes politiques identiques ne parviennent pas à une même prise en compte et gestion des intentions des sociétaires. Deux hypothèses centrales sont étudiées par Robert Putnam afin d'expliquer l'origine de cette variation de performance : le passage à la modernité socio-économique d'une part, et la présence d'une communauté civique dynamique d'autre part. Dans le cadre méthodologique de Robert Putnam, les considérations sur l'histoire, la culture, la société civile, les mœurs et le niveau de confiance acquièrent alors un sens politique, et la société civile telle que étudiée et mise en exergue par Tocqueville devient donc ce nouvel acteur déterminant dans la gouvernance du bien public, à présent tributaire de sa capacité à intégrer les potentialités en termes de réflexivité inscrites dans la sphère sociale.

3.4 Remarques conclusives

Au sortir de cette brève - eu égard à leur richesse et complexité - présentation des enjeux théoriques du paradigme de la théorie du choix rationnel et du programme institutionnaliste, nous pouvons à présent saisir l'essence des théories que nous avons décidé de traiter dans cet essai. Comme nous allons le voir par la suite, et ce malgré d'importantes différences aussi bien en termes de problématique que de modalités de traitement, les deux grandes théorisations étudiées dans cette partie, à savoir celles de Robert Putnam et de Russell Hardin, peuvent selon nous être décrites par la dénomination d'«institutionnalisme du choix rationnel». Voici donc, résumés en quatre points, les principes qui sous-tendent les réflexions de Robert Putnam et de Hardin, de façon implicite pour le premier et explicite pour le second :

> "Hall and Taylor identified four key features of rational choice institutionalism. First, actors have a fixed set of preferences that they seek to maximize. Second, politics is viewed as a series of collective action dilemmas. Third, the role of strategic interaction in the determination of political outcomes is emphasized. Fourth, they provide a distinctive account of institutional formation in terms of the value functions performed by the institution for relevant actors." [Burnham *et al.*, 2008, p. 24]

C'est ainsi qu'une réflexion de type institutionnaliste chercha alors à savoir comment modifier ces contraintes par le biais du principe d'«institution»

compris comme les «règles du jeu» interactif auquel se trouvent confrontés les acteurs. Le cadre théorique devient alors celui d'acteurs cherchant la maximisation de leur utilité et découvrant tout à la fois, d'une part, que leurs objectifs peuvent être atteints bien plus efficacement en ayant recours à des structures institutionnelles, et d'autre part, que leurs comportements sont le produit de ces mêmes structures [Burnham *et al.*, 2008, p. 26]. La question essentielle qu'il conviendra alors de se poser dans ce cadrage étendu n'est alors plus celle de la nature de la rationalité attribuée aux individus, mais bien celle de la nature des institutions qu'ils créent et le rapport qu'ils entretiennent avec celles-ci.

Deuxième partie

Du jeu de la confiance en théorie institutionnaliste du choix rationnel

Chapitre 4

Le paradigme du capital social

4.1 Introduction

Comme point de départ de notre relecture critique du mouvement contemporain de l'économie politique, nous avons porté notre choix sur une théorie particulièrement à la mode du côté anglo-saxon, et qui possède une caractéristique très intéressante dans le cadre de notre problématique, à savoir celle d'être érigée autour d'une notion dont les origines sont à la fois économiques et sociologiques : le capital social. Ce concept, de par sa constitution reliant ces deux importants pôles des sciences humaines et grâce à cette tension intrinsèque entre capitalisation et socialisation qui l'habite, constitue donc une entrée particulièrement féconde à la question de la place de l'économie dans nos sociétés démocratiquement avancées et de ses rapports de force, de dépendance ou d'émancipation avec l'ordre politique. De plus, l'argument central du paradigme du capital social, celui qui opère le lien entre les sphères sociale, économique et politique, repose sur le phénomène que nous avons choisi comme fil conducteur de notre étude, à savoir la confiance.

La paternité du terme de «capital social» semble devoir être attribuée à Judson Hanifan, un superviseur d'écoles en Virginie, dans un article écrit en 1916 vantant les mérites de l'implication communautaire des étudiants dans la mise en place d'un système éducatif efficient. Bien que ce concept fût par la suite employé par plusieurs auteurs issus de diverses sciences humaines (par exemple la sociologie avec Pierre Bourdieu et James Coleman, ou encore l'économie avec Theodore Schultz et Gary Becker pour les plus célèbres), il fallut attendre la publication en 1993 du célèbre *Making democracy work : Civic traditions in modern Italy* du politologue américain Robert Putnam et de ses correspondants italiens Robert Leonardi et Raffaella Nanetti, pour que la recherche sur ce concept se développe et atteigne l'état de paradigme scientifique. Le concept de capital social contient une idée à la fois simple et fondamentale : les réseaux sociaux ont une valeur. L'inscription d'un individu au sein d'un collectif n'est pas neutre dès lors qu'elle lui confère des capacités en termes d'entraide, de

collaboration, de reconnaissance et d'apprentissage, constituant un ensemble d'avoirs permettant la réalisation de bénéfices futurs. L'appropriation théorique d'une telle idée repose donc en première instance sur une approche combinant des études historiques, sociales, politiques et culturelles. Il n'est donc possible de saisir les variations de capital social que par le biais d'une étude comparative entre divers contextes socio-politiques. La question suivante acquiert alors une réelle pertinence : quelle forme, à quelles fins et quel niveau de capital social déploie telle communauté par rapport à telle autre ?

4.2 Le précurseur : Alexis de Tocqueville

Ce n'est pas un hasard si celui considéré comme le précurseur de la théorie sur le capital social n'est autre qu'Alexis de Tocqueville, juriste français et grand penseur politique, parti étudier les mœurs en Amérique et posant un regard nouveau sur cette dernière en tant que natif du vieux continent, issu d'une tradition et d'une histoire socio-politique différente. Ouvrant la voie aux perspectives comparatiste et institutionnaliste en politologie, Tocqueville observe les rapports de force en Amérique entre une société civile naissante et les institutions politiques qui la chapeautent. Avec lui, nous mettrons à jour des risques liés à la démocratie, dont celui de l'individualisme que la théorie sur le capital social entend contrer. Nous aurons également à cœur de décrire la nature du libéralisme selon Tocqueville, qui fut l'un des premiers à réellement analyser le moteur auto-organisationnel libéral, alors même qu'il était issu d'une tradition forgée dans la pensée constructiviste. Alors que certains en Europe perçoivent encore la révolution démocratique comme un accident de l'histoire amené à prendre fin, Tocqueville fait partie de ceux qui la voient au contraire comme un aboutissement, une évolution continue produisant une mutation profonde de nature égalitariste du tissu social.

La lecture de Tocqueville qui suit se focalise sur les éléments de son œuvre faisant écho à notre propre hypothèse de travail sur le capital social. Notre approche sera donc axée sur la mise en exergue qu'il réalisa d'une série de risques inhérents à la démocratie, se traduisant par les dangers de la tyrannie de la majorité et de l'individualisme, avec pour effets de bord le désintérêt des citoyens vis-à-vis des enjeux collectifs ainsi que la captation du pouvoir par les institutions étatiques. Paradoxalement, le mouvement d'égalité totale des conditions qui sous-tend le libéralisme produirait donc un danger de despotisme social insidieux, ayant pour effet de restreindre la liberté des citoyens. Tocqueville observe alors dans le développement d'associations civiles un remède à l'individualisme ainsi qu'à certaines formes de tyrannie.

4.2.1 Égalitarisme et libéralisme

Un des premiers à avoir émis l'idée essentielle inscrite dans le concept de capital social serait donc Alexis de Tocqueville dans son célèbre ouvrage *De la démocratie en Amérique*. Après avoir analysé l'ensemble du système politique et juridique dans le premier tome publié en 1835, Tocqueville livre quelques

années plus tard une description des idéologies et des mentalités en présence dans l'Amérique du Nord du début du XIXe siècle, si fière de la pureté de son égalitarisme fraîchement inscrit dans les textes fondateurs de son État fédéral, mais devant encore se défaire d'une histoire faite de quelques siècles de violence et de persécution colonialiste et esclavagiste. Là où le premier tome étudie la configuration institutionnelle de la démocratie américaine ainsi que le risque de despotisme qui lui est inhérent, le second déploie une réflexion tout aussi originale sur l'influence qu'opère le système démocratique sur les sentiments, les idées, les mœurs et la société politique américaine. Nous allons à présent résumer à grands traits quelques idées tocquevilliennes sur la démocratie et ses liens avec les concepts d'égalité et de liberté, avant d'en souligner les apports dans le cadre de notre réflexion.

Comme le souligne François Furet dans la préface de la réédition de 1981, il est intéressant de noter que Tocqueville est issu de la noblesse post-Révolution française, et que la victoire du principe démocratique sur le principe aristocratique constitue pour lui un fait irréversible inscrit dans la grande marche de l'histoire, poussée par l'irrésistible diffusion de la croyance en l'égalité des conditions. Tocqueville décrit en fait la démocratie comme un état social dont la caractéristique essentielle n'est autre que l'égalitarisme. "L'égalité des conditions, ce n'est pas l'égalité réelle ou même juridique entre les citoyens, c'est le *sentiment* que chacun éprouve d'être fondamentalement semblable aux autres, par-delà, ou plutôt en deçà des inégalités et des différences visibles" [Dupuy, 2009, p. 23]. La marche des sociétés vers la démocratie issue de ce processus d'égalisation des conditions constitue donc pour Tocqueville un fait inévitable. Dès lors, selon François Furet, "[...] le problème qui va dominer sa vie intellectuelle de bout en bout est donc moins celui des causes de l'égalité, que celui des conséquences sur la civilisation politique" [de Tocqueville, 1981, vol. I, p. 12]. L'Amérique, selon cette idée, constitue alors pour lui le terrain d'analyse rêvé pour une étude empirique des principes démocratiques et de leurs conséquences.

La démocratie américaine selon Tocqueville a comme signe distinctif de celle en œuvre en Europe d'être moins «révolutionnaire», et de se présenter dès lors comme étant plus stabilisée et effective dans ses principes. Plus précisément, le problème de la démocratie européenne repose selon lui sur le décalage entre l'état d'esprit démocratique en vogue et les institutions en place comme autant de résidus des anciens régimes. La Révolution française s'inscrit selon lui bien moins dans une perspective de rupture abrupte que dans celle d'une continuité institutionnelle. Les structures européennes fonctionnent encore essentiellement sur un modèle hiérarchique et centralisé issu de traditions et de mœurs politiques séculières, le destin de la société étant perçu comme livré aux pouvoirs étatiques dans la plus pure tradition du «rationalisme constructiviste» français. Le nouveau monde saisit pour sa part l'opportunité de faire le geste inverse en livrant son État à sa société, le peuple américain s'octroyant des lois ainsi que des structures adaptées aux principes démocratiques. Dès lors, l'étude des institutions et des us et coutumes américaines offre à Tocqueville la possibilité d'observer les avantages et inconvénients d'une démocratie «pure», et ce afin de donner en retour aux sociétés européennes les clefs de compréhension de l'adoption de normes et d'usages démocratiques adéquats. Ainsi, le but avoué

de Tocqueville n'était autre que :

> "[...] de montrer, par l'exemple de l'Amérique, que les lois et surtout les mœurs pouvaient permettre à un peuple démocratique de rester libre. Je suis, du reste, très loin de croire que nous devions suivre l'exemple que la démocratie américaine a donné, et imiter les moyens dont elle s'est servie pour atteindre ce but de ses efforts ; car je n'ignore point quelle est l'influence exercée par la nature du pays et les faits antécédents sur les constitutions politiques, et je regarderais comme un grand malheur pour le genre humain que la liberté dût en tous lieux se produire sous les mêmes traits." [de Tocqueville, 1981, vol. I, p. 425]

C'est une autre importante leçon que nous pouvons tirer de la lecture de Tocqueville : les modèles démocratiques américain et européen sont non seulement différents mais aussi incommensurables. Pourquoi ? Parce qu'ils reposent sur des structures sociétales radicalement différentes, dont les effets se font encore sentir à l'heure actuelle. Alors que l'Amérique fut fondée sur un schéma égalitaire, à l'exception notable de l'esclavagisme, le continent européen fonctionna durant des millénaires au moyen d'un système de classes séparant la noblesse de la plèbe. De ce décalage résulte la vision méritocrate inscrite dans l'imaginaire collectif selon laquelle, aux États-Unis, le rêve américain et la réussite financière sont accessibles à tout un chacun à la simple condition d'en fournir l'effort, alors qu'une dérivée de la perspective aristocratique, selon laquelle le fossé séparant les riches et les pauvres serait «naturel», semble être l'apanage politique au sein de l'ancien continent. Ces visions tacites des rapports sociaux ont des implications sur les politiques publiques et les choix de gouvernance, comme nous le verrons par la suite avec l'étude de Robert Putnam.

Quoi qu'il en soit, la démocratie pour Tocqueville, et comme pour de nombreux libéraux après lui, n'est pas une fin en soi mais bien un moyen : elle constitue le système le plus efficient pour parvenir à intégrer la dimension d'alternance politique nécessaire à la gestion du processus d'égalité des conditions, sans devoir en passer par des étapes révolutionnaires à l'important potentiel contre-productif. Cependant, la manipulation de l'instrument démocratique n'est pas sans danger dès lors qu'elle est couplée à un modèle gouvernemental représentatif : les risques de la tyrannie de la majorité et de l'individualisme constituent, à l'heure actuelle encore, les principaux défis que doit relever toute société démocratique.

4.2.2 Tyrannie de la majorité et individualisme

S'inscrivant dans la mouvance libérale de l'époque, Tocqueville voit bien entendu dans la liberté la solution aux maux résultant du principe égalitaire. La liberté représente en fait selon lui à la fois la conséquence et l'étalon d'un système démocratique sain, c'est-à-dire parvenant à gérer adéquatement le processus d'égalisation des conditions. Ainsi, si l'origine de la démocratie n'est autre que le principe d'égalité (principe restant donc inexpliqué chez Tocqueville, le

processus de l'égalisation des conditions constituant pour lui une simple incidence du progrès social), le principe libertaire semble servir à en observer les dérives. En effet, si la démocratie constitue un modèle socio-politique particulièrement judicieux pour favoriser et permettre la diffusion du sentiment de liberté, elle présente paradoxalement dans son application un risque assez pernicieux de restriction de la liberté que Tocqueville décrit sous les termes de «tyrannie de la majorité». Les structures démocratiques, aussi bien sociales qu'étatiques, peuvent déployer une force à ce point irrésistible qu'elles en viennent à enlever toute opportunité de résistance dans le chef des individus qui les composent.

Que peut un individu esseulé face à l'entité que compose une majorité ? Il s'avère en effet difficile, et dans certains cas, impossible, de s'adresser à une majorité, de lui reprocher une injustice, ou encore de lui demander réparation. Ce que Tocqueville reproche donc à la démocratie américaine du début du XIXème siècle n'est autre que l'absence de réelles garanties contre la tyrannie ; si la liberté de principe y est extrême, celle-ci s'avère dans les faits parfois réduite à une peau de chagrin suite à ce phénomène diffus et difficilement identifiable de l'intérieur que constitue la tyrannie de la majorité.

> "Un roi [...] n'a qu'une puissance matérielle qui agit sur les actions et ne saurait atteindre les volontés ; mais la majorité est revêtue d'une force tout à la fois matérielle et morale, qui agit sur la volonté autant que sur les actions, et qui empêche en même temps le fait et le désir de faire.
> Je ne connais pas de pays où il règne, en général, moins d'indépendance d'esprit et de véritable liberté de discussion qu'en Amérique."
> [de Tocqueville, 1981, vol. I, p. 353]

Voilà résumé le risque inhérent à la démocratie en Amérique selon Tocqueville : les normes et les institutions démocratiques, pourtant garantes d'une liberté totale des citoyens égaux, présentent le péril d'assujettir ces derniers aux idées et coutumes établies par leur majorité. Le despotisme de la majorité révèle alors un effet de bord, pouvant se révéler particulièrement imposant et étouffant, et qui n'est autre que le conformisme. Ce qui constitue à la fois la nocivité et la puissance du conformisme n'est autre que l'aspect implicite et irrationnel que prend la capitulation chez les individus d'une certaine part de leur autonomie. L'être humain peut bien entendu se conformer volontairement, mais il apparaît que dans la plupart des cas le conformisme opère comme un processus oppressant de réduction de libertés, et dont il est particulièrement ardu de se détourner, étant, lui aussi, issu de la majorité.

Pourtant, l'absence de centralisation administrative, la présence de légistes ainsi que de jurys, constituent autant de garde-fous tempérant le risque tyrannique provenant de la centralisation gouvernementale. Tocqueville démontre cependant que l'action despotique de la majorité ne se déploie pas uniquement dans les domaines de l'exécutif, du législatif et du judiciaire, mais bien de façon plus insidieuse dans tout ce qui touche au politique, et donc, selon sa compréhension, dans tout ce qui touche à la normativité sociale. Pour Tocqueville, étudier le politique nécessite un examen non seulement de ses impacts sur le

social, mais aussi des réponses, qu'elles soient sous forme de déférence ou de résistance, qui émanent de celui-ci. C'est un des traits distinctifs de Tocqueville par rapport aux penseurs libéraux de son époque, et sans aucun doute celui qui offre des échos contemporains à son œuvre : la démocratie, avant d'être un système de gestion politique, est un phénomène global qui opère la fusion entre le monde des dirigeants et celui des gouvernés. Bien entendu, ceci peut paraître évident, le principe démocratique reposant après tout sur un égal accès, a priori sans exclusion, aux niveaux de l'élaboration et de la mise en application des règles régissant le groupe social. Cependant, la démocratie peut être approchée d'un point de vue uniquement «structurel», dans le sens d'une observation se focalisant uniquement sur son système politique, opérant une autonomisation de celui-ci. Tocqueville pour sa part opte pour une visée résolument «conjoncturelle», c'est-à-dire prenant en compte un panel de facteurs bien plus étendu, dont les liens de causalité entre le monde politique et le monde social.

Bref, la politique n'est plus l'apanage des élites : elle devient l'objet de tous, ou plus précisément, l'objet *livré* à tous. En effet, et cette idée constitue le second écueil fondamental mis en exergue par Tocqueville, la démocratie porte en elle le ver de l'individualisme ; le citoyen d'un État démocratique est tout aussi libre de s'impliquer dans la conduite de la nation que de s'en détacher complètement, en se repliant sur lui-même, ou sur ce qui constitue son entourage direct. L'individualisme tocquevillien a pour origine la rencontre de l'inclination égoïste de l'être humain avec le principe démocratique, a pour mécanisme le relâchement du lien des affections humaines, et a pour effet la suppression dans le chef de l'individu aussi bien d'un passé que d'un futur collectif.

> "Ainsi, non seulement la démocratie fait oublier à chaque homme ses aïeux, mais elle lui cache ses descendants et le sépare de ses contemporains ; elle le ramène sans cesse vers lui seul et menace de le renfermer enfin tout entier dans la solitude de son propre cœur." [de Tocqueville, 1981, vol. II, p. 127]

En sus de la tyrannie de la majorité, voici donc la démocratie entachée du travers de l'individualisme. La liberté étant la clef de voûte de la démocratie, rien n'oblige les citoyens à s'intéresser et à s'impliquer dans la gestion du bien public. Cependant, Tocqueville observe que le principe d'égalité politique et son corollaire de libre accès aux institutions publiques peuvent constituer en soi des canalisations des dérives égoïstes, certains américains faisant preuve presque «naturellement» d'un important civisme souvent lié au patriotisme. Le sentiment que procure la sensation d'être libre et d'appartenir à une nation dans laquelle on sait l'accès aux postes à responsabilités ouvert à tous constituerait selon cette idée un élément favorisant l'implication politique des individus. Tocqueville découvre alors, toujours selon ce constat, un phénomène d'organisation sociale permettant de contre-balancer l'égoïsme, et dont l'ampleur semble n'avoir aucun précédent en Europe : les associations civiles.

4.2.3 Le principe associatif

Le développement d'associations semble constituer pour Tocqueville le remède principal contre les risques liés au principe individualiste en démocratie. Les associations en Amérique, observe Tocqueville, ont ceci de particulier qu'elles ont pénétré quasiment tous les domaines de la vie, non seulement politique, mais aussi sociale et professionnelle. Alors qu'en Europe les systèmes associatifs sont essentiellement de nature politique, les entreprises naissant encore dans la plupart des cas sous l'impulsion des gouvernements ou des élites, une association s'avère être quasi systématiquement à la base d'un développement industriel en Amérique. Ainsi, les associations civiles seraient le fruit du phénomène de démocratie «radicale» que connaît l'Amérique. Qu'il soit de nature politique ou civile (d'ordre intellectuel, culturel, religieux, moral, éducatif, hospitalier), le recours à la création d'une association s'avère donc être un phénomène particulièrement généralisé et habituel dans le nouveau monde, même la création de prisons résulte dans certains cas du fait associatif.

Selon Tocqueville, la démocratie européenne, qui ne connaît du principe associatif que ses développements politique et industriel, tirerait un grand avantage à s'inspirer des associations intellectuelles et morales américaines. Et ce d'autant plus qu'un phénomène de co-renforcement existe entre les associations politiques et les associations civiles ; le succès de l'une d'entre elles à pour effet d'encourager l'engagement dans l'autre. Ainsi, l'enrôlement au sein d'une petite association de village constitue un fait social bien plus important qu'il n'y paraît à première vue selon Tocqueville : les membres de l'association y apprendront à collaborer, à se coordonner et surtout à se normer autour d'un projet commun, dont le succès les motivera sans doute à poursuivre l'expérience et à s'impliquer dans d'autres associations plus importantes ou à consonance plus politique. Les associations politiques renforcent et perfectionnent quant à elles les associations civiles en leur fournissant l'espace et les outils nécessaires à leur bon fonctionnement, mais aussi en éduquant les individus qui s'y impliquent à la «théorie générale des associations».

> "Dans les pays démocratiques, la science de l'association est la science mère ; le progrès de toutes les autres dépend des progrès de celle-là. [...] Pour que les hommes restent civilisés ou le deviennent, il faut que parmi eux l'art de s'associer se développe et se perfectionne dans le même rapport que l'égalité des conditions s'accroît." [de Tocqueville, 1981, vol. II, p. 141]

La liberté pour les citoyens de s'associer autour d'un projet de vie commun constituerait donc la règle essentielle pour l'établissement d'une démocratie évitant l'écueil de l'individualisme. Cette liberté d'association, Tocqueville en convient, ne peut cependant être totale, et il est sage pour l'État de l'encadrer adéquatement en en règlementant ne fût-ce que le principe téléologique. Quoi qu'il en soit, le fait de se regrouper, de se liguer autour d'un projet et de se réunir afin d'en débattre serait au cœur même du progrès social. Les associations civiles constituent autant de lieux de résistance contre le phénomène du despotisme majoritaire, ainsi qu'un remède particulièrement efficace contre le

danger de l'individualisme. Plus encore, elles ont pour leurs membres plusieurs retombées positives en les civilisant, selon le terme employé par Tocqueville, c'est-à-dire en leur donnant les clefs de compréhension de leur environnement social, en leur apprenant à vivre en société.

L'engagement dans une organisation associative constitue par conséquent un bénéfice aussi bien pour l'individu, qui y obtient des avantages en termes social et politique, que pour la société, qui, d'une part se voit renforcée par l'apport d'actifs humains, et d'autre part voit ses mœurs s'adoucir avec la diffusion du sentiment d'appartenance à quelque chose de plus grand ; c'est l'avènement du civisme, de la diffusion du sentiment d'appartenance à une collectivité et de son respect. L'observation et la promotion que fait Tocqueville de ces communautés ouvrent donc la voie à la réflexion sur le concept de «société civile». La société civile devient un nouvel acteur politique à prendre en compte, et Tocqueville nous montre comment elle émergea des principes libertaires et égalitaires inscrits dans le système politique démocratique. En résumé, pour Tocqueville, la démocratie requiert une société civile vivante, c'est-à-dire réagissant à ce qui la met en péril et revitalisant sa base fonctionnelle. Les sociétés individualistes parviendraient donc à résoudre d'elles-mêmes leur risque inhérent de désaffectation des enjeux publics par le biais du principe associatif.

Ce que Tocqueville fut le premier à mettre en exergue est un principe *a priori* paradoxal tout à fait intéressant dans le cadre de notre problématique : les sociétés libérales seraient celles qui présentent le plus haut niveau de confiance généralisée. Plus exactement, ce sont celles qui requièrent le plus la diffusion d'un sentiment global de confiance envers la société afin de contrer les problèmes liés à leur nature individualiste. En effet, alors que dans les sociétés «collectivistes» - caractérisées par la collectivisation des moyens de production et un refus du capitalisme - les individus peuvent s'en remettre directement au collectif dans lequel ils sont inscrits au moyen d'une confiance interpersonnelle, les sociétés fonctionnant sur la base d'une idéologie individualiste nécessitent un niveau de confiance devant nécessairement monter en généralité afin de dépasser le particularisme des proches.

Ainsi les populations protestantes, dont le credo individualiste mène les citoyens à s'appuyer les uns les autres dans un schéma compétitif, sont celles qui montrent, à l'heure actuelle encore, les niveaux de confiance généralisée les plus importants jamais enregistrés - les pays Nordiques pointent systématiquement en tête de toutes les études empiriques en termes de confiance. L'*ethos* protestant étudié par Max Weber, comme étant la source du programme capitaliste de par une focalisation sur la bonne gestion et l'enrichissement des ressources terrestres, semble également le lieu privilégié du déploiement de sociétés à haute teneur confiante face à l'adversité et la crainte des bouleversements naturels [Weber, 1989]. Weber étaye alors son propos en analysant les discours d'un des plus illustres signataires de la Constitution américaine, Benjamin Franklin, dont l'ascendance et la confession protestante imprégna ostensiblement l'esprit des textes fondateurs des États-Unis d'Amérique. D'après Eric Uslaner, citant lui même les travaux de Ronald Inglehart, la raison pour laquelle les sociétés à confession protestante sont celles où la confiance sociale est la plus élevée repose

sur des considérations sociologiques et historiques. D'une part, un état d'esprit promouvant l'abnégation, le souci d'épargne et le goût du risque faisant des individus des êtres fiers cherchant à «réussir» par leurs propres moyens, et donc peu enclins à voler ou profiter de leur prochain, et d'autre part un fait établi : les églises protestantes étaient bien plus décentralisées, et donc plus autonomes, que les églises catholiques, strictement soumises à l'autorité hiérarchique du Vatican [Uslaner, 2002]. La décentralisation de l'Église protestante eut pour effet la responsabilisation accrue de ses membres au destin des communautés locales, et donc, au dépassement des risques inhérents au strict individualisme.

L'individu libéral tocquevillien révèle donc une remarquable complexité à travers sa schizophrénie. Sous l'emprise du repli individualiste, il déploie des ressources insondables lui permettant de projeter son être dans des enjeux collectifs. Malgré l'irrésistibilité du mouvement d'égalité des conditions qui posent les sociétaires séparément les uns à côté des autres en leur conférant une irréductible autonomie, ils parviennent malgré tout à vaincre leur condition égoïste pour s'associer en réponse à des enjeux collectifs. La raison est la suivante : avec l'égalité des conditions et la suppression des privilèges naît la concurrence de tous. "Il faut donc revenir sur le diagnostic d'absence d'influence mutuelle : l'indifférence apparente, conforme à l'égalité déclarée, cache une véritable obsession vis-à-vis d'autrui. [...] Deux attitudes sont alors possibles, que Tocqueville partageait précisément entre les États-Unis et la France. La première consiste à accepter le jeu de la concurrence, à chercher à vaincre l'autre, à être le meilleur. La seconde est l'attitude des enfants qui, lorsqu'ils voient qu'ils ne peuvent avoir ce qu'ils désirent, préfèrent le détruire plutôt que de le laisser à leur rival : c'est la logique de l'envie" [Dupuy, 2009, p. 26]. Voici donc tout le paradoxe de l'individu «Janus» libéral : à la fois indépendant et séparé de ses semblables, il n'en reste pas moins motivé et aspiré par les autres. Sans chercher à résoudre cette contradiction, Tocqueville observe donc les effets de cette fièvre concurrentielle, poussant les acteurs à se dépasser les uns les autres, à s'engager dans des associations civiques ou politiques pour répondre à des besoins qui ne sont *in fine* que suscités par les conditions d'autrui. Alors que ce besoin inné de comparaison peut mener dans les régimes aristocratiques à une tension de frustration et d'envie dont la résolution ne semble pouvoir être atteinte que dans la révolution, la tension endogène au libéralisme se contient dans une concurrence débridée poussant les individus à tisser des réseaux relationnels, selon une logique d'acquisition de capital social.

4.2.4 Conceptualisation de la société civile

Concluons notre lecture de Tocqueville avec quelques réflexions opérant de façon plus précise le lien avec notre objet de travail, à savoir le concept de capital social. D'un point de vue strictement méthodologique tout d'abord, Tocqueville constitue un précurseur quant à la méthode d'investigation mise en place dans le cadre de sa réflexion. L'étude des facteurs sociaux réalisée par Tocqueville avait pour objectif d'expliquer leurs liens avec la sphère institutionnelle selon une vision comparatiste innovante. Son observation des jeux d'influence entre le monde social et celui des institutions politiques allait donc ouvrir la voie à une nouvelle

école de pensée en politologie faisant la part belle aux facteurs socio-culturels, et non pas uniquement au design institutionnel ou aux données économiques [Putnam *et al.*, 1993, pp. 9-12]. La comparaison entre les mœurs européennes et américaines lui permit non seulement de mettre en relief leurs différences mais aussi et surtout de maintenir une certaine distance par rapport à elles, et donc de développer la perspective critique nécessaire à la mise en exergue des principaux éléments problématiques de ce nouveau système politique qu'est la démocratie. Nous retrouverons également cette volonté d'analyser les enjeux politiques aux moyens d'études comparatives des facteurs socio-culturels chez Robert Putnam ainsi que chez plusieurs autres chercheurs inscrits dans le paradigme du capital social.

Comme nous le verrons aussi par la suite, les deux principaux risques que sont la tyrannie de la majorité et l'individualisme, déployant les risques de conformisme et de désaffection vis-à-vis des enjeux publics, constituent deux fils dénudés par Tocqueville à prendre en compte pour toute réflexion touchant au principe de la démocratisation. L'ouverture conceptuelle qu'il réalisa autour de ces deux problématiques créa à jamais une brèche dans le système démocratique, ainsi que sur l'ensemble de ses éléments connexes liés à la participation aux décisions, au communautarisme, au partage idéologique et à l'enjeu de la confiance sociale et institutionnelle.

En effet, ce que Tocqueville décrit en filigrane de ses observations n'est autre que l'idée, à la base de l'ensemble de la réflexion sur le capital social, selon laquelle les seuls concepts de «capital physique», comprenant les avantages physiologiques mais aussi les biens matériels, et de «capital humain», comprenant essentiellement les capacités intellectuelles et l'éducation, ne rendent pas compte de toutes les réalités de la notion de capital. En effet, l'aisance matérielle et l'instruction ne permettent pas de parer systématiquement aux risques liés à l'individualisme et à la désaffectation vis-à-vis des enjeux publics. Ainsi, si les nantis mettent à profit leurs ressources pour le bien d'une communauté, c'est avant tout parce qu'ils se sentent membres à part entière de cette dernière, et sans doute dépendants d'elle également[1]. Le sentiment d'appartenance à une communauté et l'implication concrète dans cette dernière constituent bel et bien un ensemble d'avoirs essentiels à la mise en place d'une démocratie saine, c'est-à-dire non phagocytée par des structures tyranniques et des mœurs individualistes.

Plus fondamentalement encore, ce que Tocqueville mit en exergue tout au long de sa réflexion sur la démocratie américaine ne sont autres que les incidences du processus inéluctable d'égalisation des conditions, auquel le concept de capital social donne chair. Les anciennes élites, confortablement assises sur leurs avantages physiques et humains, doivent en démocratie faire face, ou composer c'est selon, avec ces nouveaux réseaux sociaux que sont les associations,

[1] Reste encore la question de savoir de quelle communauté il s'agit, à savoir quels en sont les membres (d'autres personnes aisées, auquel cas l'appartenance à la communauté serait basée sur une sélection, ou bien simplement celles qui composent leur entourage géographique) et quelle est la nature du principe téléologique qui la guide ? Nous reviendrons par la suite sur l'enjeu de ce questionnement.

ouvertes à tout citoyen possédant un quelconque intérêt ou affinité avec le projet les définissant. Ainsi, le problème de l'éducation des enfants n'est plus la chasse gardée des responsables politiques ou de quelques nantis faisant main basse sur les postes à responsabilités, mais bien le problème de tous et de toutes, ce qui n'est en rien négligeable, par le biais d'associations. Tocqueville observe encore de la même manière la diffusion parmi les plus démunis de mœurs adoucies par le biais associatif, pour exemple ce groupement d'individus ayant opté de façon purement autonome pour la sobriété plutôt que l'ivresse[2]. L'acteur démocratique est décrit par Tocqueville comme un être profondément mimétique, cherchant malgré son autonomie à trouver un sens à ses actes dans le regard des ses pairs. Loin de présenter des êtres strictement narcissiques et individualistes, les sociétaires tocquevilliens sont au centre d'un jeu de miroirs qui a pour résultantes des phénomènes collectifs de conformisme mais aussi de concurrence.

Cependant, l'égalité des rangs et la liberté de s'associer à donc aussi pour effet de scinder la grande société politique en plusieurs petites sociétés privées, et il est évident que cette multiplication ne révèle pas que des effets positifs. Avec certaines de ces sociétés, de nature morale et religieuse pour la plupart, naissent des dangers essentiellement liés au sectarisme et, encore et toujours, au conformisme, une communauté pouvant évidemment reproduire en son sein les risques identifiés par Tocqueville au niveau des États. Comme indiqué plus haut, Tocqueville ne croit donc pas qu'un droit absolu de s'associer librement constituerait un bienfait pour tout un chacun, mais qu'au contraire ce droit doit faire l'objet d'une surveillance, et donc d'une réglementation. Le libéralisme tocquevillien ne constitue en rien un extrémisme, il n'est pas un plaidoyer anticonstitutionnel, un refus radical de la «gouvernementalité étatique» pour reprendre le terme foucaldien, et son propos présente à plusieurs reprises quelques accents pour ainsi dire «défaitistes» quant à la capacité des sociétés à se normer adéquatement. L'État et les élites ont donc bel et bien un important rôle à remplir, qui est celui d'empêcher les débordements résultant essentiellement de l'éclatement de la normativité sociale. Ainsi, les institutions étatiques restent au centre de l'échiquier politique, leur pouvoir devant être contrebalancé par celui de la société civile. Et Tocqueville de conclure son œuvre par la réflexion suivante :

> "Les nations de nos jours ne sauraient faire que dans leur sein les conditions ne soient pas égales ; mais il dépend d'elles que l'égalité les conduise à la servitude ou à la liberté, aux lumières ou à la barbarie, à la prospérité ou aux misères." [de Tocqueville, 1981, vol. II, p. 402]

4.3 Relecture du *Making democracy work*

Bien qu'il ne soit pas le premier à employer la notion de capital social, la parution de l'ouvrage *Making democracy work* de Robert Putnam, Robert Leonardi et Raffaella Nanetti, constitue l'étape après laquelle la réflexion sur

[2]Nous pouvons retrouver un descendant actuel institutionnalisé sous le nom des «alcooliques anonymes» de cette communauté à caractère moral d'individus prônant la sobriété.

le concept de «confiance sociale» atteignit à proprement parler le niveau de paradigme. Si plusieurs auteurs avaient déjà mobilisé au préalable ces différents termes (dont l'un des plus célèbres n'est autre que James Coleman auquel Robert Putnam se réfère à plusieurs reprises, et qui analysait chez les acteurs économiques les stratégies d'investissement dans des relations sociales [Coleman, 1988]), Robert Putnam, en les inscrivant dans une approche empirique des enjeux politiques et économiques, permit l'ouverture d'un espace de réflexion tangible sur ces objets. En effet, les notions de capital social, de confiance et de communauté civique sont à ce point floues et complexes qu'elles suscitent encore bon nombre de questionnements à l'heure actuelle. Le nerf de la réflexion au sein du *Making democracy work* repose sur une simple question : pourquoi certains gouvernements démocratiques réussissent-ils là où d'autres échouent ? L'originalité et la richesse de l'étude à laquelle Robert Putnam se livre repose alors sur sa capacité à tirer des conclusions théoriques à partir d'une analyse empirique de la différence de performance institutionnelle entre les pouvoirs publics de deux régions d'Italie.

Robert Putnam décrit au départ son projet comme celui d'une révision sociologique et historique de la modernisation économique, celle-ci devenant dépendante de la sphère sociale. Là où James Coleman avance le capital social comme argument permettant la coopération dans un cadre strictement économique (firmes, industries, gouvernance), Robert Putnam défend la thèse qu'il influence également l'ensemble du principe démocratique. En fait, notre auteur cherche à amender le projet néo-institutionnaliste en démontrant la dépendance des institutions démocratiques vis-à-vis du capital social. Celui-ci s'apparente donc chez Robert Putnam à une confiance généralisée s'établissant sur base de cercles vertueux interpersonnellement créés dans des associations civiques. Les individus, répondant à un besoin personnel, vont se découvrir des affinités avec d'autres, et dans le mouvement collectif qui s'en suit la confiance se présentera automatiquement comme le moyen le plus à même d'assurer le bon déroulement des opérations. Plus les citoyens s'associeront et plus élevé sera le niveau de capital social, lequel permettra en dernière instance d'augmenter le rendement aussi bien économique que politique. Dans ce schéma, la performance institutionnelle devient redevable de la volonté des sociétaires à mettre de côté leur penchant individualiste pour choisir la coopération comme fonctionnement collectif optimal.

4.3.1 Mesurer la performance institutionnelle

Sans chercher à opérer une critique du procéduralisme, Robert Putnam opte pour une approche concrète et empirique de la question de la performance de la gouvernance politique. Ni théorie du droit, ni théorie de la justice, sa théorisation s'emploie à résoudre le problème concret de l'action collective. Son propos n'est donc pas de remettre en cause le rôle éthique de l'intersubjectivation au sein de l'activité communicationnelle du procéduralisme habermassien [Habermas, 1987], ou encore l'équilibre des croyances à travers le processus délibératif d'ajustement mutuel à l'œuvre dans le procéduralisme rawlsien [Rawls, 1987], mais d'opter pour une vision plus pratique que spéculative : ce qui importe, c'est que des décisions ayant un impact bénéfique pour la collectivité

soient adoptées et mises en application : “institutions are devices for achieving purposes, not just for achieving agreement” [Putnam *et al.*, 1993, p. 8].

Modèle de gouvernance et critères méthodologiques

L'argument de Robert Putnam est limpide : nous n'attendons pas des pouvoirs publics qu'ils ne fassent que traiter des informations, réunir des acteurs, tergiverser sur la solution et prendre une décision, mais aussi qu'ils agissent. Robert Putnam ne fait pas ici référence uniquement aux institutions du pouvoir exécutif, mais bien aussi à celles dépendantes des pouvoirs législatif et judiciaire. N'importe quelle institution formelle se doit d'avoir un résultat tangible, et puisque nous parlons ici de performance, l'élément central qui permettra donc à Robert Putnam d'évaluer les institutions est celui de l'action. Ce qui motive l'agir institutionnel et la façon dont il sera mené constitue alors les deux critères fondamentaux à la base du nouvel indice d'efficience institutionnelle que Robert Putnam met en place. Cette action se déploie alors à travers un processus qu'il décrit de façon assez simple, et qui servira de pattern de base pour toutes les évaluations de performance auxquelles il se livrera :

> “The conception of institutional performance in this study rests on a very simple model of governance : societal demands → political interaction → government → policy choice → implementation.” [Putnam *et al.*, 1993, p. 9]

Ce sobre modèle de gouvernance a le mérite de présenter le mouvement *bottom-up* qui est au centre de la réflexion sur le capital social, et qui consiste à justifier le déploiement de l'appareil gouvernemental à partir des requêtes issues de la sphère sociale. Ce parti pris est évident dans le cadre d'une réflexion sur le principe démocratique : la gouvernance démocratique implique que ce soit le groupe social qui décide des normes qu'il s'impose. A la suite de John Stuart Mill [Mill, 1990] et d'Alexis de Tocqueville, tous les théoriciens politiques font de la réactivité d'un gouvernement vis-à-vis des désidérata de ses citoyens la clef de voûte de la démocratie. Une institution démocratique performante sera donc une institution, d'une part, réactive aux revendications sociales, et d'autre part, efficace quant aux méthodes employées afin d'y répondre. Reste à savoir comment évaluer précisément cette performance...

Premièrement, et ce afin de ne pas tomber dans le piège de l'incommensurabilité, Robert Putnam sélectionne pour son étude des institutions à traitement et finalité identiques : des gouvernements régionaux représentatifs. Deuxièmement, Robert Putnam établit quatre critères stricts que devra satisfaire sa mesure de l'efficience institutionnelle. En fait, l'ensemble du chapitre trois intitulé *Measuring performance* constitue un travail d'évaluation de la gestion gouvernementale devant satisfaire aux quatre conditions que sont l'exhaustivité du traitement, la compatibilité et la fiabilité des mesures, et enfin la conformité avec la vision qu'ont les citoyens des objectifs d'un gouvernement démocratique.

- Premier critère : la mesure de la performance doit être la plus complète possible en prenant en compte le maximum d'activités auxquelles touche un gouvernement représentatif en activité. Éducation, développement économique, soins de santé, services sociaux, etc. : tous les domaines d'activité, qu'ils soient innovants ou conventionnels, doivent donc faire l'objet du même traitement.

- Deuxième critère lié au premier : les mesures des diverses opérationnalités des pouvoirs publics doivent être concordantes et attentives à leurs aspects transversaux. Puisque les gouvernements opèrent dans divers secteurs d'activité, il convient de s'assurer de la compatibilité des mesures empiriques, qui doivent être établies sur base d'indicateurs correspondants.

- Troisième critère : une mesure de la performance institutionnelle se doit d'être la plus durable possible, d'être valide sur le long terme. Elle ne doit pas représenter un seul moment de l'institution mais bien son fonctionnement sur la durée, ce qui pose bien entendu problème concernant l'analyse d'une nouvelle institution ne possédant pas encore d'histoire.

- Et enfin quatrième critère : l'objet des tests de performance étant chez Robert Putnam des gouvernements démocratiques, il convient bien entendu de porter une attention toute particulière à la concordance de leurs objectifs avec ceux établis par les gouvernés. Ce dernier critère implique donc un travail de comparaison des mesures objectives de performance prises par l'analyste avec la vision sociale de ce que doit être le travail gouvernemental. Les indices de mesure doivent donc être passés au crible du jugement des citoyens de la région.

Les indices de performance

Enfin, Robert Putnam crée sa liste des indicateurs de performance en fonction d'une évaluation optimale des trois étapes essentielles de la gouvernance politique : la procéduralisation, la législation, et enfin l'implémentation. Passons en revue les indices sélectionnés par Robert Putnam selon ces trois étapes, et qui constituent donc sa grille d'analyse de la performance institutionnelle.

Le premier moment de la *procéduralisation* est la façon dont l'appareil décisionnel fonctionne en interne, soulevant des questions liées à sa capacité de gérer ses opérations avec diligence et flexibilité. Robert Putnam isole trois indicateurs d'efficacité gouvernementale dans ce registre :

- La stabilité du gouvernement : combien de cabinets ministériels se sont-ils succédé et à quelle fréquence ? Cette question constitue selon Robert Putnam une des plus importantes à se poser et un des indices les plus puissants, dès lors qu'il permet de déceler facilement les déficits successifs de légitimité des mandats gouvernementaux. Plus les cabinets sont stables, et plus ils pourront mettre en application leur programme gouvernemental. Plus les cabinets sont instables, et moins la ligne de conduite politique

sera cohérente.

– La rapidité du vote budgétaire : à combien s'élève le retard pris par rapport au cycle budgétaire ? La capacité des gouvernements à boucler leur budget au début de chaque année fiscale est un excellent indice de leur efficience au niveau des procédures décisionnelles.

– Les services de statistiques et d'information : quelle est la quantité de données traitées et quels sont les moyens d'analyse mis en place à cette fin ? La présence de départements statistiques et informationnels bien équipés et adéquatement gérés constitue le troisième facteur déterminant pour tester la réactivité procédurale d'un gouvernement.

Le second moment de la *législation* quitte l'aspect purement procédural de l'institution pour se concentrer sur le contenu politique en tant que tel. Le programme politique prend-il rapidement en compte les besoins citoyens et la législation prononcée est-elle à même d'y répondre ? Constituant selon nous un véritable tour de force méthodologique, l'examen des deux indices suivants se focalise donc sur les déclarations législatives.

– Les réformes législatives : les lois adoptées sont-elles exhaustives, cohérentes et créatives ? Les réformes doivent avoir pour objectif de viser un nombre toujours croissant de besoins sociaux. L'expérimentation et la création de nouvelles législations doivent aussi être cohérentes en termes de coordination et de consistance.

– Les innovations législatives : à quelle vitesse les gouvernements adoptent-ils des législations dans de nouveaux domaines ? Le calcul ici porte sur le facteur d'implémentation au sein d'un gouvernement d'idées législatives apparaissant chez d'autres. Certains appareils législatifs se présenteront comme des leaders dans certains secteurs par rapport à d'autres qui mettront beaucoup plus de temps à intégrer de nouvelles formes de législation.

Enfin, la troisième et dernière étape du développement politique n'est autre que celle de l'*implémentation*. Les six indicateurs sélectionnés par Robert Putnam correspondent en fait aux six secteurs majeurs sur lesquels interviennent des gouvernements régionaux. Si les cinq premiers indices peuvent constituer selon nous une matrice universelle pour tester la performance institutionnelle de n'importe quel gouvernement, les six facteurs touchant à l'implémentation dépendent bien entendu des attributions de pouvoirs établies dans le cas d'étude particulier. Ainsi, les six indicateurs qui suivent ont été établis par Robert Putnam en fonction des prérogatives des gouvernements régionaux italiens. Ils constituent pour la plupart des initiatives concrètes prises par ces derniers, et touchent les secteurs de la santé publique, du développement agro-industriel et de l'urbanisme.

– Les centres de soins quotidiens : fourniture de services.

– Les cliniques familiales : fourniture de services.

- Les instruments de politique industrielle : outils d'implémentation politique.

- La capacité de gestion du secteur agricole : capacité de dépense des fonds attribués par le gouvernement national.

- Les expériences d'unités locales de santé : capacité de dépense des fonds attribués par le gouvernement national.

- Le développement urbanistique et d'habitation : capacité de dépense des fonds attribués par le gouvernement national.

- La réactivité bureaucratique : tests empiriques d'attente de réponses à des demandes spécifiques.

Voilà donc les trois grandes étapes d'élaboration de la grille d'analyse mise en place par Robert Putnam qui lui permettront d'évaluer la performance d'une institution gouvernementale. Nous avons tenté jusqu'ici de présenter les éléments «généralisables» de son approche, applicables à un grand nombre de cas. A présent, pour pouvoir aller plus loin dans la compréhension du nouveau paradigme qu'il mit en place, il convient de se raccrocher au contexte précis de son étude, à savoir celui des pouvoirs publics régionaux de Bologne et de Bari en Italie.

En effet, si nous venons de voir comment mesurer la performance institutionnelle, il convient à présent d'appliquer cette grille de lecture afin de parvenir à en expliquer l'origine. En fait, l'étude de Robert Putnam se concentre sur deux hypothèses majeures pour expliquer les variations de performance institutionnelle : le passage à la modernité socio-économique, et la présence d'une communauté civique. Le chapitre suivant va donc présenter un bref historique de l'Italie et une rapide topologie de ses ressources, ce qui nous permettra de voir que, à l'inverse du Sud, le Nord a bénéficié des retombées positives de la révolution industrielle. Le principe de la communauté civique, bien qu'esquissé dans le chapitre qui suit, fera l'objet d'une étude plus détaillée en un second temps.

4.3.2 Le contexte socio-économique

Le premier facteur permettant d'expliquer les variations de performance institutionnelle entre les régions d'Italie étudié par Robert Putnam est celui du développement économique. Robert Putnam, au moyen d'une analyse empirique, mit en place une «politographie» comparée montrant la correspondance entre les régions avancées en termes de modernité socio-économique et celles présentant les plus hautes capacités en termes de performance institutionnelle.

Repères historiques

Robert Putnam ne s'inscrit pas dans la lignée de Tocqueville uniquement au niveau des grandes hypothèses de travail, mais aussi au niveau de la méthode

employée pour les tester. Nous avons vu dans la section précédente comment Tocqueville innova en employant une méthode empirique comparant la nature de la démocratie américaine à celle de l'Europe. Robert Putnam fit en fait exactement de même au sein de son *Making democracy work*, en observant les modes de fonctionnement de deux gouvernements régionaux distincts dans l'Italie de la fin du XXème siècle : le gouvernement de Bologne en Emilie-Romagne au Nord et celui de Bari dans les Pouilles au Sud. La raison pour laquelle ce politologue américain en est venu à étudier des institutions étatiques italiennes est à nouveau similaire à celle qui motiva le voyage de Tocqueville en Amérique : "[...] it presents a rare opportunity to study systematically the birth and development of a new institution" [Putnam *et al.*, 1993, p. 6]. L'observation de l'émergence et du développement d'institutions couplée avec une étude comparative quant à leurs diverses effectivités permet à Robert Putnam de réaliser l'objectif qu'il s'était établi avant son voyage : déterminer les conditions d'élaborations d'institutions démocratiques fortes, efficientes et réactives. En bref, tout comme chez Tocqueville, si la méthode employée est empirique et repose sur des considérations factuelles, la volonté de Robert Putnam est de parvenir à en induire des résultats théoriques.

Un rapide historique des institutions italiennes s'avère indispensable pour dessiner le contexte de l'étude. La péninsule était composée au Moyen-Âge d'une mosaïque de principautés aux intentions politiques diverses. Après la période faste de la Renaissance dans les domaines artistiques et scientifiques, de nombreuses guerres entamèrent le déclin économique de diverses régions péninsulaires à partir du XVIIe siècle. Elles se virent alors progressivement unifiées sous l'impulsion des rois de la maison de Savoie, et ce fut Victor-Emmanuel II qui devint le premier monarque d'Italie en 1861. Rome ne devint la capitale du royaume d'Italie qu'en 1870, scellant alors l'unification du nouvel État. A cette époque débute déjà dans le Nord de la péninsule un important processus d'industrialisation lié principalement à l'exploitation des ressources montagneuses des Alpes pour Turin et Milan ainsi que des Apennins pour Bologne. Encore à l'heure actuelle, les villes de Milan, Turin et Gênes forment le «triangle d'or» économique de l'Italie. Le Sud quant à lui manque le coche de l'industrialisation hydroélectrique et maintient des structures économiques quasi féodales essentiellement axées sur l'agriculture. Les terres du Sud restent exploitées par quelques grands propriétaires qui continuent à employer les agriculteurs pour des salaires de misère, entraînant le renforcement des mafias ainsi que l'augmentation de l'immigration vers l'Europe du Nord et les États-Unis d'Amérique.

La structure politique et administrative de l'Italie unifiée en 1870 fut créée sur base du modèle napoléonien reposant sur la hiérarchisation et la centralisation. Rome était non seulement la capitale de la péninsule mais également son centre névralgique dans tous les domaines. Toutes les décisions s'y prenaient, et les préfets, répartis sur l'ensemble du territoire, contrôlaient les responsables locaux. La régionalisation de l'Italie fut le fruit de la réforme institutionnelle de 1970. Quinze régions au statut ordinaire furent alors créées, et cinq autres obtinrent un statut spécial leur conférant une plus grande autonomie (dont les deux régions qui intéresseront en particulier Robert Putnam ne font pas partie). Enfin, et bien que les finances des régions à statut ordinaire restent en grande

partie contrôlées par l'État central, signalons que la réforme constitutionnelle de 2001 leur offrit de considérables pouvoirs au niveau législatif.

C'est donc en 1970 que les gouvernements régionaux furent créés sur base de mandats et de structures identiques. Ils se virent également confier par la suite les mêmes pouvoirs et la même autorité sur le développement économique et les services publics. Et pourtant, bien que sur papier les gouvernements soient virtuellement identiques, possédant donc les mêmes attributions ainsi que des avoirs accordés par l'État selon une formule redistributive favorisant les régions appauvries ou moins bien fournies en ressources, on observe dans la pratique une importante disparité dans la qualité de la gestion des politiques publiques : moderne et transparente au Nord, elle s'avère vétuste et opaque au Sud. Ainsi le développement des mafias fut bien plus conséquent dans le Sud de la péninsule, et constitue encore à l'heure actuelle un fléau pour la plupart de ses régions. Certaines villes du Sud, telles que Naples sur laquelle règne la *Camorra* et dont on parle souvent comme étant une des villes les plus dangereuses d'Europe, connaissent des taux de pauvreté, d'analphabétisme, de criminalité et de chômage sans commune mesure avec ceux apparaissant dans le Nord.

À titre d'exemple, les problèmes liés au traitement des déchets que subit Naples de manière récurrente depuis la fin du XXe siècle reflète bien les difficultés que peut connaître le Sud de l'Italie suite à une déficience institutionnelle. Ces problèmes prirent une telle ampleur dans le courant des années 2007 et 2008 que certains quartiers de la ville furent considérés comme zones sinistrées. L'amoncellement des détritus suite à la cessation de toute activité dans le chef des éboueurs constitue en fait pour la ville de Naples un phénomène d'ordre structurel issu à la base d'une conduite laxiste des politiques publiques relayée par l'infiltration de la *Camorra* dans le marché du traitement des ordures. Cette crise à répétition expose donc non seulement la population à des risques sanitaires importants, obligeant certaines écoles à fermer, mais entraîne également de nombreuses conséquences néfastes sur l'environnement de la région, mettant ainsi à mal certaines industries agraires. Et dire que Naples connaît d'importants troubles sociaux lorsque des rats parcourent ses rues relève de l'euphémisme... et pourtant, il apparaît que cette crise des déchets n'est qu'un dommage collatéral de la destruction du tissu social de la région par la mafia. Comment une ville aussi importante que Naples, à ce point riche aux niveaux historique et culturel, et considérée comme la «capitale du Sud», peut-elle vivre de tels troubles ? D'une certaine manière, notre propos, à l'aide des réflexions de Robert Putnam, est de donner quelques éléments pouvant expliquer les raisons d'une telle dérive.

Une approche de politique comparée

Comme nous l'avons déjà souligné dans le bref rappel historique qui précède, le contraste Nord/Sud en Italie apparut en fait très rapidement au niveau du développement économique. Alors que le Nord se révéla être un tissu propice à l'industrialisation, le Sud en resta quant à lui à un niveau proche du tiers-mondisme. Comment expliquer une telle différence dans les gestions politique et économique ? La première réponse serait d'analyser les ressources de départ.

S'il est vrai que le Nord profite du massif alpin et de sa proximité avec d'autres pays, le Sud est après tout lui aussi traversé par les Apennins et bénéficie grosso modo d'avantages équivalents en terme de ressources. Selon Robert Putnam, cette explication ne peut en tous les cas pas être suffisante ; le véritable problème est bien plus complexe que cela, prenant racine dans l'humain et non pas simplement dans la nature qui l'entoure. Et ce d'autant plus que les fonds attribués par l'État italien aux régions sont distribués selon une formule prenant en compte leur niveau de richesse : les régions du Sud bénéficient donc de fonds bien plus importants que celles du Nord, mais elles ne parviennent pas à en tirer adéquatement parti.

Robert Putnam décide alors de focaliser son attention sur le fonctionnement des administrations et des gouvernements des capitales régionales de l'Emilie-Romagne et des Pouilles. Il définit alors le contraste en terme d'efficience entre ces deux structures institutionnelles comme étant radical. L'application de la grille d'analyse des douze indicateurs de performance sur ces deux gouvernements régionaux se révéla remarquablement explicite. La différence d'efficience gouvernementale apparut clairement dans les chiffres :

> "Cabinets five times more durable in one region than another ; budgets delayed by three weeks in one region, seven months in another ; day care centers and family clinics and agricultural loans and subsidized housing many times more common in one region than another (despite equal access to funding) ; citizen inquiries answered promptly in some regions and not at all in others." [Putnam *et al.*, 1993, p. 73]

L'approche «politographique» de Robert Putnam compare donc les politiques mises en œuvre par des institutions situées dans divers territoires. Étudiant des institutions constitutionnellement identiques et potentiellement aussi puissantes les unes que les autres, puisque possédant les mêmes attributions, il évite de la sorte l'écueil de l'incommensurabilité. Certains gouvernements régionaux s'avèrent alors plus efficaces au niveau purement opérationnel, plus créatifs au niveau politique et plus aptes à réaliser des implémentations durables... en d'autres termes, certaines structures publiques sont plus performantes que d'autres. Ces résultats étant issus de données s'étalant sur plus d'une décennie, la différence de performance observée résiste également au critère de fiabilité. Cette différence n'est donc pas le résultat d'une conjoncture exceptionnelle et temporaire, et plonge ses racines bien plus profondément qu'au simple niveau des sphères politiques et économiques ; la clef de compréhension de cette divergence réside selon Robert Putnam dans le substrat de ces sphères d'expertise, à savoir dans le contexte socio-historique.

Comme nous venons de le voir, il réside peu de doute qu'un lien puissant existe entre la performance institutionnelle et modernité socioéconomique : les régions du Nord de l'Italie qui ont réussi leur révolution industrielle présentent toutes des gouvernements efficients, alors que celles du Sud stagnent aussi bien au niveau économique qu'institutionnel. Cependant, cette observation ne nous

apprend pas grand-chose d'autre, et certainement pas la nature exacte du rapport de causalité entre ces deux phénomènes : est-ce la performance institutionnelle qui mène au succès économique, ou bien est-ce une économie florissante qui favorise le déploiement d'institutions efficientes ? Pour Robert Putnam, répondre à cette question complexe, et donc dénouer les fils de la performance institutionnelle, nécessite d'analyser le rôle d'un deuxième facteur qui s'avère bien plus fondamental : la communauté civique.

4.3.3 Le facteur civique

Les notions d'engagement et de communauté civique renvoient en fait chez Robert Putnam à l'idée inscrite dans le principe de la contestation démocratique, thème issu du grand débat philosophique autour de la nature de la liberté sociale. Avant de parler de la communauté civique chez Robert Putnam, il convient donc de faire un bref détour afin de bien cerner les enjeux d'une réflexion sur ce qu'est la liberté au sein d'un État, et plus précisément sur la conception républicaine de la liberté à laquelle Robert Putnam fait essentiellement référence. Nous étudierons ensuite quelques grands principes issus de la tradition en philosophie politique régissant la notion de «civisme» selon ses déclinaisons en termes de société civile et de communauté civique. Nous conclurons alors par une réflexion sur les rapports entre la modernisation socio-économique des régions d'Italie et leur teneur civique.

La théorie républicaine de la liberté

Selon le politologue américain Philip Pettit, l'enjeu du débat autour de la liberté sociale est de savoir si elle doit être appréhendée selon un principe de non-limitation, de non-interférence ou encore de non-domination [Pettit, 2003]. D'une part, la liberté peut être conceptualisée de façon négative, comme un phénomène reposant sur l'absence de limitation externe, qu'elle soit humaine ou naturelle. D'autre part, selon une acceptation positive, la liberté requiert plus une présence qu'une absence ; la liberté reposerait alors sur l'existence du facteur de maîtrise de soi. Cette célèbre distinction créée par Isaiah Berlin [Berlin, 1958], opère donc une dichotomie assez claire de la liberté, celle-ci pouvant alors être comprise comme étant régie soit par un principe de non-limitation soit par un principe de non-interférence. Cependant, Pettit estime que cette dichotomie ne rend pas compte de la version historique «républicaine» de la liberté, dont la tradition remonte à Cicéron, en passant par Machiavel et Locke pour ne citer que les plus célèbres. La notion de républicanisme à laquelle Pettit fait référence se présente en fait en premier lieu, non pas comme un régime politique, mais bien comme une manière de penser la liberté qui fut inventée par les Grecs, reprise des siècles plus tard par les penseurs Italiens de la Renaissance, et enfin diffusée par toute une série de courants révolutionnaires anti-monarchistes.

Il apparait que la tradition républicaine de la liberté, en opposition à une tradition plus libérale et populiste (*left-libertarian*), renvoie aussi bien aux conceptions négative et positive de la liberté : elle a affaire à une absence et non à une présence, ainsi qu'à une maîtrise de soi et non à des limitations. La liberté

au sens républicain du terme repose sur un principe de non-domination, et est donc mise à mal lorsqu'un pouvoir arbitraire est mis en application.

> "Freedom consists, not in the presence of self-mastery, and not in the absence of interference by others, but rather in the absence of mastery by others : in the absence, as I prefer to put it, of domination. Freedom just is non-domination." [Pettit, 1999, p. 165]

Nous relevons chez Pettit essentiellement deux arguments en faveur de la théorie républicaine de la liberté comme non-domination. Le premier a trait aux opportunités concrètes qu'offre la conceptualisation de la liberté selon une dichotomie entre *option-freedom* et *agency-freedom*. Le second démontre l'avantage qu'offre cette théorie pour penser des institutions étatiques «convenantes» avec un principe de liberté. Étudions les respectivement de plus près.

Le premier avantage est issu d'une réflexion sur les deux grandes approches phénoménologiques de la liberté : la liberté comme accès à diverses options, et la liberté comme capacité de choisir [Pettit, 2003]. Premièrement, la liberté peut être appréhendée selon une fonction couplant la présence de plusieurs options pour un individu avec l'accès que celle-ci possède à ces dernières. La caractéristique essentielle de l'*option-freedom* au sens de Pettit est qu'elle ne dépend donc que de la restriction des options et de leur accès ; la nature de l'externalité n'entre en aucune manière en ligne de compte. Que la source de l'influence soit de nature interpersonnelle ou impersonnelle, intentionnelle ou contextuelle, arbitraire ou légitime, constitue un questionnement simplement hors propos dans ce cadre. Deuxièmement, la liberté peut être comprise comme reposant sur le libre arbitre ; l'*agency-freedom* est donc opposée à la figure traditionnelle de l'esclave. Celui-ci ne peut en aucun cas être libre dès lors qu'il vit sous la coupe d'un autre, et ce quelle que soit la latitude de mouvements (d'options) que lui laisse son maître, ou encore quelle que soit la bienveillance que ce dernier lui révèle.

Cette distinction entre *option-freedom* et *agency-freedom* répond en fait à divers usages du terme «liberté». Aucun des deux n'est vrai ou faux, ils renvoient juste à des phénomènes distincts du fait d'être libre. L'intérêt de cette distinction réside dans l'éclairage qu'elle réalise des trois grandes approches de la liberté sociale décrite plus haut. Ainsi, si il est évident que la théorie libertaire de la non-limitation emploie exclusivement la perspective «accès à diverses options» de la liberté, il apparaît que la théorie républicaine de la non-domination défendue par Pettit s'articule essentiellement autour de la perspective «capacité de choisir» de la liberté, mais sans se rendre inapte à intégrer l'approche *option-freedom*. C'est cette dernière assertion qui constitue pour Pettit un des avantages à saisir la liberté comme non-domination : là où l'approche non-limitation ne permet d'appréhender que l'*option-freedom*, et là où l'approche non-interférence se révèle en fait confondre l'*option-freedom* avec l'*agency-freedom* sans pouvoir répondre à leur spécificité, l'approche non-domination, si elle se révèle être en premier lieu une théorie de l'*agency-freedom*, conserve cependant un espace de réflexion à l'*option-freedom*.

En effet, l'approche libertaire promeut la sélection du système normatif le moins restrictif qui soit, celui qui laissera la plus grande marge de manœuvre aux acteurs, et ce sans se préoccuper de la façon dont est agencée cette liberté. En d'autres termes, la théorie de la non-limitation est aveugle aux valeurs déployées à travers le phénomène de la liberté. La théorie de la non-domination, quant à elle, s'assure en premier lieu de la qualité des relations d'interdépendance, et seulement en un second temps de la magnitude des possibilités qu'elles offrent à leurs acteurs. En résumé, "[...] the primary goal [...] should be to guard people against domination, the secondary to maximize the range in which, and the ease with which, people can exercise their undominated capacity for choice" [Pettit, 2003, p. 401].

Le second avantage, et sans doute le plus déterminant dans le cadre de notre réflexion, qui existe à conceptualiser la liberté sociale selon un principe de non-domination est d'éviter un écueil de taille sur lequel s'échouent aussi bien l'approche libérale de non-limitation que celle prônant la non-interférence : l'incapacité de penser des institutions congruentes avec la notion de liberté sociale. D'une part, les défenseurs de la théorie libertaire classique qui refusent toute restriction de la liberté individuelle ne peuvent appréhender le rôle des instances gouvernementales que de façon intrusive, et donc comme autant de restriction à la liberté. De manière générale, et sans doute de façon quelque peu réductrice, moins l'État régule les comportements et mieux la liberté sociale se porte pour les tenants de cette école. D'autre part, ceux qui prônent l'approche de la liberté comme non-interférence se trouvent confrontés au problème du paradoxe de l'esclave : ne pas subir d'interférence de la part d'autrui ne signifie pas forcément ne pas être sous le joug d'un autre. Une personne peut en dominer une autre de façon bienveillante, sans restreindre ses mouvements, mais cela ne signifie pas qu'elle ne le fera jamais puisqu'elle se trouve en position de force. Ainsi, le risque est toujours bien présent que le protecteur retourne sa veste et décide de s'en prendre à celui se trouvant à sa merci, c'est-à-dire à celui qui jusque là se croyait libre car ne subissant pas d'oppression.

Seule la liberté sociale comprise comme non-domination permet alors de "[...] sustaining the claim that democratization can make government freedom-friendly" [Pettit, 1999, p. 163]. Cette idée selon laquelle seule la conceptualisation «républicaine» de la liberté permet de penser la capacité du principe démocratique à construire des institutions étatiques n'allant pas à l'encontre de la liberté sociale constitue en fait l'argument central de la thèse de Pettit. Dans son article *Republican freedom and contestatory democratization*, Pettit lie bien l'enjeu d'une réflexion sur la liberté à celui de la gouvernance : l'État constitue-t-il une organisation sociale fondamentalement impropre au déploiement de phénomènes de liberté ? La réponse à cette question, bien entendu, dépend de la nature et de la forme de l'État de droit, lequel peut être perçu comme étant favorable ou non à la liberté selon la conception de cette dernière à laquelle on adhère. Ainsi, la tradition à laquelle se raccrochent Pettit et Robert Putnam estime qu'un État démocratique répondant à un critère particulier s'avère non seulement compatible avec un principe de liberté sociale mais aussi et surtout capable de la promouvoir et de l'améliorer ! Quel est ce critère ? Pettit le définit sous le concept de *contestatory democratization*, que nous traduirons

ici par «démocratisation contestataire», et qui comporte l'idée selon laquelle des lois coercitives conditionnent la liberté sans la compromettre dès lors qu'elles sont établies par un régime démocratique aussi bien au niveau des processus électoraux qu'au niveau du maintien et de la prise en compte de la contestation en son sein.

Pourquoi cet aspect contestataire de la démocratie est-il nécessaire ? Les modes d'élection directe et représentative ne constituent-ils pas déjà à eux seuls les garants d'une démocratie respectant les intérêts et visées de tout un chacun ? En répondant par la négative à cette dernière question, Pettit tire les enseignements de la pensée tocquevillienne sur la démocratie, et plus précisément de ce fameux risque de la tyrannie de la majorité dont nous avons déjà parlé plus haut. "The problem with the tyranny of the majority is that government may be so constituted that in identifying or pursuing common interests, it is not forced to take account of the avowable, perceived interests of a minority. It can ignore these and be driven solely by the concerns of a majority" [Pettit, 1999, p. 176]. La collectivité peut donc tyranniser certains individus sous un régime d'intérêts majoritaires, mais aussi sous des régimes guidés par des principes majoritaires de passions (par exemple la peine de mort) ou encore de vertus (par exemple l'avortement). De même que Tocqueville, Pettit souligne la difficulté de contrer de tels phénomènes de majorité qui sont issus des individus lambdas, et de l'étrange ironie de l'égalitarisme qui fait que les élites peuvent difficilement s'y opposer. La volonté du peuple acquiert en démocratie une forme d'immunité morale qui peut constituer une importante entorse à la liberté comme non-domination de certains. En conclusion, l'étude de Robert Putnam prend racine dans une réflexion théorique axée sur les risques de tyrannie de la majorité et de gestion arbitraire du pouvoir gouvernemental, en mettant l'accent sur le rôle de la contestation sociale comme contre-pouvoir.

Citoyenneté et société civile

Comme nous l'avons vu plus haut, la démocratie n'est viable selon Tocqueville que si des associations politiques énergiques assurent le contre-balancement du pouvoir octroyé par la majorité aux institutions. Il n'est plus question ici d'un peuple unilatéralement soumis et guidé par une autorité, mais bien de deux acteurs distincts possédant chacun leur propre rôle, prérogatives et compétences dans le jeu du pouvoir politique. Mais si la nature exacte du rapport de force entre la société civile et les institutions gouvernementales ne peut être que de nature politique, de par la composition de ces dernières, est-il exact de dire que la société civile compose une entité à finalité strictement politique ? Alors que Tocqueville opéra une distinction entre les associations à caractère politique et celles à caractère civil, l'analyse de Robert Putnam démontra en sus que la démocratie ne nécessitait pas seulement des citoyens politiquement actifs mais aussi des communautés civiques vigoureuses. Le seul contre-balancement du pouvoir politique ne serait pas suffisant : les principes de solidarité, de tolérance et de confiance qui voient le jour au sein de communautés civiques agissant directement sur la relation des individus deviennent avec Robert Putnam des éléments essentiels de la performance institutionnelle.

Avant de parler de la notion de communauté civique, il est nécessaire de décrire brièvement les notions de citoyenneté et de société civile. Le principe de la citoyenneté étant historiquement lié à celui de la démocratie, un citoyen est avant tout un individu jouissant de privilèges et possédant des devoirs de par son appartenance à un État. Par ce fait, un citoyen est également rattaché au système social de la nation à laquelle il appartient, et compose dès lors un élément de son système social ; le lien social entre les citoyens est un contrat social qu'ils acceptent afin de vivre ensemble sous l'égide d'un État de droit. Les pères fondateurs de la réflexion sur la sphère civile ne sont autres que les premiers grands penseurs de l'égalité et de l'État ; bien qu'ils ne soient pas des penseurs de la démocratie, terme encore ambigu et possédant une connotation péjorative à leur époque, Thomas Hobbes et John Locke constituent les premiers à avoir théoriquement posé les jalons de la réflexion sur la société civile.

Chez Hobbes, l'homme étant un loup pour l'homme dans l'état de nature, le seul moyen d'établir la paix et la coopération est de lier les individus entre eux au sein d'un État de droit disposant de pouvoirs coercitifs. Cette sortie de l'état de nature à partir d'une référence anthropologique, et non plus cosmologique comme c'était le cas jusqu'alors, est réalisée dans un contrat liant les nouveaux citoyens dans un corps politique. La société civile se crée chez Hobbes «accidentellement» à partir de la crainte réciproque qui anime les hommes, puisque la vie en dehors de la société est une guerre perpétuelle.

> "L'union qui se fait de cette sorte, forme le corps d'un État, d'une société, et pour le dire ainsi, d'une personne civile ; car les volontés de tous les membres de la république n'en formant qu'une seule, l'État peut être considéré comme si ce n'était qu'une seule tête ; aussi a-t-on coutume de lui donner un nom propre, et de séparer ses intérêts de ceux des particuliers." [Hobbes, 1982, pp. 144-145]

Cette personne civile, que Hobbes nommera plus tard Léviathan, et qui peut être un individu ou une assemblée, exerce alors un pouvoir souverain sur toute la société civile. Mais si il est vrai que tout État soit nécessairement une personne civile, la réciproque ne l'est pas : d'autres personnes civiles peuvent voir le jour au sein d'une société, à des fins non politiques telles que par exemple les confréries de marchands ou encore les compagnies de corps de métier. La société civile, bien que sous l'exercice et le contrôle de la puissance souveraine de l'État, garde donc le pouvoir de développer des institutions sociales répondant à des intérêts particuliers, et pouvant être érigées en authentiques personnes civiles.

Le mouvement de constitution des sociétés civiles et politiques est sensiblement différent chez Locke, bien qu'il soit tributaire de nombreux éléments de la pensée hobbesienne. La différence majeur se trouve en fait dans la conception de l'homme à l'état de nature chez l'un et chez l'autre : animé par un conatus mimétique engendrant la violence chez Hobbes, naturellement sociable bien que marqué d'une certaine «faiblesse» de par sa liberté chez Locke. Le principe fondateur de la société civile se situerait donc ailleurs : c'est la propriétarisation des territoires qui déchire les hommes libres. Plus précisément, l'humanité

constitue la première communauté originaire, "[...] et si ce n'était la corruption des gens dépravés, on n'aurait besoin d'aucune autre société, il ne serait point nécessaire que les hommes se séparassent et abandonnassent la communauté naturelle pour en composer de plus petites" [Locke, 1992, p. 238]. Des sociétés particulières doivent dès lors voir le jour afin que la sociabilité de l'homme puisse s'effectuer, et ne peuvent être fondées que sur une base contractuelle signifiant l'agrégation des consentements. La naissance de l'État et de la société civile constitue pour Locke un acte de confiance, un *trust*, qui maintient la souveraineté non plus dans une personne civile, comme c'est le cas chez Hobbes, mais bien dans le peuple.

La citoyenneté impliquerait donc en soi bien plus que le rapport politique vis-à-vis des pouvoirs publics. L'appartenance à un État signifie l'inscription au sein d'une communauté de vie et l'acceptation du lien social par lequel un pouvoir important est attribué à un corps politique. Le civisme comporte donc une dimension non politisée, proprement sociale, issue du contrat social qui lie les individus sous un régime étatique, mais qui conservent leur liberté d'association à des fins privées et publiques. La caractéristique essentielle de la vertu civique est donc un intérêt permanent pour les questions touchant au domaine public, et ce même lorsque que l'enjeu public ne rencontre pas celui des intérêts personnels. Le civisme n'implique cependant pas un altruisme exacerbé, une dévotion totale à la cause des autres, les intérêts publics s'enchâssant après tout dans la plupart des cas dans celui des personnes privées. Retenons ici que l'idéal du civisme repose sur une capacité de définir et de mettre en exergue des problèmes à résoudre autres que ceux identifiés par l'appareil étatique.

La caractéristique essentielle de la société civile serait donc de réunir des individus désireux d'agir librement, au sens républicain du terme, autour d'un intérêt commun. Il est donc possible de penser un agir civique grâce à la conception de la liberté comme non-domination. La seconde spécificité de la société civile que nous souhaitons mettre en exergue est la diversité de ses espaces ; la société civile est en un sens marquée du sceau de l'ubiquité. Elle peut être transnationale, n'est pas définie par des frontières et se forme donc uniquement dans la perception d'un intérêt commun et dans la volonté d'agir collectivement en fonction de celui-ci. Voyons à présent plus en détail la question de la communauté civique à proprement parler.

L'idéal de la communauté civique

La notion de communauté civique recouvre en fait une réalité territorialement délimitée de ce grand concept fédérateur et mouvant qu'est celui de société civile. Dans le cadre de l'approche «politographique» de Robert Putnam, c'est bien évidemment cet aspect géographiquement déterminé de la communauté civique qui l'incita à choisir cette dénomination. Alors que nous avons caractérisé la société civile par la découverte chez ses acteurs d'un intérêt commun, la communauté civique se détermine quant à elle par une proximité faisant naître automatiquement des intérêts communs dans le chef de ses membres. En langage juridique, la société est spécifiée par une convention entre ses membres,

alors que la communauté est spécifiée par le partage d'un patrimoine.

Partant des grands présupposés théoriques sur la question communautaire, Robert Putnam estime à nouveau que comprendre celle-ci requiert avant tout une approche empirique fouillée. Son étude visant à expliquer la performance institutionnelle passe donc par une analyse de principaux éléments issus de la tradition philosophique comme caractérisant l'aspect civique d'une communauté de citoyens. En d'autres termes, quelle forme acquiert la citoyenneté au sein d'une communauté civique ? Robert Putnam ne livre pas ici une liste d'indices clairs et nets qui permettraient d'évaluer l'existence ou non d'une communauté civique. Exception faite de l'indice d'égalité politique devant être assuré du mieux possible par le pouvoir politique en place, tout au plus livre-t-il quelques facteurs clefs qui permettent d'en observer l'idéal issu du débat philosophique sur le communautaire. Parler d'idéal de communauté civique évite tout manichéisme : une communauté de citoyens est plus ou moins civique, et non radicalement civique ou incivique.

La vie civique repose essentiellement sur deux idées : l'engagement dans les affaires publiques et la solidarité sociale. Tout d'abord, une communauté civique est caractérisée par une forme d'engagement particulier de la part de ses membres. Cet engagement dans le destin des affaires publiques constitue un des facteurs essentiels de la notion, historiquement républicaine, de vertu civique décrivant un ensemble d'habitudes prises par des citoyens soucieux de l'avenir de leur entourage. Le fait de s'engager dans la conduite des questions sociopolitiques relève donc d'une volonté individuelle de croire en la pertinence de la vie en communauté et de chercher à en améliorer les conditions, et nécessite généralement la mise au second plan de ses propres intérêts. La vertu civique est donc un comportement à travers lequel l'individu exprime son appartenance à une communauté en prenant en considération les intérêts d'autrui dans l'évaluation de ses propres intérêts. Des individus n'agissant que dans l'intérêt de l'État, du système marchand ou de leur famille peuvent encore déployer des comportements parfaitement inciviques. Si les cas d'incivilité aux niveaux étatique et marchand sont sans doute plus difficiles à cerner de par leur aspect intrinsèquement collectif, ils n'en existent pas moins et s'avèrent d'autant plus dangereux. Que penser par exemple d'un administrateur ne travaillant que dans l'intérêt de l'État fasciste qui l'emploie, œuvrant pour l'annihilation des libertés des citoyens de ce dernier ? Que penser d'un financier ne travaillant que dans l'intérêt d'un organisme bancaire spécialisé dans le blanchissement d'argent ou dans le financement de guerres ?

Ensuite, une communauté peut être dite civique lorsque règnent entre ses citoyens des comportements d'entre-aide, de tolérance et de confiance. Au-delà de l'engagement dans les affaires communes et du sentiment d'égalité qui les parcourt, des citoyens civiques sont solidaires et confiants les uns envers les autres. Chez Tocqueville déjà cette idée était implicite dans sa description du besoin de relations d'échanges d'égaux à égaux pour maintenir une saine démocratie. Bien que cette question fera l'objet d'une analyse spécifique par la suite, nous pouvons déjà révéler en citant Robert Putnam la raison essentielle de l'avantage que confère la confiance aux relations citoyennes :

> "Fabrics of trust enable the civic community more easily to surmount what economists call «opportunism», in which shared interests are unrealized because each individual, acting in wary isolation, has an incentive to defect from collective action." [Putnam *et al.*, 1993, p. 89]

Selon Robert Putnam, le déploiement de la confiance au sein d'une communauté aurait donc pour effet de réduire les risques de défections opportunistes qui mettent à mal l'action collective. Nous reviendrons plus en détail par la suite sur cette idée selon laquelle le principe du capital social est directement lié à la création de biens collectifs.

Enfin, la présence d'associations au sein d'une communauté constitue le troisième facteur clef permettant d'évaluer sa teneur civique. Tocqueville constitue ici une fois de plus le pionnier de la réflexion sur la communauté civique. Son observation des développements américains du principe associatif dans des sphères non politiques de la société instaura un des principes majeurs de la thèse de Robert Putnam sur le capital social, selon lequel la constitution de structures sociales à des fins de coopération purement civile est une condition essentielle du bon fonctionnement démocratique. La citoyenneté au sein d'une communauté civique ne requiert pas uniquement de n'avoir rien à se reprocher par rapport à la loi et de voter quand il le faut, mais de prendre conscience de son appartenance à cette communauté de fait qu'implique la citoyenneté et qui oblige à être un élément actif du tissu social auquel on appartient.

Les associations, qu'elles soient politiques ou civiles (culturelles, intellectuelles, morales, religieuses, etc.), ont des effets aussi bien «internes» sur les individus que «externes» sur l'ensemble du régime politique. Au niveau interne, les associations habituent leurs membres à la coopération et à la solidarité. En distillant de la confiance mutuelle à travers des routines de fonctionnement, les associations, sans être nécessairement politisées, rendent leurs membres plus amènes et enthousiastes quant à l'idée du «vivre ensemble». Toute forme d'association renforce le lien social qui lie les individus au sein d'un État en leur inculquant le principe de la responsabilité ainsi que les mécanismes de base de la coopération. Les effets au niveau externe proviennent donc directement de ceux opérant en interne : le régime politique gagne en vitalité et en acuité vis-à-vis des problématiques auxquelles il est confronté ce que les citoyens gagnent en capacités coopératives. L'apprentissage qu'ils réalisent au niveau associatif en termes de partage et de confrontation d'idées en vue d'atteindre un objectif commun vaut aussi au niveau de l'entièreté de la gouvernance démocratique.

Robert Putnam analysa empiriquement le caractère civique des régions d'Italie essentiellement sur base de quatre facteurs : les deux premiers, d'ordre social, sont la qualité de la vie associative et le fait de lire des journaux, et les seconds, d'ordre politique, sont la participation aux référendums et la présence de nombreux votes de préférence lors d'élections. Si la vivacité de la vie associative et la participation aux référendums semblent être des facteurs assez

évidents, les actes de lire des journaux et de voter préférentiellement peuvent *a priori* paraître quelque peu triviaux. Il n'en est rien selon Robert Putnam qui, après Tocqueville, voit dans la lecture de quotidiens un facteur essentiel dans la constitution de communautés d'individus correctement informés. La recherche d'informations de qualité constitue donc une condition essentielle de la vie civique, et leur traitement se révèle dans la capacité des citoyens à voter pour des individus particuliers et non pas pour une liste impersonnelle. Robert Putnam étaye alors son analyse en s'appuyant sur des statistiques prélevées durant plusieurs années par lui-même mais aussi et surtout par des collègues italiens, et ayant donc comme objets le recensement du nombre d'associations volontaires, le nombre de journaux écoulés et d'abonnements souscrits, le taux de participation lors d'élections et enfin le pourcentage de votes en tête de liste.

Les résultats obtenus par Robert Putnam en comparant les cartographies obtenues respectivement en termes de performance institutionnelle et de proximité avec l'idéal de la communauté civique s'avèrerent alors sans appel : une nette concordance apparaît entre les régions à haute/basse performance gouvernementale et celles à haute/basse teneur civique. La ligne de démarcation est à ce point claire que pour Robert Putnam elle ne laisse plus la place au doute : plus une région est civique et plus son gouvernement est efficient. Avant Tocqueville, le principe associatif n'était perçu que dans ses applications strictement sociales ; les associations civiles étaient alors considérées comme inconséquentes d'un point de vue démocratique. Après Robert Putnam, les associations à haute teneur civique en viennent à devenir des conditions essentielles d'une démocratie efficiente. Tester la consistance civique des communautés citoyennes des régions d'Italie devient alors le principal facteur explicatif de la performance institutionnelle. Les bases de la réflexion sur le capital social étaient jetées, et l'impact de cette nouvelle idée fut conséquente, pénétrant aussi bien la science politique qu'économique.

Une remarque importante doit cependant encore être formulée : il convient de bien comprendre que les modalités de l'engagement politique et social sont aussi primordiales au déploiement d'une communauté authentiquement civique que le simple fait de s'engager. En d'autres termes, il ne suffit pas de s'impliquer dans les affaires socio-politiques, encore faut-il «bien» le faire, ce que ne manqueront pas de souligner les détracteurs de la théorie de Robert Putnam. En effet, il est tout à fait possible de s'impliquer corps et âme dans une association sans jamais soulever la question du bien fondé de ses objectifs et de ses impacts réels sur son environnement. Ainsi, et ce sans ouvrir une dimension éthique dans sa réflexion, Robert Putnam observe par lui-même l'importance et la difficulté d'analyser le régime des relations qui lient des individus au sein de communautés de vie et d'actions. Si les régions que Robert Putnam indique comme étant moins civiques possèdent bien entendu elles aussi une activité politique, il apparaît que cette dernière fonctionne essentiellement sur base de relations d'autorité et de dépendance, et non pas d'égalité et de résistance comme il semblerait que ce soit le cas dans les régions plus civiques.

Le tournant contestataire de la théorie politique républicaine se voit donc renforcé par cette idée selon laquelle le civisme politique implique le déploiement

de relations horizontales de collaboration et non pas de relations verticales de dépendance. Les régions les moins civiques de l'Italie sont donc non seulement celles qui présentent les taux les plus bas en termes associationnel et participatif mais aussi celles qui présentent le plus grand nombre de partisans hierarchiquement liés aux dirigeants, préparant de la sorte le lit de la corruption politique. A l'inverse, les régions hautement civiques sont caractérisées par la présence de phénomènes de contestation au sein de la population, maintenant de la sorte une tension obligeant les politiques à se sentir responsables de leurs concitoyens et à se remettre en cause. En cela, et comme nous venons de le voir, Robert Putnam conforte plusieurs hypothèses de travail sur les groupements contestataires établies en philosophie politique.

Civisme et modernisation

Selon l'analyse de Robert Putnam, la conception rationaliste et individualiste qui caractérise la modernité ne s'opposerait en fait pas à la diffusion de comportements civiques au sein de la population. En effet, la juxtaposition des cartographies établies par Robert Putnam montre que ce sont les régions les plus modernes de l'Italie qui se rapprochent le plus de l'idéal de la communauté civique. Cette conclusion induite de l'observation contredit l'idée défendue dans l'ouvrage *Communauté et société* [Tönnies, 1977] de l'allemand Ferdinand Tönnies, selon laquelle la modernisation aurait pour effet la mise à mal de la solidarité et la destruction du civisme. La théorie de Tönnies, fondatrice de la sociologie formelle, repose sur une dichotomie radicale entre les concepts de communauté et de société (séparation fondant sa perspective dualiste de la sociologie entre «volonté organique» et «volonté réfléchie», et que, bien que n'allant pas sans poser question, nous allons brièvement présenter pour les besoins de notre hypothèse de travail).

La communauté (*Gemeinschaft*) ainsi que la société (*Gesellschaft*) constituent pour Tönnies des structures sociales concrètes, le passage par un individu de l'un à l'autre requérant une modification de la volonté ayant pour effet la transformation du lien social. Ainsi, les interactions ne sont pas de nature identique dans les rapports communautaires et sociétaux : d'ordre génétique dans le premier cas, leur constitution devient purement rationnelle dans le second. La modernité pour la sociologie formelle de Tönnies correspond à la mise en place d'un programme de développement d'une société rationnelle, individualiste et impersonnelle et d'éviction des communautés organiques, solidaires et traditionnelles. Les importants progrès commerciaux et urbanistiques du début de la fin du 19ème siècle sont alors perçus par Tönnies comme autant d'éléments mettant en danger les structures familiales et villageoises, terreaux privilégiés des relations d'amour, d'amitié, de partage, d'entre-aide et de vertu. En d'autres termes, la modernisation et son principe téléologique de l'intérêt personnel conduiraient selon Tönnies à l'extinction des comportements civiques.

"La communauté civique serait un atavisme destiné à disparaître. [...] L'étude de Robert Putnam suggère tout à fait le contraire : les zones les moins civiques de l'Italie sont précisément les zones méridionales traditionnelles" [Thiébault, 2003,

p. 345]. Les régions les plus traditionnelles de l'Italie, *a priori* les plus à même au civisme de par leur structuration de petite taille faisant la part belle à la mise en place de phénomènes de coopération grâce à «l'esprit de clocher», s'avèrent en fait de façon paradoxale celles qui en sont le plus dépourvues. C'est comme si dans ces régions le seul et unique référent de solidarité était le noyau familial, tout élément extérieur de l'environnement étant perçu comme étranger et inconséquent. L'exemple avancé par Robert Putnam, faisant lui-même référence à l'étude menée par le politologue américain Edward Banfield dans le village de Montegrano [Banfield, 1974], de l'ethos du «familialisme amoral » (*amoral familism*) si caractéristique des foyers mafieux, s'avère on ne peut plus clair à ce sujet : le principe régissant la vie de bon nombre de familles dans cette région étant "[...] maximize the material, short-run advantage of the nuclear family ; assume that all others will do like-wise" [Putnam *et al.*, 1993, p. 88], il n'est pas étonnant d'observer dans les faits de nombreuses difficultés en termes de gestion du bien publique.

A l'opposé, les régions les plus développées économiquement et ayant intégré un haut niveau de modernisation - et donc composées d'individus «autonomes» - s'avèrent être selon Robert Putnam celles qui présentent également les communautés civiques les plus vigoureuses. Est-ce à dire que la modernisation et son corollaire de rationalisation favoriseraient le déploiement des phénomènes d'engagement civique et de solidarité ? Rousseau aurait-il tort en estimant que la félicité sociale ne peut être atteinte qu'au sein de petites villes fonctionnant de façon quasiment autarcique [Rousseau, 2001] ? L'analyse de Robert Putnam n'offre en fait pas de réponses à ces questions... Elle permet cependant de dire que la modernité n'implique en rien la disparition de la sphère civile, bien qu'elle présente de nouveaux défis pour elle.

Pour conclure, l'écart de composition civique entre les régions du Nord et du Sud de l'Italie ne peut pas trouver pour Robert Putnam d'explication dans un facteur tel que le développement économique. De nombreuses observations indiquent que des régions vivant d'importants développements socio-économiques peuvent subir à peine une décennie plus tard un revirement de situation et se retrouver plongées dans un important marasme économique, comme ce fut le cas en Italie. A nouveau, et bien que l'inverse soit vrai selon Robert Putnam, il n'existe pas de lien d'implication direct allant de «développement économique» à «accroissement de civisme». Le civisme constitue donc un facteur dont l'origine reste floue, et requérant une analyse historique approfondie plongeant dans les racines même des communautés de vie pour pouvoir trouver une explication quant à sa teneur. Renvoyant donc au principe néo-institutionnaliste du «chemin de dépendance», Robert Putnam retrace les histoires particulières des régions d'Italie en fonction de leur vie socio-politique. Ainsi, Robert Putnam met à jour l'existence dans les régions du Nord de traditions civiques remontant au Moyen-Âge. Bien que prenant des formes diverses à travers les siècles, ces us et coutumes s'internalisèrent dans la population sous la forme de vertus civiques octroyant de la sorte un capital génétique favorable au déploiement de postures de solidarité et de confiance sociale, mais aussi de contestation et de résistance à l'autorité. En effet, si le facteur «développement économique» révèle de trop fortes variations à travers l'histoire que pour pouvoir expliquer

la performance institutionnelle actuelle, le facteur «communauté civique» présente quant à lui une remarquable stabilité à travers les âges : les régions du Nord de l'Italie connurent de tous temps la présence de nombreuses associations à finalités culturelle, religieuse, commerciale ou politique. La constitution du capital social repose donc sur un processus temporel dont la capacité sera proportionnelle à la durée. Reste alors pour Robert Putnam à répondre à la question suivante, sans en douter la plus essentielle, celle qui nous permettra de basculer dans la réflexion sur l'action collective :

> "But *why* is the past so powerful ? What virtuous circles in the Douglass North have preserved these traditions of civic engagement through centuries of radical social, economic, and political change ? What vicious circles in the South have reproduced perennial exploitation and dependence ? To address such questions we must think not merely in terms of cause and effect, but in terms of social equilibria." [Putnam *et al.*, 1993, p. 162]

A quoi renvoie cette notion d'équilibre social employée par Robert Putnam ? Son emploi correspond en fait au basculement dans la réflexion sur le capital social à proprement parler, en ouvrant la thématique du dilemme de l'action collective dans un univers économique. Le dernier chapitre de *Making democracy work* intitulé *Social capital and institutional success* serait donc une réponse en termes d'équilibre socio-économique à la question de savoir pourquoi l'histoire civique des communautés a à ce point une influence sur la performance institutionnelle actuelle.

4.3.4 Le capital social

Pourquoi la vie collective s'avère-t-elle quasiment inexistante dans les régions les moins civiques d'Italie ? Pourquoi les citoyens du Sud semblent-ils se complaire dans la pauvreté, la corruption et l'incapacité de gérer des biens publics pourtant nécessaires à leur bien-être ? Ces questions ouvrant la réflexion du dernier chapitre de son *Making democracy work*, Robert Putnam ne cherche pas, nous l'avons bien compris, à les résoudre en tentant d'isoler d'hypothétiques et très discutables tares ou limitations cognitives... les citoyens du Sud ne sont pas plus stupides que ceux du Nord : ils sont les victimes de leur passé. Pourquoi le passé est-il si influent ? Parce que c'est à travers lui que s'établit le niveau d'équilibrage social qui déterminera l'architecture rationnelle d'interaction de la sphère sociale, caractérisant à son tour la capacité pour la population de réaliser des actions coordonnées permettant la gestion adéquate de la collectivité. La performance institutionnelle devient donc tributaire du niveau de capital social présent au sein d'une population grâce à sa capacité de favoriser la coopération volontaire.

Nous allons voir à présent comment le discours sur le principe démocratique tenu par Robert Putnam mène, par le biais de la thématique sur la communauté civique, à une réflexion liée à l'action collective. Ce sont en fait les dilemmes mis en exergue par les théoriciens du jeu qui démontrent les raisons menant un

acteur à choisir la défection systématique en lieu et place de la coopération à partir du moment où le point d'équilibre de la structure sociale est tel qu'il se présente comme un incitant à la désertion collaborative. Or, la détermination de ce point d'équilibre repose sur un ensemble de facteurs tels que le niveau de confiance sociale, la présence d'associations civiles et l'internalisation de normes de réciprocité parmi la population, et dont le faisceau constitue ce que Robert Putnam appelle «capital social». Il lui reste alors à démontrer l'existence à travers l'histoire italienne de ces deux équilibres socio-économiques distincts pour cloturer sa démonstration et tirer des leçons généralisables.

Conceptualisation du capital social

Pour percevoir la suboptimalité des comportements opportunistes et individualistes, les acteurs doivent en fait changer leur point de vue et atteindre la conscience de leur inscription au sein d'un collectif, d'un réseau social, d'un État, qui permettent la transformation d'individus épars en des acteurs civiques en puissance. Cette capacité de responsabilisation des collectifs provient selon Robert Putnam de la création d'une forme particulière de ressources, qui n'est autre que le capital social.

> "Voluntary cooperation is easier in a community that has inherited a substantial stock of social capital, in the form of norms of reciprocity and networks of civic engagement.
> Social capital here refers to features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions." [Putnam *et al.*, 1993, p. 167]

Le capital social est donc un ensemble de ressources ayant, comme toute forme de capital, des capacités productives, mais se distinguant du capital physique (les avoirs financiers et les capacités techniques) et humain (l'éducation et la connaissance) en deux points. Premièrement, il repose sur la coopération au sein de l'organisation sociale, et donc sur la multiplication de contacts sociaux, et non pas sur l'accumulation de biens matériels ou informationnels - bien que, comme nous le verrons par la suite, le traitement d'informations reste primordial dans la constitution du capital social, elle ne constitue pas une fin en soi dans le cadre d'analyse de Robert Putnam. Le capital social n'est donc pas un bien consomptible ; il peut être détruit, mais pas dans l'usage qui a pour effet au contraire de l'augmenter.

Robert Putnam mobilise en fait le concept du capital social en suivant la théorisation réalisée par James Coleman quelques années auparavant. C'est en grande partie grâce à la réflexion de ce sociologue de l'école de Chicago que le principe du capital social intégra les agendas de travail des spécialistes des sciences humaines, et ce essentiellement sous l'égide du paradigme de l'action rationnelle - nous reviendrons en détail dans le chapitre critique suivant sur certaines retombées théoriques résultant de la récupération du concept colemanien. Voici comment James Coleman décrit le principe du capital social :

> "Social capital is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common : they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors [...] within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible. Like physical capital and human capital, social capital is not completely fundgible but may be specific to certain activities. A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for others." [Coleman, 1988, p. S98]

Le capital social est donc pour James Coleman un bien immatériel définit par sa fonction et reflétant un système de valeurs et de croyances, appartenant à la catégorie des «ressources morales» qu'Albert Hirschman proposa d'introduire dans le discours économique afin de le complexifier, et par là, de le rendre plus cohérent avec la réalité humaine[3].

Robert Putnam parle pour sa part essentiellement du capital social comme relevant de la présence de «cercles vertueux» au sein d'un organisme social. Ainsi, comme le souligne Eric M. Uslaner, la connectivité sociale issue des réseaux civiques semble être un effet secondaire de la consistance normative du capital social [Uslaner, 1999, p. 122]. Robert Putnam insiste bien lui-même sur ce fait : les réseaux sociaux acquièrent une valeur - le capital social - dépendante des normes de réciprocité et de fiabilité qui y sont inscrites. En fait, il apparaît que Robert Putnam travaille essentiellement la forme réticulaire du capital social et la façon dont elle confère des capacités coopératives aux membres du réseau, mais aussi aux implications sur ceux qui se situent en marge de ce réseau. Nous dirons en employant un terme économique que les réseaux civiques ont souvent de puissantes externalités qui ont de nombreuses implications en termes de gouvernance [Putnam, 2007].

Deuxièmement, à la suite de James Coleman, le capital social est pour Robert Putnam un bien public faisant référence aux caractéristiques de l'organisation sociale. C'est pour cette raison que selon lui le capital social tend souvent à être sous-estimé, et n'est généralement perçu que comme un dérivé d'actions tendant à créer du capital conventionnel. Le capital social semble en fait être quelque peu confondu par Robert Putnam avec deux autres concepts délicats : la vertu civique et la confiance généralisée. Plutôt que d'appréhender le capital social comme un attribut individuel, comme "[...] une ressource que l'individu reçoit de son groupe ou de son réseau social sous une forme agrégée" [Tazdaït, 2008, p. 46], Robert Putnam articule cette notion sur un principe collectif, se distinguant en cela de Bourdieu par exemple[4]. S'il est évident que les

[3] "[...] I have turned to another basic tension man must live with, this one resulting from the fact that he lives in society. It is the tension between self and others, between self-interest, on the one hand, and public morality, service to community, or even self-sacrifice, on the other, or between «interest» and «benevolence» as Adam Smith put it" [Hirschman, 1984, p. 95].

[4] Pierre Bourdieu définit pour sa part le capital social comme étant "[...] l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas

relations sociales ne profitent pas uniquement à des individus mais aussi à l'ensemble de la communauté, il apparaît donc que Robert Putnam ait choisi de saisir le capital social essentiellement à travers sa fonction cohésive de collectifs et générative d'actions coordonnées.

Comme nous l'avons déjà laissé entrevoir lors de notre étude des communautés civiques, la présence d'un taux élevé de capital social entraverait donc la transmission de comportements opportunistes en favorisant la loyauté, l'entre-aide et la collaboration. Le capital social constitue donc une réponse aux dilemmes de l'action collective.

L'enjeu coopératif de la confiance

La thématique de la confiance s'avère particulièrement riche et complexe, et fera elle aussi l'épreuve d'une analyse bien plus approfondie par la suite. A ce niveau cependant, et comme c'est le cas chez Robert Putnam qui ne travaille pas en profondeur ce concept en le réduisant uniquement à ses fonctionnalités, nous nous en tiendrons à quelques observations.

La confiance se présente donc comme la dimension du capital social qui permet la sortie optimisée du dilemme du prisonnier. À la condition que les prisonniers aient eu l'occasion au préalable de se mettre d'accord sur la marche à suivre, ils pourront opérer en tant qu'acteurs confiants et ne se trahiront pas. En fait, même sans s'être défini des modalité d'agir, des individus hautement confiants l'un envers l'autre devraient en fait ne même pas ressentir l'existence d'un dilemme : ils sauront de façon évidente que la défection n'est pas une option. Robert Putnam appréhende donc la confiance, de même que beaucoup d'autres avant lui, comme un lubrifiant pour la coopération, un instrument permettant d'atteindre la sortie optimisée des dilemmes de l'action collective en mettant entre paranthèses ses aspects incertains. Il apparaît en fait que la confiance joue un rôle dans tous les échanges commerciaux : sans elle, ces derniers ne pourraient pas avoir lieu, raison pour laquelle un haut niveau de confiance sociale semble nécessaire à la réussite économique. De même que le capital social, elle s'inscrit pour Robert Putnam dans la catégorie des «ressources morales», et ont donc toutes deux la particularité d'accroître leur stock dans l'usage et de disparaître en cas d'inutilisation.

La confiance, bien qu'elle ne soit pas interrogée dans ses fondements et modalités opératoires, puisque essentiellement perçue comme un moyen d'action, posséde donc chez Robert Putnam un statut particulier. Les deux autres principales formes de capital social identifiées, à savoir les normes de réciprocité et les réseaux d'engagement civique, ont en fait pour objectif de permettre la constitution d'une confiance non plus interpersonnelle mais sociale. En effet, si la forme de confiance «traditionnelle», c'est-à-dire celle qui se crée à la base entre deux individus et pouvant se transmettre par réputation à quelques autres, peut

seulement dotés de propriétés communes [...] mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles" [Bourdieu, 1980, p. 2]. Un individu possède donc un certain volume de capital social en fonction, d'une part, de l'étendue de son réseau de liaisons mobilisables, et d'autre part, de la qualité et de la quantité de capitaux possédés par ceux auxquels il est lié

s'avérer suffisante pour générer du capital social au sein de petites communautés, il semble difficilement envisageable que ce soit toujours le cas dans de larges communautés. Au niveau d'une région et *a fortiori* d'un État, la constitution de capital social nécessite la diffusion d'un sentiment de confiance «généralisée» à tous les citoyens, et non plus uniquement de stature interpersonnelle ; c'est pour cette raison que la présence de normes et de réseaux s'avère aussi importante pour la réalisation d'actes collectifs et pour l'efficience démocratique en général.

Il apparaît en fait que Robert Putnam confond en grande partie la confiance généralisée, ou sociale, avec son principe du capital social. Cette assimilation n'est pas sans conséquences : premièrement, elle mène à une macro-analyse des phénomènes de confiance selon une définition des interactions à une échelle agrégée et non pas individuelle [Tazdaït, 2008, p. 45], et deuxièmement, elle ne permet de penser la confiance sociale qu'articulée autour du facteur civique selon un principe d'émergence associatif [Warren, 1999c, p. 13]. En d'autres termes, si sa conceptualisation de la confiance ne lui permet de saisir son développement qu'au niveau des relations interpersonnelles, en mettant donc de côté les bases infra-personnelles ou institutionnelles de la confiance, il en vient cependant à la traiter comme un bien public uniquement à travers ses conséquences pour le collectif ; il instrumentalise la confiance [Six, 2009, p. 186].

Faisant du capital social un facteur explicatif fondamental de la performance institutionnelle, et par ce biais de tout le principe de gouvernance démocratique, Robert Putnam s'inscrit bien dans cette mouvance théorique traversant diverses sciences sociales qui cherche à introduire dans les matrices conceptuelles scientifiques de nouvelles données essentielles à la compréhension approfondie des interactions sociales. Arpentant une des parois du néo-institutionnalisme, il ouvre une nouvelle voie de réflexion permettant une prise en compte du problème de la confiance en politologie en lien avec l'économie : la performance institutionnelle est dépendante du capital social présent au sein d'une communauté donnée, et donc du niveau de confiance qui règne entre ses membres.

> "The citizen motivated by a norm of civic cooperation (one manifestation of trustworthiness) becomes more informed about politics and public affairs, and more willing to vote or in other ways exercise «voice » options, creating checks on the ability of politicians and bureaucrats to enrich themselves or narrow interests with which politicians might be allied." [Keefer et Knack, 2005, p. 709]

Pour Elinor Ostrom et Toh-Kyeong Ahn, l'essor rapide de la littérature sur le capital social après la parution de l'ouvrage de Robert Putnam est lié à la prise de conscience des limites des approches classiques de l'action collective, et en particulier de leur incapacité à rendre compte de ce fameux différentiel de performance économique et politique entre communautés et nations. Comparer des communautés en action n'a donc plus rien d'incongru, exception faite bien entendu pour les scientifiques postulant l'atomicité des individus et leur capacité d'optimiser leurs décisions indépendamment du contexte social. Précisément, la première génération des théories de l'action collective s'avère impuissante à expliquer l'origine de ce différentiel de performance institutionnelle. L'indice de

performance économique et politique d'une communauté dépendrait donc fondamentalement de la façon dont ses membres résolvent le problème de l'action collective. Puisque la cellule de base des paradigmes scientifiques orthodoxes est celle d'un individu atomisé, égoïste, optimisateur et pleinement rationnel, identique en toute circonstance, toutes les observations empiriques selon lesquelles il existe des différences de performance institutionnelle restent en l'état d'anomalie (le terme «anomalie» devant être compris tel que conceptualisé par Thomas Kuhn [Kuhn, 1983]). Opposé à cette vision des faits, le postulat de base de Robert Putnam est que la question inscrite dans les analyses comparatives de gouvernements est non seulement pertinente mais aussi essentielle dès lors qu'elle ouvre la voie à une réflexion sur les enjeux politiques et économiques de la culture, des diverses conditions sociales, mais surtout des mentalités en termes d'engagements civiques en présence.

C'est donc afin de dépasser les perspectives conventionnelles et une certaine forme d'optimisme, pour ne pas dire de naïveté, dans le chef des décideurs[5], que le paradigme du capital social fut élaboré. Ce dernier prend donc en compte divers facteurs jusqu'alors mis au ban de la réflexion, et dont le principal est la confiance. En effet, la confiance, généralement comprise comme un mécanisme de réduction de l'incertitude et de la complexité ambiante, permet la sortie optimisée du dilemme du prisonnier.

L'introduction de la confiance dans les théories économiques permet la prise en compte de nouvelles hypothèses, en termes de réputation essentiellement, et de façon plus générale d'inscription des acteurs en lice dans un milieu générant des dépendances, des limites et des garanties. La sortie du dilemme repose donc soit sur une répétition des interactions menant à la naissance d'un intérêt réciproque à coopérer, soit sur la mise en place de sanctions astreignantes, qu'elles soient de formes réputationnelles ou matérielles. Quoi qu'il en soit, dans la plupart des cas, il est plus simple, plus rapide et moins onéreux de mettre en jeu de la confiance, le recours à la négociation et à la mise en application de sanctions financières ou judiciaires étant plus complexe à mettre en place.

> "Social capital is a core theoretical concept that helps to synthesize how cultural, social and institutional aspects of communities jointly affect their capacity to deal with collective-action problems." [Ostrom et Ahn, 2003, p. 16]

Toujours selon Elinor Ostrom et Toh-Kyeong Ahn, les trois formes les plus étudiées de capital social sont la fiabilité, les réseaux et les institutions. Ces trois formes, séparées pour des raisons analytiques mais souvent combinées dans les faits, constituant les diverses facettes du concept de capital social, permettent donc d'engendrer la confiance nécessaire à la réalisation de l'action collective. La confiance, dans ce cadre, est donc comprise comme un phénomène à mobiliser

[5] "The easy optimism of social engineers" selon l'expression de Robert Putnam, se traduisant donc par l'idée que la simple mise à niveau des conditions, couplée à la rationalité optimisatrice des intérêts des acteurs, permet l'élaboration et le maintien d'institutions efficientes.

au moyen des principes du capital social.

Réciprocité et réseaux

De façon générale, il apparaît que des normes de réciprocité peuvent être inculquées non seulement par le biais de l'éducation et de la socialisation, mais aussi par la présence d'un système de sanctions. "Social norms, according to James Coleman, transfer the right to control an action from the actor to others, typically because that action has «externalities», that is, consequences (positive or negative) for others" [Putnam *et al.*, 1993, p. 171]. L'argument des externalités négatives constitue précisément la raison pour laquelle les individus transfèrent une partie de leurs pouvoirs à l'État afin que celui-ci gère les incidences réciproques ; c'est la solution hobbesienne du Leviathan qui impose sa loi à tous ceux qui le composent et les force à respecter le corps social.

La solution du *third-party enforcement* ne constitue cependant pas la panacée comme le souligne Robert Putnam : tout d'abord parce qu'elle s'avère généralement onéreuse et difficile à mettre en place, et d'autre part parce qu'elle requiert une neutralité ainsi qu'une fiabilité totale dans le chef de la tierce-partie. C'est pour ces raisons qu'il est primordial qu'au niveau d'une société le système coercitif ne dépende pas uniquement du corps étatique mais aussi et en premier lieu du corps social. La famille et l'entourage direct se présentent comme des facteurs essentiels au moyen de l'éducation. Par la suite, la capacité de socialisation permet elle aussi l'intégration de normes de réciprocité, dans le cadre de relations de voisinage par exemple.

Robert Putnam décrit la réciprocité comme étant de deux ordres : «équilibrée» et «généralisée». La réciprocité «équilibrée» est un phénomène spécifique qui repose sur un échange donnant-donnant avec l'autre. L'échange est simultané, repose généralement sur une transaction d'objets de valeurs identiques ou est marqué par une relation de pouvoir ("Je t'aide à présent, si tu m'aides en retour, ou parce que tu es plus puissant que moi.") La réciprocité «généralisée» est quant à elle de nature plus diffuse et apparaît dans des relations sur le long terme caractérisées par un déséquilibre des statuts de redevabilité ou de dépendance. Dès qu'une norme d'un tel ordre est intégrée, elle fait germer au sein des individus en relation toute une série d'attentes légitimées par l'histoire qui les relie. C'est donc essentiellement cette dimension répétitive et temporelle qui favorise le déploiement des normes de réciprocité «généralisée» ; ces dernières s'avèrent aussi pour cette raison bien plus aptes à l'approvisionnement du capital social ("Je t'aide à présent, sachant que nous avons un horizon commun, et qu'un jour peut-être tu m'aideras en retour.")

Typiquement, les normes de réciprocité simultanée sont à l'œuvre dans la sphère économique : tous les échanges commerciaux reposent sur une architecture normative définie par l'immédiateté et l'équivalence. La réciprocité généralisée apparaît plus pour sa part des relations familiales, d'amitié, de travail et associationnelles. Elle permet de réconcilier des attentes intéressées avec des perspectives de solidarité et d'entre-aide. Les normes de réciprocité généralisée

permettent donc la propagation de comportements et d'attentes civiques au sein d'une population.

> "An effective norm of generalized reciprocity is likely to be associated with dense networks of social exchange. In communities where people can be confident that trusting will be requited, not exploited, exchange is more likely to ensue. Conversely, repeated exchange over a period of time tends to encourage the development of a norm of generalized reciprocity." [Putnam *et al.*, 1993, p. 172]

La confiance permettant l'interaction se déploie donc au niveau social lorsque le nombre d'interactions interpersonnelles caractérisées par la répétition et non pas l'immédiateté atteint un niveau suffisant pour permettre l'émergence de normes de réciprocité généralisée ; et les agencements sociaux permettant en particulier le déploiement de tels processus interactionnels sont les réseaux d'échanges communicationnels. Toute forme de société est caractérisée par la présence de réseaux permettant l'interaction. Comme le souligne Robert Putnamn qu'elles soient traditionnelle ou moderne, totalitaire ou démocratique, collectiviste ou capitaliste, toutes les sociétés et communautés reposent sur la formation de réseaux communicationnels, de tailles diverses et de nature formelle ou informelle. Cependant, la nature des normes de réciprocité et de confiance sera différente selon la structuration des réseaux.

La structure de ces réseaux peut être soit «verticale» soit «horizontale», bien que dans les faits cette distinction semble quelque peu sommaire, un seul et même réseau présentant généralement des liaisons des deux ordres. Les réseaux verticaux relient des agents inégaux dans des relations asymétriques de hiérarchie et de dépendance. Les réseaux horizontaux relient quant à eux des agents au statut et au pouvoir équivalents [Putnam *et al.*, 1993, p. 173]. Les réseaux verticaux de subordination ne présentent que peu d'intérêt dans la réflexion sur le capital social selon Robert Putnam ; ils ne sont selon lui porteurs d'aucun facteur favorable au maintien ou à la diffusion de la confiance sociale. Ainsi les relations entretenues entre un patron et ses clients, typiquement d'ordre verticale, en restent à un stade d'obligations asymétriques ne permettant pas l'émergence d'une réciprocité généralisée.

Les liens que tissent par contre les acteurs d'une association civique sont généralement quant à eux de nature horizontale : tous sur pied d'égalité face à un objectif commun. Les réseaux d'engagement civique constituent pour Robert Putnam des lieux privilégiant le déploiement de comportements basés sur une réciprocité généralisée, et non pas sur un intérêt à court terme, et ce pour plusieurs raisons :

- Les réseaux d'engagement civique diminuent le risque d'opportunisme en augmentant les coûts de la défection grâce aux aspects itératifs et interconnectés des transactions.

- Ils instaurent automatiquement une réciprocité généralisée par le biais

d'un facteur réputationnel.

– Ils facilitent le flux d'informations et, par là même, la quantité ainsi que la qualité par recoupement de ces dernières.

– Et enfin ils permettent la mise en place de processus d'apprentissage grâce à la transmission des succès et des échecs collaboratifs du passé.

Ces réseaux s'avèrent donc d'excellents conducteurs du civisme grâce à leur capacité connectique qui favorise la reconnaissance sociale ; des individus en réseau ne sont plus complètement des inconnus les uns pour les autres, et ce bien qu'ils ne soient pas forcément liés par des relations personnelles. La réputation devient rapidement un enjeu essentiel pour les membres d'un réseau, assurant l'intégration délibérée de normes de réciprocité. En résumé,

> "Voluntary cooperation [...] depends on social capital. Norms of generalized reciprocity and networks of civic engagement encourage social trust and cooperation because they reduce incentives to defect, reduce uncertainty, and provide models for future cooperation. Trust itself is an emergent property of the social system, as much as a personnal attribute. Individuals are able to be trusting [...] because of the social norms and networks within which their actions are embedded." [Putnam *et al.*, 1993, p. 177]

Robert Putnam fut donc l'un des premiers à travailler l'idée d'un lien entre confiance sociale et performance étatique en se focalisant sur la composante «réseau» du capital social. Il semblerait selon lui que le capital social soit le plus développé dans les sociétés où existent de nombreuses relations horizontales (associationnelles) et dans lesquelles on retrouve une large partie de la population. De denses réseaux d'échanges sociaux seraient donc une condition pour la généralisation de normes, dont celle de réciprocité. Ces réseaux permettent également d'opérer des échanges de savoir pouvant se révéler primordiaux pour l'action collective. Robert Putnam distingue donc les réseaux horizontaux, liant des agents au statut et au pouvoir équivalents, des réseaux verticaux, qui rattachent quant à eux des agents non égaux dans des relations asymétriques hiérarchiques, et produisant alors les dangers d'opportunisme et de clientélisme.

Les réseaux dans lesquels s'incarne le capital social peuvent être de natures très différentes. Robert Putnam distingue de la sorte les réseaux formels, tels que les partis politiques, des réseaux informels, tels que ceux qui se créent naturellement autour de relations d'amitié. Mais ils peuvent également diverger selon les niveaux quantitatif et qualitatif des relations qui les constituent ; Robert Putnam parle alors de réseaux «épais» (*thick*) lorsqu'ils connectent des individus de façon profonde dans divers aspects de leur vie, à l'opposé de réseaux «fins» (*thin*) qui présentent des interconnections limitées dans un cadre bien établi et hautement spécifiées.

Il convient donc d'envisager également la confiance comme un phénomène susceptible de renforcer l'asymétrie des rapports de pouvoir dès lors que cette

mise en vulnérabilité serait mal placée. D'autre part, il suffit que le projet que se donne le réseau/capital social soit considéré comme allant à l'encontre du bien collectif pour comprendre que la confiance ne possède pas une moralité intrinsèquement tendue vers le bien - les mafias en constituent l'exemple paradigmatique. Selon cette perspective critique, Robert Putnam établit une autre distinction entre «*bounding social capital*» et «*bridging social capital*» [Putnam *et al.*, 2003]. Les réseaux formant le premier relient des individus similaires sous plusieurs aspects, avec un risque de déclin critique suite à la focalisation et à la cristallisation des perspectives, alors que ceux créant du capital social «pontant» (selon une perspective exo-groupale) deviennent de façon croissante à l'heure de la mondialisation des éléments nécessaires pour le bon fonctionnement d'une démocratie saine et pluraliste.

Voici donc le rôle clef joué par la confiance : réduire l'incertitude afin de permettre la coopération. Les normes de réciprocité ainsi que les réseaux jouent un rôle similaire et permettent l'élargissement de la confiance interpersonnelle à un niveau social. Dans la problématique construite par Robert Putnam, l'aspect civique des associations et communautés, se présentant donc sous la forme de réseaux horizontaux au sein desquels l'intégration de normes de réciprocité généralisée octroye l'instauration d'un haut niveau de confiance sociale, leur permet d'agir collectivement, et donc à la fois de favoriser le développement économique et la gestion des ressources publiques tout en parvenant à se mobiliser afin d'appuyer ou de contester les politiques des pouvoirs publics. La capacité d'agir va de pair avec la confiance, laquelle est étroitement liée avec le développement économique et civique, la democratie dépend *in fine* de ces deux derniers facteurs. Voyons à présent comment Robert Putnam décrit ce processus par l'exemple italien, en démontrant l'existence de deux équilibres socio-économiques distincts comme le résultat d'une importante variation de capital social à travers les âges.

Deux équilibres socio-économiques

Une étude politographique et historique, couplée aux principes néo-institutionnalistes et à une problématisation en termes d'action collective, permet donc à Robert Putnam de présenter une vision neuve de la gouvernance démocratique selon l'enjeu des valeurs et des normes inscrites dans la coopération socio-économique, c'est-à-dire dans le capital social. Ce capital social, comme toute forme de capital, peut donc faire l'objet d'une évaluation quantitative, à laquelle s'attela précisément Robert Putnam par le biais d'une analyse des facteurs économiques et civiques de deux régions d'Italie. Il établit alors une correspondance entre les régions considérées comme institutionnellement performantes et celles présentant une importante teneur en capital social. En effet, les régions démocratiquement efficientes sont celles dont les membres sont les plus adroits à résoudre les dilemmes de l'action collective et donc à coopérer, à mutualiser les efforts, à se mettre d'accord sur une ligne de conduite et à se donner les moyens de s'y tenir. Les citoyens y sont de manière générale plus pro-actifs, mieux informés, plus «puissants» car hautement interconnectés et confiants en leur capacité d'action ; dès lors, ils sont plus aptes à constituer un contre-pouvoir face aux administrations publiques, susceptibles de perdre le

contact avec la réalité sociale. En d'autres termes, ce sont aussi bien les capacités économiques que contestataires des régions à haut niveau de capital social qui se voient renforcées.

Tâchons à présent de boucler la question posée au début de cette section sur le capital social. Si nous savons à présent pourquoi les démocraties régionales du Nord de l'Italie sont de manière générale plus vigoureuses et performantes que celles du Sud, il nous reste encore à conclure sur le «comment» de ce décalage. Nous avons déjà avancé le principe offrant une réponse à cette question : les histoires particulières des régions échaffaudent la structure rationnelle des interactions sociales. En d'autres termes, l'architecture cognitive d'une population sur laquelle vient s'établir le point d'équilibre de la balance de la coopération civique et économique est dépendante du passé.

Pour Robert Putnam, plus l'histoire d'un peuple sera parsemée d'évènements démontrant sa capacité à résoudre les difficultés liées à l'agir collectif et plus son stock de capital social sera élevé. En effet, nous avons vu que le capital social est composé d'éléments appartenant à la catégorie des «ressources morales» qui ont pour principe d'accroître avec l'usage et de diminuer dans l'inactivité. Une provision de capital social augmentera donc lors de sa mise en activité par le biais d'un processus viral d'intensification de la confiance, de la réciprocité positive et de l'engagement civique. Mais c'est selon un processus inversément identique qu'une communauté faiblement civique risque de voir son capital social irrémédiablement diminuer, jusqu'au point de voir gelée toute forme de coopération en son sein. En effet, il suffit de coupler cette hypothèse du co-renforcement entre quantité et usage du capital social avec l'hypothèse établie plus haut de l'irrationalité du point de vue individuel de la coopération pour obtenir la conclusion suivante : le maintien d'un faible taux de civisme au sein d'une communauté et le refus de coopérer constituent des stratégies de survie parfaitement rationnelles et à fort potentiel de réenforcement cumulatif. Coopérer dans un environnement incivique constitue une prise de risque bien trop importante que pour devenir un comportement habituel ! En fait, comme le souligne bien Diego Gambetta [Gambetta, 2000], les comportements coopératifs apparaissent bien plus extraordinaires que les comportements opportunistes une fois observés sous le prisme de la théorie des jeux... sauf à postuler la confiance comme un phénomène naturel chez l'être humain.

Ainsi Robert Putnam observe-t-il l'existence de deux équilibrages sociaux bien distincts en termes de capacités coopératives entre le Nord et le Sud de l'Italie de la fin du XXème siècle. Ces niveaux de capacitation coopérative sont selon lui le fruit de l'histoire des hommes, construisant par sédimentation une véritable architecture rationnelle des intercations sociales. Or, et ce malgré de nombreux changements de régimes à la fois politiques et économiques à travers les âges, Robert Putnam observe dans le passé du Nord de l'Italie une prééminence en terme de civisme et ce depuis le Moyen-Âge. Cette divergence résulte en premier lieu, non pas de la nature des individus, mais bien de leur contexte politico-économique ; ainsi Robert Putnam décrit-il le millénaire italien - depuis l'invasion normande donc - comme étant marqué par une constante autocratique/élitiste dans le Sud et républicaine/participative dans le Nord. Le fait

que le *Mezzogiorno* ait été dirigé durant des siècles par des puissances étrangères, dont la main-mise hierarchisée assura cependant jusqu'à l'unification de l'Italie la richesse et le développement économique, rendit au final cette région totalement dépourvue en termes de réseaux horizontaux, menant à un appauvrissement des capacités actantielles de mobilisation collective.

De ce Moyen-Âge italien caractérisé par la mise en place d'une puissante monarchie autoritaire dans le Sud et d'une explosion de républiques communales dans le Nord jusqu'à l'unification au XIXème siècle, Robert Putnam isole donc le maintien au niveau de la gestion du pacte social d'une tendance fondamentalement verticale au Sud et horizontale au Nord. En fait, le Sud de la péninsule semble avoir adopté génétiquement la solution hobbesienne du Léviathan pour résoudre les dilemmes de l'action collective, les individus déléguant leur pouvoir et la responsabilité du maintien de la paix sociale et du développement économique à une tierce partie. Cette solution fonctionna durant de nombreux siècles, des villes telles que Rome et Naples devenant, sous des régimes autoritaires et extrêmement hiérarchisés, parmi les plus riches de l'occident aussi bien aux niveaux économique que culturel. Les populations du Sud «prirent le pli» des gouvernements autoritaires, de la mise en place de tierces-parties coercitives pour résoudre les problèmes légaux et commerciaux, des relations verticales de clientélisme, et surtout d'interactions fondées sur une réciprocité «équilibrée» et non pas «généralisée». Alors que la hiérarchisation et le donnant-donnant deviennent les normes doxastiques dans le Sud, le Nord par contre opte pour la mise en place d'une solution de capital social. L'émergence et la multiplication de guildes, de sociétés, de coopératives, d'unions et de clubs en tout genre dans le Nord instaura un sentiment populaire aussi diffus que la norme qui l'accompagne, selon lequel la coopération et l'entre-aide sont non seulement possibles mais en plus efficaces. Dès lors, les normes de réciprocité positive et les réseaux d'engagement civique devinrent le matériau de base de la construction de l'architecture socio-rationnelle du Nord, structurant les relations sociales de façon horizontale et égalitaire, et non pas de manière verticale et dépendante comme ce fut le cas au Sud.

> "This civic equilibrium has shown remarkable stability [...] although its effects have been disrupted from time to time by exogenous forces like pestilence, war, and world trade shifts. The contrasting, Hobbesian equilibrium in the South has been even more stable, though less fruitful. Mutual distrust and defection, vertical dependence and exploitation, isolation and disorder, criminality and backwardness have reinforced one another in [...] interminable vicious circles." [Putnam *et al.*, 1993, p. 181]

Ainsi l'équilibre suboptimal de la défection économique apparaît-il comme étant bien plus facilement stabilisable que son homologue reposant sur la confiance. La théorie des jeux maintient donc la justesse de ses hypothèses : alors que la défection reste économiquement orthodoxe, la coopération se présente comme rationnellement hétérodoxe.

Robert Putnam distingue donc dans son architectonique du social deux pôles d'équilibres économiques déterminant la rationalité de l'action collective : un équilibre de la dépendance/exploitation et un équilibre de la réciprocité/confiance. C'est alors à l'histoire des sociétés de déterminer vers lequel de ces deux pôles se stabilisera l'équilibre, limitant *de facto* le niveau global d'efficience économique et de performance institutionnelle. S'opère alors un phénomène de renforcement de l'équilibre, les acteurs étant rationnellement obligés par leur contexte social et institutionnel de répondre selon les capacités mises en balance. Mais ce phénomène de renforcement n'est pas le seul a pouvoir être observé : les conclusions de Robert Putnam démontrent également l'existence d'un important phénomène d'hystérèse. En termes bourdieusiens, l'hystérèse est une des caractéristiques des *habitus*, ces dispositions structurantes socialement acquises et transposables, signifiant leur constance à travers la durée [Bourdieu, 2000]. En termes économiques, ce phénomène décrit un effet de persistance d'un état malgré la disparation de ses causes suite à des problèmes de masse critique. Quoiqu'il en soit, que ce soit sociologiquement ou économiquement parlant, une théorisation en termes de capital social repose sur un principe d'influence des dispositions individuelles par des variables de groupes, pouvant mener à une inadaptation persistante des individus face à l'évolution des contextes. Dans ce cadre, il est dès lors difficile d'émerger au niveau économique lorsque l'équilibre est trop faible car le capital social se présente comme étant une ressource difficile à dynamiser.

Selon ces conclusions, les pathologies sociales vécues dans le Sud de l'Italie semblent difficilement dépassables, le sillon de dépendance en résolutions élitistes et pyramidales aux dilemmes de l'action collective étant trop profond. La théorie avancée par Robert Putnam réduirait-elle à néant toute opportunité pour une société au passé marqué du sceau de l'exploitation de changer sa condition ? Les régions du Sud de l'Italie sont-elles condamnées à l'inefficience institutionnelle, aux difficultés économiques et à l'incivisme ? Robert Putnam paraît assez pessimiste en tous les cas, car il nous apprend que la recomposition d'un stock de capital social nécessite du temps, beaucoup de temps, parce que devant s'inscrire dans les mœurs et coutumes, c'est-à-dire dans des dispositions individuelles se trouvant en porte-à-faux avec la structure contextuellement déterminée du capital social. Après tout, ne dit-on pas de Rome qu'elle ne s'est pas construite en un jour ? La reformulation d'un programme d'agir collectif optimal requiert un long et lent processus d'apprentissage social dont il convient encore de détailler le fonctionnement.

4.3.5 La clef de voûte : les réseaux civiques

La relation entre démocratie et capital social semble en fait être symbiotique chez Robert Putnam, selon l'expression d'Eric M. Uslaner [Uslaner, 1999, p. 141]. La démocratie requiert selon lui un haut niveau de confiance généralisée pour l'optimalité de son fonctionnement, et donc d'un important taux de capital social dès lors que ce concept tend à être confondu avec celui de la confiance. L'étude de Tocqueville indiquait déjà cette voie et préfigurait toute la réflexion de Robert Putnam : la démocratie requiert la présence d'un univers associa-

tif vigoureux. Comme nous venons de le voir, justifier cette assertion nécessite une argumentation en deux temps axée autour du principe de l'action collective.

Premièrement, c'est essentiellement dans le monde coopératif que les êtres humains apprennent à dépasser leur crainte mutuelle en se fixant des objectifs communs et des moyens pratiques de les atteindre. Ce faisant, et ce quelle que soit la nature de l'objectif, les acteurs développent «automatiquement», voire «naturellement», des dispositions de réciprocité et de confiance vis-à-vis de leurs proches, leur permettant de résoudre avec facilité et à moindres frais les dilemmes de l'action collective. Le premier élément est donc le fait que le capital social favorise l'agir collectif. Deuxièmement, et ce aussi bien pour Tocqueville que pour Robert Putnam, la solution hobbesienne du tiers oppresseur pour permettre un agir collectif cohérent montre rapidement ses limites. Les États et autres institutions à finalité prescriptive ont recours à des lois couplées à des mécanismes de sanctions pour parvenir à leurs fins ; il apparaît cependant que cette solution s'avère non seulement extrêmement lourde et coûteuse à mettre en place mais aussi souvent bien trop rigide face aux changements radicaux de certains contextes. Dans l'introduction de l'important ouvrage collectif *Democracy and Trust* qu'il a édité, Mark E. Warren présente bien ce double enjeu :

> "Democratic theorists increasingly have come to accept a principle first associated with Tocqueville : there are inherent limits to collective actions organized by states or state-like organizations. [...] Ultimately, collective action depends upon the good will of participants, their share understandings, their common interests, and their skilled attention to contingencies. [...] As Tocqueville so famously put it, «In democratic countries knowledge of how to combine is the mother of all other forms of knowledge ; on its progress depends that of all the others»." [Warren, 1999c, pp. 14-15]

L'intuition socio-culturelle de Tocqueville trouve un écho retentissant dans la thèse établie par Robert Putnam : le principe démocratique requiert une société civile dynamique et robuste. Cette thèse est donc étayée au travers de son *Making democracy work* au moyen d'une étude politologique comparant le mode de fonctionnement gouvernemental de deux régions d'Italie. Partant de l'observation d'une importante différence de performance institutionnelle entre ces institutions régionales, Robert Putnam met en exergue le développement socio-économique et la teneur civique des communautés comme facteurs explicatifs de cette variation. Cependant, le facteur socio-économique apparaît comme étant secondaire, soumis à d'importantes variations qui en déforcent la puissance causale, et *in fine* dépendant de celui du civisme ; Robert Putnam opte donc pour une politologie plus axée sur le rôle de l'environnement culturel des institutions, que sur le design institutionnel en tant que tel, et que sur la performance économique donc. Le capital social chez Robert Putnam repose sur un argument socio-culturel selon une perspective normative du phénomène de confiance.

Pourquoi cette primauté du facteur civique ? La réponse à cette question repose sur le choix chez Robert Putnam d'une perspective historiciste. Réfutant le

synchronisme comme étant inapte à expliquer les changements institutionnels, Robert Putnam déploie une politologie historique de la même manière que Douglass North réalisa une histoire de l'évolution économique. Au moyen de cette optique diachronique, il parvient alors à isoler l'agent fondamental qui selon lui est à la base de la performance des institutions démocratiques : le capital social. Voilà donc bien l'apport essentiel de Robert Putnam à la science politologique : ouvrir une nouvelle voie de réflexion sur la démocratie en terme de confiance sociale. Tout comme chez Tocqueville, la culture politique d'une société devient le moteur essentiel de l'activité démocratique. La vision traditionnelle d'une gouvernance pyramidale et strictement représentationnelle du bien public se trouve donc ébranlée par cette nouvelle légitimité acquise par la société civile : pour peu que cette dernière soit amorphe ou contrainte, c'est toute l'organisation démocratique qui est mise à mal.

Reste alors une question, la plus fondamentale selon nous, consistant à comprendre en quoi le capital social, un concept économique par essence, possède un impact sur la gouvernance politique. Deux premières assertions doivent être acceptées pour pouvoir réaliser ce lien : premièrement, le capital social est un ensemble de ressources morales qui ont la particularité de croître dans l'usage et de diminuer dans la désuétude, et deuxièmement, les capacités de mobilisation de ce même capital social sont l'enjeu d'un processus socio-génétique - le recours au capital social dépend de structurations sociales - caractérisé par une multiplicité d'équilibres ainsi que par un phénomène d'hystérèse. Ces deux idées permettent alors l'établissement d'une forme d'architecture de l'intentionnalité sociale selon laquelle une communauté répondra en faisant usage ou non de capital social aux dilemmes posés par toute forme d'action collective, que ce soit au niveau économique ou politique. Le centre névralgique de l'argumentation de Robert Putnam repose selon nous à ce niveau : le capital social comme réponse à des défis d'ordre économique participe à la construction de la rationalité sociale.

Face aux problèmes de l'agir collectif, certaines communautés mobiliseront plus que d'autres leur stock de capital social, et par là-même l'enrichiront et le rendront plus accessible à la fois. Celles qui répondront aux dilemmes collectifs par d'autres moyens - l'opportunisme, la défection et l'emploi de tiers coercitifs pour l'essentiel - reposeront elles aussi sur une rationalité sociale mais qui mène à l'établissement d'un point d'équilibre non coopératif suboptimal pour l'action. Cette divergence d'équilibre social, résultant donc de la congruence en terme de capital social du collectif, permet alors d'expliquer la différence de performance institutionnelle : les sociétés adéquatement modelées en terme de capital social seront hautement civiques et donc plus aptes à opérer à la fois un contre-balancement mais aussi et surtout un «prolongement» efficaces au niveau social des pouvoirs publics, alors que les sociétés présentant une faible capitalisation sociale se révèleront bien plus chétives au niveau démocratique. Pourquoi ? Parce qu'elles auront économiquement internalisé des habitudes individualistes, faisant le lit du phénomène démocratiquement contre-productif de tyrannie de la majorité, sans être parvenues à les contre-balancer au moyen d'associations civiques.

Il semble alors ne faire aucun doute que la confiance, en favorisant la co-

opération, augmente bel et bien la performance gouvernementale. Des citoyens purement égoïstes négligeront par exemple les tâches de collecte d'informations au sujet de l'action gouvernementale et passeront rarement à l'acte (voter, manifester, signer des pétitions, etc.), là où des citoyens motivés agiront par une norme de coopération civique comme manifestation de leur loyauté sociale [Keefer et Knack, 2005]. La norme de fiabilité constitue donc un important vecteur de confiance en obligeant le confident à ne pas tirer profit de la situation de vulnérabilité dans laquelle s'est placé son vis-à-vis. Ainsi les citoyens attendent en retour des responsables politiques qu'ils agissent de façon fiable et honnête. La filiation avec Tocqueville est claire, et Robert Putnam ne s'en cache pas :

> "*Social context and history profoundly condition the effectiveness of institutions.* Where the regional soil is fertile, the regions draw sustenance from regional traditions, but where the soil is poor, the new institutions are stunted. Effective and responsive institutions depend, in the language of civic humanism, on republican virtues and practices. Tocqueville was right : democratic government is strengthened, not weakened, when it faces a vigorous civil society." [Putnam *et al.*, 1993, p. 182]

Le paradigme du capital social restreint donc le rôle des institutions gouvernementales en soumettant la normativité à un principe d'existence essentiellement réticulaire chez Robert Putnam. En effet, si ce dernier se défend bien de nier toute incidence sur le progrès démocratique des pratiques politiques au niveau des institutions formelles, celles-ci semblent condamnées à dépendre *in fine* de l'évolution des mentalités. Robert Putnam focalise donc toute l'attention sur la sphère civile et n'offre que très peu de réflexions sur le rôle en tant que tel des institutions étatiques. Mais bien que sa vision du politique fasse peu état du rôle positif des réformes régionales menées par l'État italien, il conclut cependant son étude en estimant que malgré tout, des changements institutionnels menés au niveau public ont bel et bien des impacts sur l'évolution des croyances sociales.

> "The civic community has deep historical roots. This is a depressing observation for those who view institutional reform as a strategy for political change. [...] The full results of the regional reform, however, are far from an invitation to quietism. On the contrary, [...] *changing formal institutions can change political practice.* The reform had measurable and mostly beneficial consequences for regional political life. As institutionalists would predict, institutional changes were (gradually) reflected in changing identities, changing values, changing power, and changing strategies. [...] Formal change induced informal change and became self-sustaining." [Putnam *et al.*, 1993, pp. 183-184]

Mais ce passage soulève selon nous plus de questions qu'il n'en résout : si des réformes gouvernementales *peuvent* mener à un changement des pratiques

civiques, il convient encore d'en étudier les modalités de fonctionnement et surtout les critères de réussite. Pour sa défense, comme indiqué au début de son étude, sa réflexion ne consiste pas à proprement parler à élaborer une théorie du design institutionnel, à propos de laquelle il semble alors faire référence aux travaux d'Elinor Ostrom [Ostrom, 1990]. Mais il nous semble malgré tout que sa vision des causes de la performance institutionnelle aurait grandement bénéficié de quelques réflexions en terme d'agencement public ; en l'état, la simple évocation en toute fin de parcours d'une incidence bénéfique sous conditions intraitées - et sans doute *intraitables* par sa théorisation, comme nous le défendrons par la suite dans notre analyse critique du capital social - des institutions formelles sur la performance démocratique ne nous semble pas remettre en cause sa perspective auto-régulatrice et communautariste des enjeux politiques.

Concernant les oppportunités de révision et de déplacement positif de l'équilibre socio-économique, l'analyse de Robert Putnam invite donc à prendre rapidement des décisions et des actes visant le redéploiement de communautés civiques au sein des sociétés, et ce *a fortiori* pour les États connaissant ou ayant connu des troubles au niveau du système politique. La démocracie requiert des institutions fonctionnelles, et l'efficience de celles-ci est conditionnée par leur histoire et leur contexte social. En fait, le capital social s'avère selon Robert Putnam plus important que le capital physique et humain, et ce aussi bien au niveau du progrès économique que de l'efficacité politique. Les sociétés évoluant en étant dépourvues de confiance sociale, de normes de réciprocité et de réseaux civiques diminuent au jour le jour leurs capacités de parvenir à une démocratisation profonde des esprits, et ce parce qu'elles se verront obligées afin de dépasser les dilemmes de l'action collective de maintenir des structures coercitives fortes, reposant *in fine* sur une architecture pyramidale des rapports sociaux.

4.4 Recherches post-*Making democracy work*

Robert Putnam poursuivit ses recherches sur le capital social essentiellement dans deux directions : l'observation et le traitement d'un déclin généralisé de la participation civique et politique à travers les États démocratiquement avancés, et l'élaboration d'hypothèses concernant une mutation des formes traditionelles du capital social. Appliquant les hypothèses de travail établies dans *Making democracy work*, Robert Putnam se fit en un premier temps l'observateur alarmiste d'un effritement de la société américaine à travers un essai intitulé *Bowling alone*, et assura l'édition de l'ouvrage collectif *Democracies in flux* analysant comparativement l'évolution générale du capital social au sein des sociétés post-industrielles. Il décrivit ensuite de façon plus optimiste, d'une part, l'émergence de nouvelles formes d'activité associative, et d'autre part, l'existence d'histoires particulières visant une recréation de capital social en vue d'un objectif commun dans *Better together*.

4.4.1 Un désengagement civique généralisé

L'application de la méthodologie empirique de Robert Putnam au niveau du territoire américain et les conclusions qu'il en tira eurent un impact considérable qui dépassa le monde académique. Si son *Making democracy work* atteint le statut de *best-seller* en ayant des échos à travers l'ensemble des sciences sociales, la publication à peine deux ans plus tard de l'article *Bowling alone : America's declining social capital* parvint également à toucher une certaine frange du monde politique, et mena à la création du Séminaire Saguaro[6]. Robert Putnam y décrit plusieurs phénomènes qui, selon lui, témoignent de la diminution de l'engagement civique aux États-Unis, et donc, de par son impact sur la performance institutionnelle et la qualité de vie, d'une déficience du principe démocratique. Reprenant pour l'essentiel les quatres indicateurs de civisme mis à jour dans *Making democracy work*, à savoir les faits de participer à des associations, de lire des journaux, de se présenter à des referendums et d'employer son droit de vote, il parvient en effet à démontrer une importante diminution du capital social dans l'ensemble des États.

Robert Putnam approfondit cette hypothèse d'un déclin de la participation civique en Amérique dans un ouvrage publié en 2000, intitulé *Bowling alone : The collapse and revival of american community* [Putnam, 2000], se présentant comme une somme de données statistiques. La référence au fait de jouer seul au bowling n'est pas triviale : elle serait symptomatique d'un changement des mentalités qui semblent de plus en plus opter pour des comportements individualistes. Alors que le bowling était principalement considéré comme un sport d'équipe, les chiffres montrent que depuis quelques décennies il devient de plus en plus un sport auquel on joue seul ou entre amis - Robert Putnam observe un déclin d'environ 50% du nombre d'adhésions à un club et ce malgré une augmentation du nombre de joueurs occasionnels. Le bowling n'est bien entendu pas le seul sport touché. Un phénomène général de dévalorisation des dispositifs collectifs est observable. La participation dans des associations volontaires diminue elle aussi, ainsi que le nombre de personnes s'engageant dans les comités d'églises, de quartier ou encore au sein de structures syndicales. Au niveau politique, il observe également un accroissement du taux d'absentéisme lors d'élections, ainsi que de façon générale une desertion croissante lors de manifestations politiques et une inquiétante diminution de l'activisme politique. Les États-Unis semblent donc connaître depuis les années 70 une mutation à la fois de l'engagement civique, des liens sociaux et des rapports de confiance :

[6] Voici comment est décrit ce projet sur la page de garde de son site Internet : "The Saguaro Seminar : Civic Engagement in America is an ongoing initiative of Professor Robert Putnam at the John F. Kennedy School of Government at Harvard University. The project focuses on expanding what we know about our levels of trust and community engagement and on developing strategies and efforts to increase this engagement. A signature effort was the multi-year dialogue (1995-2000) on how we can increasingly build bonds of civic trust among Americans and their communities." [http ://www.hks.harvard.edu/saguaro/]
Concrètement, le Saguaro Seminar réunit des individus provenant des divers États, de diverses expériences de vie et de diverses classes de la population américaine. A travers le dialogue, ils réflechissent ensemble aux moyens concrets de recréer des incitants aux relations sociales et civiques afin de relancer l'innovation sociale qui fit les beaux jours du début du XXème siècle américain, et qui permit la création d'institutions aussi diverses que les *YWCA*, les *Boy Scouts*, l'*American Red Cross*, la *League of Women Voters*, le *NAACP* ou encore l'*Urban League*.

les citoyens américains se rejoignent moins, votent moins, donnent moins, et sont de moins en moins confiants (bien que de plus en plus tolérants, ce qui ne revient pas au même), et ce aussi bien les uns envers les autres que vis-à-vis de leurs dispositifs institutionnels.

Entre plusieurs causes de natures aussi diverses que l'augmentation du temps de travail, la pression financière, l'évolution du rôle des femmes, des effets générationnels ou encore l'expansion urbaine, Robert Putnam estime que la plus déterminante n'est autre que l'apparition dans les foyers américains de la télévision [Putnam, 1995]. Renvoyant à l'un de ses indicateurs de civisme, Robert Putnam estime que l'incroyable succès et déploiement de la télévision au milieu du XXème siècle a eu pour effet de réduire l'intérêt des citoyens pour la lecture de journaux, qui est associée selon lui à un fort capital social. En effet, non seulement les journaux étaient souvent lus à l'extérieur, dans des lieux favorisant l'échange d'idées et le dialogue, mais ils étaient aussi et surtout caractérisés par des lignes éditoriales bien tranchées. En termes de contenu informationnel, les journaux télévisés sont aussi caractérisés par un principe de sélection sensationaliste et un principe de construction dramatique qui ont pour effet pervers de détourner l'attention des informations réellement essentielles[7]. Le loisir télévisuel, entraînant les individus à rester chez eux et restreignant de la sorte leurs opportunités d'interaction, doit donc être associé à un faible niveau de capital social. Ainsi, faisant référence à l'ouvrage *Technologies without borders* d'Ithiel de Sola Pool, Robert Putnam questionne l'idée des nouvelles communautés technologisées :

> "Pool hoped that the result might be «community without contiguity». As a classic liberal, he welcomed the benefits of technological change for individual freedom, and, in part, I share that enthusiasm. Those of us who bemoan the decline of community in contemporary America need to be sensitive to the liberating gains achieved during the same decades. We need to avoid an uncritical nostalgia for the Fifties. On the other hand, some of the same freedom-friendly technologies whose rise Pool predicted may indeed be undermining our connections with one another and with our communities. [...] The last line in Pool's last book is this : «We may suspect that [the

[7] Pierre Bourdieu décrit ainsi la télévision comme étant "[...] le lieu de censures multiples et pour la plupart invisibles, y compris pour ceux qui les exercent" [Bourdieu, 1996]. Cette censure en télévision n'est pas autant le fait de pressions politiques ou économiques que celle issue des principes qui la régissent, à savoir la spectacularisation et la dramatisation, et qui mènent à une homogénéisation de l'image couplée à une catégorisation de l'information. Perverse car imperceptible, cette censure établit une unification des thématiques par la concurrence et échappe à toute imputation de par sa nature systémique. Pour Bourdieu, la télévision cache tout autant qu'elle dévoile.
Ainsi, la focalisation sur des faits divers conduit à une perte de temps précieux pour le traitement d'informations pertinentes pour l'exercice citoyen des droits et des pouvoirs démocratiques. La différence essentielle entre les journaux papiers et télévisuels repose donc sur ce facteur temporel : la détermination de la pertinence des articles n'appartient plus à l'individu puisqu'elle devient déterminée par la sacro-sainte règle de l'audimat. La force de frappe de l'image, bien plus importante que celle du texte, permet à la télévision de créer une autre réalité pouvant s'avérer particulièrement pernicieuse d'un point de vue démocratique. Or, les chiffres cités par Bourdieu rejoignant ceux de Robert Putnam, il apparaît qu'en un demi-siècle plus de 50% des individus ont arrêté de lire des journaux.

> technological trends that we can anticipate] will promote individualism and will make it harder, not easier, to govern and organize a coherent society».” [Putnam, 1995, p. 680]

Un autre élément intéressant mis en exergue par Robert Putnam afin d'expliquer le déficit d'engagement civique vécu par les États-Unis repose sur un argument bien connu des théories du «réalisme politique» selon lequel une importante crise nationale permet d'abondamment ressouder les liens entre ceux qui la vivent. Une guerre, un désastre naturel ou encore une crise économique constitueraient autant d'opportunités de reformation d'engagements solidaires. Or, à l'époque de *Bowling Alone*, les États-Unis n'ont plus fait les frais d'une importante crise galvanisante depuis des lustres. Les attentats perpétrés sur le sol américain le 11 septembre 2001 donnent-ils raison à cette hypothèse ? Oui, mais pas uniquement dans le sens machiavélien du principe. D'après les sondages menés par Robert Putnam dans le cadre du Séminaire Saguaro, le 11 septembre marqua en effet chez beaucoup d'Américains un regain de la confiance sociale et même institutionnelle à travers une importante relance patriotique. Cela se traduisit concrètement par une acceptation accrue au sacrifice de quelques libertés en vue de renforcer la sécurité, ainsi que par le dépassement de certains clivages interethniques (et ce même si ces phénomènes se firent chez beaucoup par le biais de la nomination d'un nouvel ennemi prenant la figure de l'islamiste). Mais il apparut rapidement que la forme de capital social qui émergea directement après le drame était en quelque sorte tronquée par essence car bien plus fondée sur la crainte que sur un objectif commun, et qu'elle ne dura qu'un temps. Il en résulta pour preuve un statu quo au niveau du nombre d'inscriptions au sein d'organisations civiques.

Cependant, une fois le choc passé, il apparut que la jeune génération qui vécut les attentats développa quant à elle un sens civique plus aigu. Les jeunes Américains prirent à la fois conscience de la faiblesse et des limites de leur nation, de ce qui lui est extérieur, de la complexité du monde et de l'interdépendance des destins. Ce fut pour eux, comme le dit Robert Putnam, un incroyable «moment d'apprentissage» qui les marqua à jamais [Putnam et Sander, 2005]. Ce moment eut ensuite un terrible écho lors de la dévastation de la Louisiane par l'ouragan Katerina en août 2005. La Nouvelle-Orléans subit un veritable retour à l'état de nature et vécut durant de nombreux mois dans la désolation la plus totale. Le nombre de volontaires disposés à venir en aide aux victimes fut conséquent, et de nombreuses associations se mirent en place afin de subvenir aux besoins de façon durable. Mais l'inadmissible lenteur avec laquelle le gouvernement prit ses responsabilités afin d'agir sur le terrain et venir en aide aux sinistrés rappela alors aux Américains l'importance et l'enjeu du vote, chose qui semblait quasiment oubliée pour la plupart, ou tout du moins enfouie sous les simulacres de la surenchère démagogique et tape-à-l'œil des campagnes électorales. Ce dont ils prirent tout simplement conscience explique Robert Putnam, c'est de l'importance d'avoir un gouvernement performant. La société civile américaine sortit en partie de sa torpeur, et des signes tangibles d'un accroissement d'intérêt politique parmi la nouvelle génération apparurent, menant à un évènement aussi inattendu qu'il s'avérait improbable encore quelques années auparavant : l'élection au poste de président des États-Unis d'un jeune sénateur

démocrate afro-américain de 47 ans. Mais après avoir vécu l'incroyable passage à l'acte de la menace terroriste, après la violence d'un désastre naturel, l'Amérique se révéla à nouveau être le terrain d'un autre drame, bien moins spectaculaire mais bien plus violent encore : un krach immobilier sans précédent aux retombées mondiales et persistantes, tristement dénommé l'«automne noir» de 2008 [Ramonet, 2009].

Quoi qu'il en soit, l'argument essentiel de *Bowling alone* est simple : le capital social traditionnel qui a fait les beaux jours et la gloire des États-Unis est sur le déclin. Les Américains sont de moins en moins sociables et participent de moins en moins au devenir politique. Cependant, souligne Robert Putnam, le déclin de l'engagement civique ne signifie bien entendu pas la disparition de celui-ci... les États-Unis ont déjà vécu de telles périodes, et le renouveau qui suivit en fut d'autant plus important, comme l'élection de Barack Obama pourrait le laisser envisager. Les États-Unis connaîtraient-ils en fait des cycles en terme de capital social ? Ces cycles présenteraient-il en fait des formes diverses de capital social ? La nature des relations interpersonnelles évolue-t-elle au fil du temps, et subit-elle l'impact des nouvelles technologies ? Si oui, alors il semblerait plus que plausible de penser une modification en parallèle des caractéristiques du capital social. L'engagement civique aurait-il donc muté, et si oui, pour prendre quelle forme ?

Partant de l'idée que le capital social a évolué durant cette dernière moitié de siècle aux États-Unis, Robert Putnam va alors voir s'il en est de même au sein d'autres démocraties avancées. Il va pour ce fair assurer l'édition d'un ouvrage collectif présentant les résultats d'études statistiques et empiriques menées au sein de huit pays développés appartenant à l'O.C.D.E. (Organisation de Coopération et de Développement Économiques), à savoir les États-Unis, l'Angleterre, la France, l'Allemagne, l'Espagne, la Suède, l'Australie et le Japon. La première conclusion va de soi : le taux de capital social ne suit pas une trajectoire identique pour tous les pays. La dynamique du capital social reste avant tout localisée, plus déterminée par les particularités d'une histoire nationale que par les conséquences de phénomènes globalisés. Toujours est-il que, selon Robert Putnam, les observations indiquent l'existence d'un schéma, non synchronique mais bel et bien similaire à celui des États-Unis, de déclin du capital social dans tous les pays technologiquement avancés.

Mobilisant d'importantes données statistiques, Robert Putnam cherche donc à démontrer avec *Bowling alone* et *Democracies in flux* un déclin de la sociabilité et de la participation civique dans l'Amérique du Nord du dernier tiers du XXème siècle ainsi que dans d'autres pays développés. Cependant, alors que le premier de ces ouvrages conclut avec l'idée d'une mutation du capital social, le second fait de cette hypothèse le point de départ d'une étude comparative internationale. Nous venons de rapidement passer en revue les éléments permettant d'étayer la thèse d'un déclin généralisé des formes traditionnelles de capital social. Voyons à présent la nature et les caractéristiques de ce nouveau capital social.

4.4.2 Un renouveau associatif particularisé

Comme le souligne Jean-Louis Thiébault [Thiébault, 2003, p. 350], n'y a-t-il pas dans les résultats établis par Robert Putnam dans *Bowling Alone* une contradiction avec les conclusions établies dans *Making democracy work* ? En effet, la thèse des cercles vertueux repose sur un principe de longévité, l'accumulation générationnelle de la vertu civique à travers l'histoire rendant cette dernière particulièrement robuste. Or, comme l'indiquait déjà Tocqueville, les États-Unis reposent sur une solide tradition civique et patriotique à travers de nombreuses associations ; il en résulte donc un haut niveau de confiance sociale - du moins intra-*Wasp* dirions-nous, qui selon la thèse de Robert Putnam devrait être profondément ancré dans les mentalités. Comment expliquer alors ce revirement ? Robert Putnam, sans doute soucieux de maintenir sa thèse des cercles vertueux, et sans doute avec elle l'ensemble du principe du capital social, parle en fait plus de mutation de l'engagement civique que d'une disparition à proprement parler. Selon lui, le principe associatif se serait modifié pour devenir moins «efficace». Les nouvelles associations deviendraient selon lui de plus en plus focalisées sur leurs objectifs en réduisant les interactions sociales à leur strict minimum... ce qu'il décrit renvoie en fait à une forme de rationalisation des groupes d'action qui encourage de moins en moins à la construction de liens durables.

L'idée de Robert Putnam pour expliquer le désintéressement vis-à-vis des affaires publiques ainsi que l'accroissement de cynisme et de méfiance envers les acteurs politiques est que les nouvelles générations sont marquées par la profusion médiatique et la multiplication des sources. Typiquement, l'Internet et ses diverses potentialités d'échanges constituent pour lui des technologies communicationnelles plus informelles et impersonnelles que les formes traditionnelles : elles sont en d'autres termes plus individualistes, et donc moins conductrices en termes de capacités de poursuite de buts collectifs. Robert Putnam ne pousse cependant pas très loin son analyse des nouvelles technologies d'information et de communication. D'autant plus que, d'après lui, ces nouvelles formes de capital social ne semblent étrangement pas connaître un véritable engouement aux États-Unis. Selon Robert Putnam, malgré son déclin, l'ancien principe traditionnel d'engagement face-à-face resterait d'actualité aux États-Unis, et ne semblerait pas avoir muté comme c'est le cas dans les pays de l'Ancien Continent ou orientaux.

Co-écrit avec Lewis Feldstein et Donald J. Cohen, *Better together* marque un changement totalement radical dans la méthode d'approche du capital social [Putnam *et al.*, 2003]. Loin des descriptions statistiques d'ensemble de *Making democracy work* et de *Bowling alone*, Robert Putnam opte pour une approche quasiment micro-sociologique cherchant à observer le capital social dans ses incarnations particulières. Les douze histoires décrites impliquent toutes la constitution d'un réseau de liens sociaux autour d'un projet et démontrent la constitution de relations de confiance et de réciprocité ; en d'autres termes, ces histoires sont celles de la création de communautés par le biais de la formation de capital social. Aucun des cas d'étude décrits dans cet ouvrage ne présente une forme technologisée du capital social.

Robert Putnam et consorts nous invitent dans cet ouvrage à un voyage à travers divers visages de l'Amérique, allant des milieux ruraux des villes reculées aux environnements urbains des grandes villes en passant par leurs périphéries, avec pour focalisation des exemples de réussites associatives. Les auteurs décrivent par exemple l'incroyable succès d'une organisation activiste représentant près de 60.000 familles latino-américaines dans la vallée du Rio Grande au Sud du Texas, d'une église évangéliste en Californie comptant plus de 45.000 membres, d'une *middle school* du Wisconsin qui implique des jeunes de 12 ans dans des projets locaux, ou encore d'une association de quartier à Boston. Les douze cas décrits ont été sélectionnés sur base de deux principes : le premier étant celui de montrer des réussites de mobilisation grâce à la constitution de capital social, et le second étant d'inclure autant de variété possible que ce soit aux niveaux des lieux (une salle communale, une classe, un salon, etc.), de l'âge et du nombre des participants, mais aussi et surtout de l'objectif associatif. De la sorte, il est possible d'observer les différences en termes d'identification groupale et de fonctionnement d'un syndicat, d'un programme d'art, d'un groupe religieux ou encore d'une communauté locale.

Les auteurs retirent essentiellement deux conclusions de leur voyage. La première est que la création de capital social demande beaucoup de temps et d'efforts. Il requiert de la part des acteurs de longues discussions afin de se connaître et de parvenir à trouver des accords sur la marche à suivre. Ces dialogues débutent quasi systématiquement par des entretiens face-à-face entre une poignée de personnes avant d'atteindre un niveau groupal. La seconde conclusion, directement liée à la première, est que le point de départ de tout processus de création de capital social apparaît strictement à un niveau local. Ce point, comme nous le verrons par la suite, s'avère essentiel pour bien comprendre les enjeux théoriques ainsi que les limites de la théorisation de Robert Putnam.

4.5 Remarques conclusives

Concluons rapidement avec deux remarques. Premièrement, il est intéressant de voir que Robert Putnam a totalement changé de méthodologie avec *Better together*. Abandonnant les analyses statistiques comparatives, le fait qu'il ait opté pour des analyses micrologiques, plus proches de la réalité des acteurs en action, est loin d'être neutre : le capital social ne saurait-il après tout se laisser découvrir que dans la particularité de ses phénomènes ? Conviendrait-il, afin de saisir les raisons et les causes du succès économique et de la performance politique, de laisser de côté les études quantitatives et de s'engager sur la voie d'analyses qualitatives ?

Deuxièmement, il reste très étrange que Robert Putnam décrive une mutation du capital social suite au développement des nouvelles technologies et propose une prétendue absence de cette nouvelle forme aux États-Unis, et ce d'autant plus en partant de l'argument qu'aucun des cas concrets étudiés dans *Better together* ne permettrait d'observer cette mutation. Comment Robert Put-

nam peut-il en arriver à une telle conclusion alors que, d'une part, c'est lui-même qui a choisi les cas et donc leurs critères, et d'autre part, les États-Unis sont le lieu qui a vu naître Internet et où une importante majorité des foyers possède un ordinateur connecté ? Bien que ce problème puisse paraître futile, il nous semble au contraire qu'il est symptomatique de certaines difficultés méthodologiques recontrées par la réflexion sur le capital social. Comme nous allons le voir à présent, il semble en effet que Robert Putnam n'en soit pas à une incohérence près...

Quittons donc notre sage relecture de la définition putnamienne du capital social et voyons de quoi retournent les critiques de ce nouveau paradigme qui semble avoir conséquemment modifié le visage des sciences humaines. En effet, comme nous l'avons déjà souligné plus haut, l'incroyable succès des ouvrages *Making democracy work* et *Bowling alone* plaça le capital social au centre de l'arène théorique (et ce malgré son traitement préalable par des auteurs comme Gary Becker et James Coleman) et devint rapidement «le» concept permettant d'expliquer à peu près tout et n'importe quoi dans une importante variété de domaines - le capital social comme solution à tous les problèmes de société pose pourtant question, comme nous allons le voir par la suite. Mais la science qui sembla tirer le plus grand parti de cette notion est bien l'économie, l'éditeur du célèbre *Quarterly Journal of Economics* indiquant que le mot-clé «capital social» fut le plus cité des années 90 [Fine, 2001, p. 83]. N'y a-t-il pas quelque chose de paradoxal dans le fait que la conceptualisation d'une notion capitalisante réalisée par un politologue cherchant à faire dépendre le politique et l'économique de la complexité sociale soit précisemment celle qui offre le plus d'affinités avec un traitement hypothético-déductif ? L'objectif de Robert Putnam n'était-il pas de prouver que la performance des institutions étatiques mais aussi industrielles et marchandes résultait de la capacité du chaos social à déployer des actions collectives ? À la vue de notre relecture au plus proche de la lettre de Robert Putnam, il apparaît que la réponse à ces questions ne va pas de soi tant un glissement intellectuel s'opère subrepticement entre les objectifs qu'il s'était fixés et les conclusions auxquelles il aboutit.

Chapitre 5

Limites du capital social

5.1 Introduction

Le principe du capital social recréerait-il donc un pont sociologique entre le politique et l'économique, séparés par la montée en puissance de la théorie néo-classique ? Ce serait un élément non négligeable de son œuvre, qui rejoindrait parfaitement les enjeux soulevés par le tournant néo-institutionnaliste en sciences sociales. Bien plus encore, l'hypothèse de Robert Putnam ouvrirait alors une brêche de dépendance dans la science économique : la consistance civique d'une société serait un facteur prédicatif essentiel de son évolution économique. Malheureusement, à y regarder de près, il s'avère non seulement que Robert Putnam élabore toute sa construction sur une théorie de l'action rationnelle en faisant essentiellement référence à la conceptualisation colemannienne du capital social, mais qu'en plus il fournit à la science économique un concept tout indiqué pour parvenir à ses fins expansionnistes en politique : le capital social ne s'avère *in fine* n'être rien d'autre qu'une variable d'état économique résultant de l'agrégation d'intérêts particuliers et par rapport à laquelle les institutions politiques deviennent redevables. Les individus déploient hors de l'ordre marchand une rationalité économique fondée sur la poursuite d'intérêts établis en fonction de préférences, lesquels doivent «nécessairement» - selon cette optique libérale résolument optimiste quant à la capacité d'autorégulation des acteurs - mener à la définition d'un équilibre socio-économique efficient.

Ainsi, il nous semble non seulement que l'approche traditionaliste de Robert Putnam a pour effet de vider les enjeux de pouvoir auxquels doit faire face la démocratie de tout contenu, mais qu'en plus son adhésion tacite à la théorie du choix rationnel, qu'elle entendait remettre en cause, fait du concept du capital social un cheval de Troie tout indiqué permettant à l'économie normative d'envahir la théorie sociale. Voici les divers points faibles de la théorie de Robert Putnam mis en exergue par Ben Fine, spécialiste et critique de la notion de capital social, que nous allons traiter au sein de cette section :

> "Robert Putnam's neglect of power and the unequal distribution of, and access to, social capital ; his reliance upon a questionable distinction between politics and civil society as a basis for examining

> the impact of social capital ; his limited economic analysis ; failure to recognise the weak relationship between social capital and democracy in light of fascism in particular and authoritarianism, etc., in general ; neglect of power, not least in view of the importance of colonisation and its heritage ; and, from an analytical perspective, the effect of social capital is understood deterministically, not least in omitting intermediate variables (for assessing, for example, the relationships between economic performance and democracy, and democracy and social capital)." [Fine, 2001, p. 94]

5.2 Éviction de la question du pouvoir

Le capital social, tout comme la confiance, ne constitue en rien un objet non ambigu. Les problématiques qui entourent ces deux phénomènes ne peuvent être réduites à la seule question de leur constitution et de leur maintien, pour la bonne et simple raison qu'ils mettent en place des *relations de pouvoir*. Mobiliser du capital social et faire jouer la confiance en vue de la réalisation d'un objectif instaurent une relation tripartite entre deux acteurs et un objet, l'un devant se mettre en situation de vulnérabilité par rapport à l'autre. Le dépassement du blocage suboptimal de l'action collective passe nécessairement par une prise de risque de la part du premier acteur fidéiste qui se met en situation de dépendance vis-à-vis de la volonté de réciproquer de son homologue. Or, la vulnérabilité à l'encontre d'un tiers soulève automatiquement des enjeux en terme d'abus de pouvoir et de manœuvres pouvant viser, d'un côté, son maintien, et de l'autre, son renversement. Bien que le principe de la précarité en situation d'incertitude ne constitue pas à proprement parler le propos du paradigme du capital social tel que mis en place par Robert Putnam, il nous semble malgré tout dangereux de faire l'impasse sur le traitement de ses conséquences.

Comme nous l'avons vu, Robert Putnam est bien entendu conscient de ce problème, et il le prouve en opérant une distinction entre réseaux horizontaux et verticaux, ces derniers étant selon lui impropres à la création d'une confiance généralisée, et rayés de son étude pour cette raison. Mais il nous semble que la simple description de cette distinction ne constitue rien d'autre qu'un subterfuge pour éviter d'affronter la réelle difficulté à laquelle est confrontée la confiance, à savoir celle du pouvoir. D'une part donc, il nous semble que, dans les faits, la séparation entre réseaux horizontaux et verticaux est loin d'être claire, tant les rapports interindividuels sont caractérisés par des passages incessants entre des ordres de hiérarchie et d'équivalence (le grand frère, par exemple, peut être appréhendé comme un égal par rapport aux parents et comme un modèle dans la hiérarchie fraternelle ; de même l'employeur peut porter la double casquette de référence en termes de travail et de semblable en termes d'amitié ; etc.), et d'autre part, elle ne supprime en rien l'enjeu du pouvoir qui peut parfaitement avoir lieu au sein de relations d'égal à égal - ou faudrait-il sans doute se poser la question de savoir si de telles relations sont réellement plausibles ?

Toujours est-il que Robert Putnam, en amalgamant tout à la fois réseaux

civiques et capital social, normes de réciprocité et confiance, fait de tous ces objectifs des nécessités aveugles à leurs propres conséquences ; le capital social, de par ses capacités à améliorer aussi bien la performance économique que politique, devient une issue non problématisée dont l'unique difficulté est liée à sa réalisation. Nous avons choisi de traiter cette éviction de la problématique du pouvoir à l'œuvre chez Robert Putnam selon deux idées. Premièrement, le principe du capital social repose sur une dichotomie entre société et État, qui pose problème de la même façon que pose question celle entre réseaux horizontaux et verticaux ; en d'autres termes, n'y a-t-il pas dans cette distinction un important déficit de réalisme qui obligerait à complexifier les postures théoriques ? Deuxièmement, ce refus de considérer les enjeux du pouvoir évide totalement la théorisation du capital social de toutes ressources conceptuelles pour penser le rôle social de l'État à travers ses organes exécutif, législatif et judiciaire ; les droits et autres institutions publiques échappent de la sorte à tout traitement réflexif, la porte restant dès lors grand ouverte à une perspective néo-conservatrice défendant une conception purement bureaucratique et minimalement interventionniste de l'État-providence.

5.2.1 Séparation entre les sphères privée et publique

Le discours contemporain sur la «société civile» tel que tenu par Robert Putnam marque en fait par l'accent mis sur son mouvement de principe *bottom-up*. La sphère civile y est décrite comme une entité en soi dont les capacités intrinsèques permettent d'assurer le contre-balancement effectif des pouvoirs gouvernementaux. Or, des enjeux de pouvoir en tant que tel, il n'en est en fait jamais question dans l'étude de Robert Putnam. Le principe du pouvoir politique suppose des phénomènes de résistance, d'asservissement, de renversement et de maintien de l'ordre établi entre deux parties se disputant un bien - le pouvoir en l'occurence. Les partisans de la société civile ont raison de voir en elle le lieu d'émergence d'énergies indépendantes, dont la non-conformité avec les incarnations éxécutive, législative et judiciaire du pouvoir pousse celui-ci à se remettre en question et à maintenir des efforts de légitimation. Mais ils auraient tort de croire que ce mouvement s'opère en milieu éthéré, et que la réception institutionnelle des flux de tension se fasse sans résistance. Bien au contraire, toute une série de distorsions de natures diverses surviennent durant l'ensemble du processus, de l'émission à la réception, le traitement des requêtes modifiant la nature de celles-ci. En d'autres termes, la coordination collective est altérée dans son mouvement d'influence de l'ordre politique, et la confiance sociale sur laquelle elle se fonde est également soumise aux opérations des sphères techniques.

La souveraineté populaire

Ainsi, la conception contemporaine de société civile fait de cette dernière un système théoriquement caractérisé par son autonomie envers les institutions de l'État de droit, du marché et de la famille. Théoriquement, car comme l'indique bien la page d'introduction du site Internet du *Centre for Civil Society* (CCS) de la *London School of Economics*, les frontières entre la société civile, l'État, le marché et la famille s'avèrent en fait particulièrement floues. Selon l'hypothèse

de travail qu'ont établie les membres du CCS, la société civile peut être définie comme : "[...] the arena of uncoerced collective action around shared interests, purposes and values. In theory, its institutional forms are distinct from those of the state, family and market, though in practice, the boundaries between state, civil society, family and market are often complex, blurred and negotiated. Civil society commonly embraces a diversity of spaces, actors and institutional forms, varying in their degree of formality, autonomy and power. Civil societies are often populated by organisations such as registered charities, development non governmental organisations, community groups, women's organisations, faith-based organisations, professional associations, trades unions, self-help groups, social movements, business associations, coalitions and advocacy groups". Cette large définition constitue selon nous une tentative intéressante de conceptualisation de cette notion de société civile, dont on parle tant à l'heure actuelle, en reliant directement cette dernière à un principe d'action collective ; tout comme chez Robert Putnam, les partages d'intérêts et de valeurs deviennent les moteurs de la société civile, laquelle y est traitée comme un objet de coopération à la fois indépendant de la sphère publique, mais fonctionnellement déterminant cette dernière. À nouveau, ce qui marque ici est l'idée selon laquelle les gageures auxquelles se trouvent confrontées les sociétaires seraient divergentes de celles qui soutiennent l'action publique.

L'idée d'une influence de la sphère publique sur la sphère civile est en fait totalement évacuée de la réflexion chez Robert Putnam. Le capital social étant un attribut de la société situé au niveau interpersonnel, son mode de production semble être strictement dépendant des volontés individuelles et de leurs capacités associatives : l'État ne possède aucun rôle dans la production de capital social, et la raison en est qu'il est traité comme étant radicalement séparé de la société civile. En fait, tout enjeu de confiance se présente comme une équation de données civiques et associatives dans le paradigme du capital social, les questions achoppant à la politique en tant que telle étant définies comme relevant d'une autre sphère. Tout au plus l'État peut-il inciter les sociétaires à créer des réseaux relationnels afin d'assurer le maintien d'un niveau décent de confiance.

> "Bill Clinton's proposals for job-training schemes and industrial extension agencies invite attention to social capital. The objective should not be merely an assembly-line injection of booster shots of technical expertise and work-related skills into individual firms and worker. Rather, such programs could provide a matchless opportunity to create productive new linkages among community groups, schools, employers, and workers, without creating costly new bureaucracies. [...] The latent effects of such programs on social capital accumulation could prove even more powerful than the direct effects on technical productivity." [Putnam, 1993, p. 39]

Les seules propositions concrètes pouvant émaner de l'État dans le cadre du capital social s'apparentent à des réformes de type *New Welfare* telles que celles menées par l'Administration Clinton durant la fin des années 90, et visant à recomposer des communautés d'attention. Si ces réformes constituent autant de tentatives intéressantes visant à inciter les citoyens à s'occuper les uns des

autres et à recréer des liens sociaux, la question de savoir si elles permettent réellement la création d'une confiance sociale reste par contre entière. En effet, comme nous le verrons en détail par la suite, il ne suffit pas d'inciter les individus à s'entre-aider pour créer de la confiance généralisée, résorber les divisions sociales, et encore moins résoudre tous les maux de société. Ainsi l'étude micro-sociologique réalisée par Paul Lichterman dans *Elusive togetherness* de la concrétisation du principe du capital social par le biais d'une politique incitative montre bien que, dans les faits, les enjeux s'avèrent bien plus complexes que ne le laisse penser Robert Putnam [Lichterman, 2005]. Cette étude remet totalement en cause le principe fonctionnel même du capital social, au-delà de toute réflexion en termes de pouvoir, en remettant en question la capacité des réseaux civiques à créer de la confiance sociale, et donc les normes de réciprocité sur lesquelles reposerait la performance démocratique.

Un principe de cohésion sociale

Une autre notion, aussi ambiguë que celle de capital social mais semblant également avoir le vent en poupe à l'heure actuelle dans les discours politiques, appartient également à ce discours contemporain qui fait de la société civile une entité autonome : la «cohésion sociale». Utilisée par Émile Durkheim dans son ouvrage *De la division du travail social* [Durkheim, 1967], la cohésion sociale renvoie à l'observation et à l'évaluation des interactions sociales au sein d'une société donnée. Sans entrer dans le détail de la sociologie durkheimienne et des débats qui entourent sa conception du «fait social», signalons simplement que la genèse de la cohésion sociale repose sur l'idée d'une société au sein de laquelle les individus agissent de façon collective et civique. Après avoir vu son emploi cantonné durant plusieurs décennies à la science sociologique, le principe de la cohésion sociale connut durant les années 1990 un certain engouement auprès des instances politiques francophones. Il a ensuite pénétré le discours des institutions européennes qui cherchèrent sans doute à déployer à travers son usage le sentiment que, malgré l'hétérogénéité de ses composantes, une Europe unitaire et solidaire reste concevable. Pour la sociologue et anthropologue Denise Helly :

> "La notion de cohésion sociale véhicule la représentation d'une société moderne comme d'une entité intégrée et inclusive, d'une communauté, où l'égoïsme individualiste et les affrontements sociaux constituent des situations anormales, négatives. Trois processus principaux sont censés permettre d'atteindre l'inclusion et la paix sociales posées en normes :
>
> 1. Participation de tous aux décisions politiques ou démocratisation, notamment locale, pour faire face aux failles de la démocratie représentative et de la bureaucratie étatique.
> 2. Valorisation des idées d'intérêt général, de partage de valeurs, et d'un sens de communauté et de solidarité par les membres d'une société.
> 3. Réactivation des interactions sociales basées sur la confiance et la réciprocité au sein de la société civile.

> Ces processus doivent permettre une négociation pacifique entre intérêts divergents, une redistribution équitable des richesses, et l'annulation des situations [...] d'exclusion, autant de facteurs dits à la base de la cohésion sociale." [Helly, 2002, p. 73]

Suite à la mondialisation économique et financière des années 90 et au développement des inégalités socio-économiques, l'emploi de la notion de cohésion sociale, de même que celle de capital social, présente une conception libérale du lien social fondée sur la socialisation communautaire et le partage de ressources et valeurs communes. Helly remet en question l'emploi de cette notion pour la même raison que celle qui pousse Fine à rejeter l'emploi du capital social : la séparation entre les ordres civique/privé et politique/publique peut constituer un leurre servant à passer sous silence la responsabilité des États dans le développement des problèmes sociaux - si Robert Putnam se défend bien de prôner une telle idée, il nous semble bien démuni au niveau théorique pour parvenir à réellement nous en convaincre. En adoptant sans doute une posture quelque peu provocatrice, ces deux notions peuvent en venir à déligitimer toutes luttes et contestations sociales en incapacitant les structures à appréhender les enjeux des tensions collectives ; ces dernières y sont perçues comme des dérèglements sociaux et le rôle du politique y est décrit comme quasiment insignifiant.

Tout comme chez Robert Putnam, les institutions publiques doivent jouer un rôle de restauration des liens communautaires traditionnels par le biais d'injonctions de responsabilité et de dette sociale. Mais comme le souligne Helly, opérer de telles prescriptions, sans chercher à traiter les véritables causes des tensions civiles, ne permet pas l'établissement de véritables communautés de vie : celles-ci, réduites à des stigmatisations, ne constituent alors plus rien d'autre que des corps creux insignifiants pour leurs membres. En d'autres termes, si la notion de cohésion sociale est porteuse de valeurs intéressantes au niveau d'une structuration de la société civile, il importe, comme nous le verrons par la suite, de ne pas succomber à une vision par trop optimiste des capacités auto-régulatives de la société civile [Misztal, 1996, p. 8] et de perdre de vue le rôle dévolu aux institutions publiques : la cohésion sociale est en effet avant tout dépendante de ces dernières.

Toujours est-il que la réflexion de Robert Putnam ne se préoccupant en aucune manière de la réception sociale des propositions issues du pouvoir étatique, son appareil théorique est dépourvu de toute capacité réflexive en termes de gouvernance : les citoyens influencent de façon indirecte les pouvoirs publiques, et ces derniers ne peuvent faire qu'inciter les premiers à se mobiliser à cette fin. La dichotomie est telle que la question de savoir ce qui relie encore les sphères privée et publique dans un tel cadre semble légitime, et ce d'autant plus qu'elle ouvre la voie à une perspective néo-conservatrice réduisant le rôle des interventions étatiques à celui de gardien des traditions.

5.2.2 Une tournure néo-conservatrice

À la lecture de notre synthèse, il apparaît assez clairement que Robert Putnam s'avère être un traditionaliste de pure souche. Il nous semble même que qualifier sa pensée de «néo-conservatrice» ne relève pas de l'exagération, tant cet auteur à l'importante célébrité, défend corps et âme une vision surannée de la société : crainte des nouvelles technologies d'information et de communication et promotion de la lecture de journaux, scepticisme vis-à-vis des nouvelles formes délocalisées de mouvements sociaux et encouragement en faveur du schéma associatif traditionnel dans des comités de quartier ou des clubs de sport, amertume face à la désertion croissante dans les lieux de culte et accession de l'«*old school american way of life*» au rang de maître étalon dans les études comparatives au niveau international.

L'indécision de Robert Putnam

L'aspect néo-conservateur de Robert Putnam se révèle à travers toute une série de réflexions parsemant ses écrits, qui trahissent d'une part une appréhension à l'encontre des projets «collectivistes» et des nations n'ayant pas derrière elles une solide histoire capitaliste, et d'autre part une vision libérale des rapports entre société et institutions étatiques, les deux apparaissant au final comme étant radicalement séparées. Pourtant, Robert Putnam se défendait bien de tomber dans le travers des conservateurs, comme l'indique le passage suivant :

> "Conservatives are right to emphasize the value of intermediary associations, but they misunderstand the potential synergy between private organization and the government. *Social capital is not a substitute for effective public policy but rather a prerequisite for it and, in part, a consequence of it.* Social capital, as our Italian study suggests, works through and with states and markets, not in place of them. The social capital approach is neither an argument for cultural determinism nor an excuse to blame the victim." [Putnam, 1993, p. 42]

Il nous semble malheureusement qu'il ne suffit pas de se défendre en fin de parcours de l'adoption d'une certaine posture dès lors que l'ensemble d'une théorisation indique précisément sa parfaite adéquation avec la position en question. De plus, aucun des travaux post-*Making democracy work* réalisés par Robert Putnam ne révèle une volonté de se départir des effets de cette dichotomie privée/publique sur laquelle il semble insister de plus en plus. Enfin, comme nous allons le voir de suite, le néo-conservatisme est loin d'impliquer un refus catégorique des capacités interventionnistes de l'État-providence, bien au contraire.

Le problème du déclin observé de la confiance généralisée semble de toute façon devoir rester entier dans le paradigme mis en place par Robert Putnam. Tout d'abord, la réalité de ce déclin pose question dès lors qu'il n'apparaît observable que dans le cadre traditionaliste mis en place par Robert Putnam. Les nouvelles formes de socialisation étant mises au ban de l'étude, il est facile de

conclure en sa diminution généralisée alors que l'accent devrait être mis sur son aspect mutagène. D'autre part, à quoi riment des propositions incitatives de recréation de liens d'entre-aide dès lors que toute question de pouvoir est évacuée ? Pourquoi ces politiques acquièrent-elles tout d'un coup des capacités d'influence de l'ordre social, dès lors qu'elles ne peuvent que proposer des conduites dont la sélection dépend au final de la bonne volonté des individus ? De plus, comme nous l'avons suggéré avec Lichterman, de telles politiques ont par le passé déjà été menées avec une réussite toute relative : au lieu de tabler sur une approche quantitative des communautés civiques, comme c'est le cas chez Robert Putnam, il serait bien plus intéressant d'en étudier les aspects qualitatifs. Mais à nouveau, cette idée présuppose une capacité de traitement en termes de pouvoir.

En fait, les conséquences en termes de gouvernance de la dénaturalisation du principe du pouvoir comme tension entre les sphères privée et publique reliées par un enjeu commun, peuvent être décrites par deux postures. La première, officiellement adoptée par Robert Putnam, se contente d'un libéralisme républicain qui abandonne les questions structurelle et législative en se focalisant sur un discours de la société civile. Cette perspective, comme nous venons de l'indiquer, ne semble en fait pouvoir mener qu'à la mise en place d'un État-providence restreint à un principe fonctionnel de type administratif et bureaucratique. La seconde, s'engouffrant dans le vide théorique laissé par la première, se formalise en termes néo-conservateur en mettant l'accent sur le partage de valeurs au sein de communautés traditionnelles. La frontière entre l'une et l'autre s'avère en fait extrêmement ténue, toutes deux défendant une conception minimale de l'État interventionniste, et ne tient que par l'aspect dénonciateur du développement libéral des droits individuels qui caractérise l'approche néo-conservatrice. C'est dans ce cadre que Mark Warren analyse la réflexion de Francis Fukuyama, chantre du néo-conservatisme, dans son ouvrage célébré aux États-Unis *Trust : The social virtues and the creation of prosperity*, lequel défend une approche culturaliste et communautariste de la confiance [Warren, 1999b].

La radicalisation de Fukuyama

De même que Robert Putnam, Fukuyama estime que le capitalisme et la démocratie dépendent pour leur bon fonctionnement des actifs de capital social en présence. Son argument est identique à celui de Robert Putnam : la performance économique, qui constitue le centre de son étude, améliore les capacités démocratiques. Son analyse du déclin vécu par la société américaine rejoint également en majeure partie celle de Robert Putnam : les États-Unis présentaient auparavant un important stock de capital social, résultat d'habitudes associatives traditionnelles, lequel semble à l'heure actuelle érodé par l'accroissement de comportements individualistes. Mais là où Robert Putnam s'enlise dans la définition des causes de ce déclin, en critiquant tout à la fois les ordres familiaux, associatifs et culturels, puis en hésitant sur une probable mutation qu'il ne traite pas vraiment au final, Fukuyama pointe directement du doigt les phénomènes de légifération et de protection accrue des libertés individuelles. Nous pouvons cependant déjà trouver chez Robert Putnam un tel argument, formulé sans doute de façon moins radicale que chez Fukuyama :

> "Classic liberal social policy is designed to enhance the opportunities of *individuals*, but if social capital is important, this emphasis is partially misplaced. Instead we must focus on community development, allowing space for religious organizations and choral societies and Little Leagues that may seem to have little to do with politics and economics. Government policies, whatever their intended effects, should be vetted for their indirect effects on social capital." [Putnam, 1993, p. 41]

En fait, si la posture néo-conservatrice est aisément reconnaissable à travers sa logique manichéenne et impérialiste au niveau des relations internationales, il est également possible de la définir en termes de politique intérieure comme étant à la fois fondée sur le libéralisme mais tendue contre certaines de ses dérives. Les néo-conservateurs ne sont pas à proprement parler opposés au socialisme et à l'État-providence, qu'ils percoivent comme étant minimalement nécessaire, mais plutôt contre les aspects contre-culturels et éthiquement hétérodoxes qui se déploient à travers la permissivité du néolibéralisme politique. Libéraux au niveau économique, l'État doit selon eux être le protecteur et le garant des traditions qui ont fait les grands jours des États-Unis, se devant donc de restreindre les risques d'un individualisme qui offre à tout un chacun le choix de vivre sa vie comme il l'entend en limitant les lois protégeant la vie privée par exemple. C'est de la sorte que certains droits des personnes sont révisés ou supprimés au nom du maintien et de la protection de la forme traditionnelle de la nation.

L'argument de Fukuyama est donc que la révolution légale qui a eu cours durant la seconde partie du XXème siècle en faveur de la protection des libertés personnelles a été poussée trop en avant et a conduit à la corroboration des comportements individualistes et à l'amenuisement des sentiments d'appartenance collective et patriotique. Suite à ce mouvement, la première réaction gouvernementale a été de renforcer le rôle de l'État-providence, ce qui s'avéra être un mauvais calcul selon Fukuyama. En effet, les institutions étatiques étant inaptes à créer de la confiance, leur renforcement ne permet pas de recomposer le stock de capital social ; pire, une structure institutionnelle trop puissante aurait même pour effet d'éroder la confiance sociale. Voilà pourquoi, en faisant de la confiance sociale une caractéristique strictement culturelle inscrite dans les mœurs communautaires, Fukuyama en vient à critiquer une «culture de droits libéraux» comme défense des intérêts individuels empiétant sur ceux des collectifs et des autorités [Fukuyama, 1995b, p. 316]. Ainsi, selon ses propres dires,

> "The traditional argument between left and right over the appropriate role of the state, reflected in the debate between the neomercantilists and neoclassical economists, misses the key issue concerning civil society. The left is wrong to think that the state can embody or promote meaningful social solidarity. Libertarian conservatives, for their part, are wrong to think that strong social structures will spontaneously regenerate once the state is subtracted from equa-

> tion. The character of civil society and its intermediate associations, rooted as it is in nonrational factors like culture, religion, tradition, and other premodern sources, will be key to the success of modern societies in a global economy." [Fukuyama, 1995a, p. 103]

Nous verrons plus en détail par la suite en quoi Fukuyama a tort d'estimer que les droits libéraux sont une entrave à la création de relations de confiance en en faisant un amalgame. Notre critique de cette approche néo-conservatrice se fonde, tout comme chez Robert Putnam, sur son incapacité à penser le pouvoir de par une vision dichotomique de la société et de l'État. En résulte alors une perspective assimilatrice des droits individuels comme étant tous impropres à la socialisation et au déploiement de comportements d'entraide et de solidarité. Or, de nombreux droits permettent au contraire effectivement de contrer les risques liés aux abus de pouvoir et donc de permettre l'établissement de collectivités authentiques : ainsi, il semble difficile de condamner, même selon une perspective «capital social», les droits d'association, de parole, de participation politique, de respect de la vie privée, etc., pour la bonne et simple raison qu'ils sont à la base des capacités individuelles permettant une véritable émulation collective non imposée et non stigmatisée.

Voilà comment le projet de Robert Putnam fut récupéré par les néo-conservateurs, tout heureux de trouver dans le concept de «capital social» une idée corroborant leur perspective traditionaliste élaborée à l'encontre de la crise de l'État-providence. Ce mouvement de recouvrement ne fut pas trop difficile, tant la théorisation de Robert Putnam présente de nombreuses affinités avec ce mouvement politique et s'avère dépourvue de moyens conceptuels pour contrer l'appropriation du capital social par les communautariens conservateurs. En résumé, comme le souligne bien Jean Cohen,

> "Because law, rights, and the public sphere play no theoretical role in his analysis, Robert Putnam has no conceptual means to counter the thesis that legalization itself - in particular, the expansion of personal individual rights and entitlement claims - actually causes the disintegration of civil society and civic capacities." [Cohen, 1999, p. 240]

L'*American way of life* comme maître étalon

La tournure néo-conservatrice du capital social se révèle également au travers des études de comparaison internationale menées dans le cadre de ce paradigme. Comme nous l'avons vu, la conception du capital social putnamien repose sur des relations interpersonnelles qui permettent la diffusion du facteur civique et d'une confiance généralisée à travers les réseaux de coopération et les normes de réciprocité qui en émergent. L'accent mis sur les réseaux sociaux comme incubateurs privilégiés de cet agent civique au sein d'une population lui permet de ne pas tomber dans une approche strictement culturaliste du capital social et de la confiance comme c'est le cas chez Fukuyama ; faire de ces derniers les fruits de relations sociales et non pas d'une culture particulière permet en effet

d'expliquer les "[...] différences d'appréciation de la confiance entre générations au sein d'une même culture" [Tazdaït, 2008, p. 43]. Mais si la théorisation de Robert Putnam ne s'avère pas directement culturaliste, elle n'en demeure pas moins établie sur un argument taillant une bonne part de causalité à la dimension accumulative du capital social par héritage générationnel, et donc, sur son aspect communautaire. Son idée de l'existence d'une spirale de réciprocité vertueuse se déployant à travers les associations civiques étant un principe ne pouvant fonctionner que sur le long terme, il en résulte une vision assez pessimiste concernant l'avenir des pays dont le tissu social fut complètement déchiré à un moment donné, et ce même lorsque des changements institutionnels bénéfiques ont été opérés.

> "Where norms and networks of civic engagement are lacking, the outlook for collective action appears bleak. The fate of Mezzogiorno is an object lesson for the Third World today and the former Communist lands of Eurasia tomorrow, moving uncertainly toward self-government. The «always defect» social equilibrium may represent the future of much the world where social capital is limited or nonexistant. For political stability, for government effectiveness, and even for economic progress social capital may be even more important than physical or human capital. Many of the formerly Communist societies had weak civic traditions before the advent of Communism, and totalitarian rule abused even that limited stock of social capital. Without norms of reciprocity and networks of civic engagement, the Hobbesian outcome of Mezzogiorno - amoral familism, clientelism, lawlessness, ineffective government, and economic stagnation - seems likelier than successful democratization and economic development. Palermo may represent the future of Moscow." [Putnam *et al.*, 1993, p. 183]

Les deux décennies qui suivirent cette déclaration lui donnent-elles raison ? Dans les faits, en partie, mais le problème repose bien selon nous sur les causes attribuées par Robert Putnam aux difficultés vécues aussi bien par les anciens régimes communistes que par les pays du tiers monde. En d'autres termes, s'il y a bien lieu de s'alarmer, il semble absurde de réduire tous les enjeux sociaux à la présence ou non d'associations civiques. En effet, dans le cadre du paradigme du capital social, les problèmes liés au développement économique et politique sont l'apanage de la société civile par le biais de ses réseaux actantiels. Les États et leurs responsables sont comme exonérés de toute responsabilité selon cette approche - c'est sans aucun doute la critique la plus décisive à l'encontre du paradigme politologique du capital social. S'il est sans aucun doute en partie vrai que la performance institutionnelle est dépendante de la présence de réseaux civiques, les enjeux politiques et surtout économiques peuvent s'avérer totalement imperceptibles à des échelles locales et à ce point complexes qu'ils requièrent des analyses expertes approfondies. En d'autres termes, le fait de se mobiliser en vue d'un agir collectif nécessite une perception de l'enjeu dans le chef des participants. Or, ceux-ci ne sont pas toujours équipés des connaissances, des informations et surtout des moyens d'action nécessaires à la prévention de crises d'ampleur systémique. À l'heure de la mondialisation, il relève quasiment

de la mauvaise foi de réduire des enjeux géopolitiques à ce point complexes à une question de capacité d'associativité locale.

Le problème s'avère bien entendu extrêmement complexe en ce qui concerne les pays du Tiers-Monde, car reposant sur un faisceau de raisons diverses. Une voie de réflexion nous semble cependant apparaître assez nettement : la grande majorité de ces pays, qui ont manqué la révolution industrielle du XIXème siècle, ont vécu durant de nombreuses années sous divers régimes colonialistes, beaucoup continuant encore à subir à l'heure actuelle un colonialisme économique. Le colonialisme a de plus toujours été couplé à d'importants phénomènes d'imposition de schèmes culturels souvent fort éloignés de ceux en place dans les structures traditionnelles[1]. Le fossé économique séparant le Nord et le Sud continue en effet à s'aggrandir de façon aussi alarmante qu'il apparaît de plus en plus inéluctable, beaucoup de pays tiers-mondistes continuant à subir le joug couplé de pouvoirs étatiques qui n'ont de démocratiques que le nom, et de mécanismes économiques inéquitables et discriminants issus de la mondialisation néolibérale. Quoi qu'il en soit, la pauvreté, les manquements en termes d'accès à l'instruction et à de l'information de qualité, la criminalité, la faim et la malnutrition des populations du Tiers-Monde constituent sans aucun doute les principales barrières au déploiement de réseaux civiques jouant le rôle de contre-pouvoir politique et permettant la dissémination d'une confiance généralisée. Sans éducation ou le ventre vide, les chances de parvenir à se mobiliser collectivement apparaissent bien minces. De plus, d'importants phénomènes de solidarité sont observables dans ces pays également, mais les moyens à disposition sont bien trop maigres que pour parvenir à inverser l'ordre des choses.

Il existe encore un autre problème intrinsèque au principe du capital social sur lequel nous reviendrons dans la seconde partie de notre étude, et qui repose sur la présupposition que la coopération au sein d'une communauté doit nécessairement mener au développement économique. De nombreuses structures traditionnelles de pays dits «en voie de développement» assurent le maintien d'un important niveau de confiance et d'entraide communautaire sans que l'objectif soit de parvenir à l'établissement d'une économie de type industriel. Pour s'en convaincre, il suffit de jeter un œil aux travaux de certains anthropologues, dont ceux de Marcel Mauss et de Claude Lévi-Strauss dans des villages d'Amérique du Sud et de Papouasie-Nouvelle-Guinée. En d'autres termes, pourquoi supposer que le destin de toute société est de vivre une modernisation économique telle que nos sociétés occidentales l'ont vécue ? N'y a-t-il pas dans cette prédétermination une certaine forme d'impérialisme ?

> "This is a particularly vexing problem when applying social capital to sub-Saharan Africa because, for better or worse, sub-Saharan Africa stands out in the so-called era of globalisation for its marginalisation. This is the vast region that the Western world cumulatively seems to know the least about and therefore feels most comfortable imposing its own images (darkness) and ideals (modernisation)

[1] Pour une analyse aussi approfondie que passionante sur la question de la réduction culturelle à l'œuvre dans le colonialisme, nous renvoyons au remarquable ouvrage *Culture et impérialisme* d'Edward Saïd [Saïd, 2000].

> upon. The search for social capital in sub-Saharan Africa therefore easily turns into a critique of local communities and wider societies, with an understanding that if they only looked a bit more like those in the advanced capitalist west, many problems could be overcome." [Zuern, 2003, p. 71]

L'idée que le développement économique soit une fonction de la performance institutionnelle s'avère en fait très problématique. Nous avons vu que si Robert Putnam présente son analyse comme étant une remise en question de cette idée, son objet d'étude «sociologique» des réseaux civiques s'avère en fait être un leurre masquant une détermination économique de la coopération : les sociétaires se font confiance afin de tirer les bénéfices de la constitution de collectivités. La coordination y est avant tout une coopération en vue d'assurer la réalisation d'intérêts communs. Nous allons revenir sur ce faux déplacement dans la section suivante sur la réduction à la théorie du choix rationnel à l'œuvre chez Robert Putnam. Toujours est-il que nous souhaitons à présent montrer par l'exemple du développement des mafias ce point aveugle. Mettant à nouveau de côté la question du pouvoir, le sous-bassement économique du capital social présuppose que le capitalisme constitue un phénomène irrémédiablement bénéfique ne présentant aucune entrave au bon développement de la société. Pourtant, cette perspective semble plus que contestable, comme l'histoire des exemples critiques avancés par Robert Putnam le démontre *a posteriori*.

Les anciens régimes communistes, devenus au sortir de la seconde guerre mondiale des démocraties maladroitement appelées «populaires», ont connu et connaissent encore pour la plupart d'importantes difficultés sur les plans économique et politique. Le cas de Moscou est quelque peu particulier et semble symptomatique d'un décalage entre une modification radicale de l'idéologie en place au niveau des structures de gestion avec celle encore à l'œuvre au sein de la population : Moscou, devenue du jour au lendemain un Éden capitaliste après des décennies de communisme, connut un important «boom économique» qui profita aux élites et aux influents, favorisa le déploiement et l'enrichissement de la mafia, et lança la spéculation immobilière, le tout laissant sur le carreau et sans voix une importante partie de la population qui vit tout aussi rapidement se dégrader ses conditions de vie. Moscou est le centre névralgique de la Russie aussi bien en termes politique qu'économique, accueillant plus du tiers de l'activité commerciale et financière du pays. Son régime social-démocrate profita au maximum de sa conversion ultra-capitaliste après la chute du mur de Berlin et l'effondrement de l'Union soviétique, pour faire de sa capitale une plaque tournante au niveau industriel qui lui valut le statut de «ville mondiale». Mais ce statut, aux vues de la réalité moscovite, continue à poser questions tant sa réussite financière et culturelle est réalisée aux dépens d'une grande partie de sa population. "La conséquence négative de la transformation de Moscou en ville mondiale tient dans le caractère non planifié et trop rapide de la croissance des fonctions liées à la superstructure. On songe ici au management, aux équipements haut de gamme, au commerce des biens de luxe et aux logements destinés aux élites. Les fonctions de bases (production et recherche) sont, par contraste, en déclin. Le processus actuel de reconstruction de la capitale ne touche qu'une partie des districts urbains. [...] Dans la mesure où les autorités municipales n'ont

aucune volonté de s'attaquer au phénomène de dualisation qui affecte Moscou de manière particulièrement apparente dans le centre et quelques quartiers d'affaires clés, le processus de polarisation sociale est, à l'inverse de ce qui s'est produit dans les villes occidentales, très rapide" [Kolossov et O'Louglin, 2004].

Moscou connaît donc un important développement économique, mais pour une frange seulement de sa population, dans la plus pure tradition néolibérale dirions-nous. Cette crainte est confortée par un simple regard sur le mode de fonctionnement politique du pays, vis-à-vis duquel nous pouvons légitimement émettre d'importantes réserves quant à l'aspect authentiquement démocratique. Toujours est-il que la réalité moscovite démontre bien la possibilité d'avoir un important développement capitaliste tout en maintenant des structures institutionnelles peu performantes en termes démocratique. Il est donc également possible de générer la forme du capital social nécessaire à l'industrialisation sans que celui-ci ne repose sur une base civique de type tocquevillien. En résumé, la question de savoir si le paradigme du capital social est parvenu à réellement cerner la cause des malheurs sociaux semble toujours d'actualité. Robert Putnam et ses politiques de remobilisation civique ne se tromperaient-ils pas dans la direction causale, en s'attaquant bien plus aux symptômes qu'aux sources réelles des difficultés ? Celles-ci ne résideraient-elles pas plutôt à un niveau structurel, celui des *vrais* capitaux et du prix des marchandises dans le cas du développement du Tiers-Monde, comme le défend avec beaucoup de conviction Sydney Tarrow [Tarrow, 1996, p. 396] ? Nous le pensons effectivement : les dispositions civiques sont dépendantes d'un faisceau de critères politiques, étatiques et sociaux, bien plus complexe que ce que ne laisse entrevoir l'idée des équilibres socio-économiques.

5.2.3 Faiblesses méthodologiques et historiques

Le cas de la prédiction moscovite nous semble exemplaire des limites et dérives des études du capital social. Tout d'abord, il paraît discutable de comparer de façon aussi abrupte le futur d'une ville italienne avec celui d'une ville russe sur base d'un concept nécessitant une analyse historique des communautés civiques. En fait, cette critique peut également être formulée à l'encontre du travail réalisé dans *Bowling alone* : après avoir formulé son concept du capital social à partir d'un travail de politologie comparée entre deux régions d'Italie, Robert Putnam transpose sans la moindre révision son concept dans le cadre des États-Unis, avant de faire de même au travers d'autres démocraties avancées. Sa perspective réactionnaire et sa déception vis-à-vis de l'évolution des mœurs civiques traduit déjà le choix d'une lecture proprement optimiste de l'histoire américaine, qu'il conviendrait sans doute de remettre en perspective à l'aune d'autres décodages historiques sans doute plus critiques, dont le magnifique *Une histoire populaire des États-Unis* de Howard Zinn [Zinn, 2003]. De plus, comme l'indique Ben Fine, de nombreuses critiques de nature aussi bien théorique, historique que méthodologique furent déjà émises à l'encontre du travail réalisé dans *Making democracy work*, et auxquelles Robert Putnam ne répondit en fait jamais. Selon Fine, la raison de ce silence est la suivante : elles sont tout simplement irréfutables.

Ainsi, des historiens italiens ont fortement remis en question l'analyse de Robert Putnam en complexifiant son modèle au-delà de la dichotomie Nord-Sud et en prouvant l'existence de communautés civiques dans la région des Pouilles. Par exemple, beaucoup d'entre eux soulignent l'important rôle que joua l'État après l'unification dans la politique et la définition des enjeux civiques au Sud du pays, fait totalement évacué de la lecture historique par Robert Putnam.

> "How could Robert Putnam, who knows the history of Italian unification well, have missed the penetration of southern Italian society by the northern state and the effect this had on the region's level of civic competence ? The reason seems to lie in the model with which he turned to history, a model that conceived of civic capacity as a native soil in which state structures grow rather than one shaped by patterns of state building and state strategy. In a comparison between the nineteenth-century unification of Italy and the twentieth-century installation of the regions, Robert Putnam reveals this «bottom-up» model of causation very clearly." [Tarrow, 1996, p. 394]

La majorité des reproches établies à l'encontre de l'étude italienne du *Making democracy work* se fondent sur cette même faiblesse : l'incapacité de Robert Putnam de prendre du recul et d'adopter une posture critique vis-à-vis de sa lecture «civique» et «associative» de la vie politique. Obnubilé par sa volonté de déterminer la source de toute performance institutionnelle dans la coopération sociale, il analyse les facteurs et les données obtenues au moyen d'une méthode unilatéralement *bottom-up*. L'impact des stratégies étatiques n'est dès lors pas pris en compte dans ce cadre, ce qui semble difficilement acceptable pour toute recherche souhaitant décrire de façon réaliste et complète toute la complexité et la richesse d'un paysage politique. En d'autres termes, la faiblesse historique de Robert Putnam - ainsi que de beaucoup d'autres études semblables par ailleurs - provient de son inaptitude à circonscrire et à s'affranchir des limites de sa méthodologie d'analyse en admettant une caractérisation structurelle des données traitées.

Fine souligne le besoin d'incorporer une réflexion sur le contextuel au sens fort du terme, en mobilisant des concepts inscrits dans une idée de la société *réellement* prise en considération dans ses aspects sociaux et historiques, et non pas, en appliquant une idée contemporaine à l'analyse de siècles d'histoire [Fine, 2001, p. 193]. Le choix d'un schéma d'analyse à travers l'histoire - l'accent mis sur les associations dans le cas de Robert Putnam - n'est pas neutre : les données historiques qui en ressortiront seront marquées de l'empreinte de la problématique de départ qui justifia l'étude. Le problème qui en découle est qu'une présélection automatique, voire inconsciente, des données faisant sens et écho s'opère et influe sur les résultats du traitement.

> "History is not a neutral reservoir of facts out of which viable generalizations are drawn. The social scientist looking for validation of

> research findings goes to history with a theory, or at least with a set of theoretical hunches. Robert Putnam's hunches came from his admiration of civic competence, specified and operationalized mainly through association. From the original twenty-year time frame of the study and the expectation that explanation would come from direct inference on behavioral variables, his focus shifted to a much longer time frame in order to interpret and explain what he had observed. The key to that door became historically developed traditions of civic competence.
> But how can a concept that is derived from contemporary democratic politics be transposed to other periods of history and to other political systems ?" [Tarrow, 1996, p. 396]

Robert Putnam est également critiqué au niveau de la présélection des données statistiques, qui semble être effectuée de façon à appuyer plutôt qu'à proprement tester son hypothèse de départ[2]. Les critiques portent donc essentiellement au niveau méthodologique sur les critères sélectionnés pour mesurer les indices de performance, ou plus exactement sur leur aspect foncièrement occidentalisé. En d'autres termes, Robert Putnam n'est pas parvenu à se détacher de la vision tocquevillienne de la démocratie et il l'a importée telle quelle sans attacher suffisamment d'importance aux spécificités des démocraties étrangères. Bref, la modélisation effectuée dès le départ ne rencontrant déjà pas l'adhésion générale, ses développements d'autres cadres d'analyse en posèrent d'autant plus question. Moscou est la preuve qu'un important développement économique de type industriel peut très bien avoir lieu sur un socle ne répondant pas aux critères de civisme établis par Robert Putnam. En effet, ceux-ci sont à ce point calqués sur le modèle américain qu'ils apparaissent très difficilement transposables dans d'autres pays aux cultures et mœurs civiques et politiques radicalement différentes. C'est ainsi que Robert Putnam et Fukuyama dénigrent pour les mêmes raisons tous les anciens régimes communistes, dont les structures «col-

[2]Par exemple, il est réducteur de penser, comme Robert Putnam semble le faire, que la mafia ne possède des ramifications que dans le Sud de la péninsule, le journaliste Roberto Saviano ayant bien mis à jour la nature de l'étendue de cette organisation dans son célèbre ouvrage *Gomorra* [Saviano, 2007]. La *Camorra* constitue selon Saviano le prototype de l'organisation mafieuse moderne : extrêmement souple et dynamique grâce à l'abandon de rituels d'intégration et d'initiation trop lourds, elle renouvelle avec une facilité déconcertante ses membres et parvient aisément à accroître son réseau à l'étranger au moyen d'une importante capacité de levier économique. En fait, c'est tout le tissu économique italien qui s'avère gangrené par cet organisme. À l'opposé d'autres mafias plus traditionnelles, telles que la *Cosa Nostra* en Sicile et la *'Ndrangheta* en Calabre, la *Camorra* se révèle donc avoir pu malicieusement profiter de nombreux aspects du libéralisme économique avancé afin de servir ses propres intérêts - allant jusqu'à avoir des parts d'investissement dans la reconstruction du nouveau site du *World Trade Center*. En d'autres termes, cet organisme mafieu, comme beaucoup d'autres d'ailleurs dont la terrible mafia russe, a pu mobiliser à bon escient son important stock de capital social et faire évoluer ses structures afin de profiter des capacités offertes par le libre-marché. Cette dimension du capitalisme contemporain, nonchalamment écartée de la question par Robert Putnam, nous semble pourtant essentielle à prendre en compte : la simple distinction entre réseaux horizontaux et verticaux apparaît de plus en plus désuète. Non seulement les mafias actuelles fonctionnent de façon décentralisée en diminuant au maximum les ordres hiérarchiques afin de brouiller les pistes, mais surtout est-il vraiment réaliste de croire qu'il existe des collectifs dépourvus de toute relation de pouvoir aussi minime soit-elle ? Même les comités de quartier et les ligues de sport sont composés de personnalités qui assurent plus de responsabilités et qui, automatiquement, mettent en place des enjeux d'autorité.

lectivistes» s'avèrent impropres au développement d'un civisme adéquat. Tous les arrangements politiques de type non individualiste semblent donc subir le même traitement critique dans les recherches putnamiennes sur le capital social. Ceci s'avère d'autant plus étrange que le capital social est par essence un principe collectif, mais c'est comme s'il ne pouvait présenter des avantages économiques et des aspects politiques bénéfiques qu'en émergeant sur une base citoyenne de type égalitariste et capitaliste.

En conclusion, la théorisation de Robert Putnam aurait gagné en tout point à traiter les enjeux du pouvoir et les effets pervers du capital social. Plutôt que de simplement distinguer les réseaux horizontaux et verticaux sur un critère hiérarchique loin d'être évident, et de rejeter les seconds comme étant impropres à la création de capital social, ce qui est faux, la description et le traitement des jeux d'autorité, de captation des ressources, de monopolisation de la définition des objectifs, de répartition des charges, de redistribution inéquitable des bénéfices, etc., auraient permis d'affiner son analyse et de soulever le pari éthique du capital social. Loin d'être manifeste, la garantie que le capital social serve à des fins bénéfiques pour l'ensemble de la collectivité et permette réellement d'améliorer la performance institutionnelle serait alors questionnée comme il se doit. D'autre part, plutôt que de condamner sans appel les ordonnancements «collectivistes» comme étant inaptes au déploiement d'une confiance sociale, la question pourrait alors s'articuler autour de l'autoritarisme, et permettrait de traiter également les dérives gouvernementales des régimes libéralisés. En d'autres termes, la focalisation sur la société civile et l'inattention portée sur la sphère publique rendent sa théorie libérale inadaptée à un traitement critique des véritables enjeux de gouvernance, à savoir ceux qui relient les sociétaires avec les structures qu'ils mettent en place pour gérer la collectivité.

> "Social capital becomes the academic equivalent of the Third Way in politics. You can have whatever you want, although we would prefer to draw a hard line against certain factors - such as class, power, conflict, and control (social capital without the capitalist system in other words) - and a discernible but softer one against the role of the (central) state and major agencies in economic and political life - such as ruling elites, trade unions, and major political parties and movements." [Fine, 2001, p. 95]

5.3 L'enjeu de la capitalisation

Le second grand écueil contre lequel s'échoue le paradigme putnamien du capital social est celui de présenter une approche fonctionnaliste réduisant sa base théorique aux principes de la théorie du choix rationnel. Pourtant, les références adressées à des théoriciens néo-institutionnalistes laissaient justement présager un dépassement des limites de la théorie du choix rationnel et de sa méthodologie individualiste. Robert Putnam présente même la caractéristique sociale de son concept de capital réticulaire comme étant celle assurant le dépassement d'une perspective économiste et offrant matière à penser à des réflexions

sociologiques ; cette dernière idée est même à la base de son analyse historique de la société italienne et de ses institutions civiques.

Malheureusement, à y regarder de plus près, Robert Putnam ne parvient pas à s'extraire du passé économiste du capital social et d'une détermination rationaliste de la confiance, ceci étant dû essentiellement à la récupération de la conceptualisation réalisée par James Coleman du capital social. Or, la contribution de ce dernier au paradigme se révéla être une sociologie fortement influencée par les perspectives économiques de l'un de ses collègues de l'école de Chicago, à savoir Gary Becker. En fait, l'objectif déclaré de James Coleman est d'appliquer les principes de la théorie du choix rationnel à la sociologie, alors que Gary Becker étend l'analyse néo-classique au-delà de la sphère économique, James Coleman reformule donc pour sa part la sociologie en termes de choix rationnel.

Selon Ben Fine, l'auteur dont la conceptualisation du capital social est celle qui s'avère la plus employée en sciences sociales n'est autre que James Coleman, dont le travail a grandement éclipsé celui réalisé par Pierre Bourdieu. Si Bourdieu défendait une conceptualisation individualiste du capital social présentant de nombreux points d'accroche avec une perspective économiste, il était pour sa part bel et bien conscient des dangers d'un tel réductionnisme en insistant sur les aspects historique, contextuel et fluide du capital social. Robert Putnam reprenant presque telle quelle la version colemanienne en se focalisant sur l'aspect réseau, il ne s'affranchit pas des limites de la théorie du choix rationnel, pourtant brièvement relevées dans sa référence au néo-institutionnalisme dès les débuts de son étude. Bien que nous étudierons en détail dans le prochain chapitre les implications du choix rationnel dans le cadre d'étude de la confiance, la description de la conceptualisation de James Coleman du capital social va non seulement nous permettre de décrire les principes de la théorie du choix rationnel en rapport avec le capital social, mais aussi d'entrevoir sa principale limite, à savoir le réductionnisme micro-économique et la simplification de la réalité sociale qu'il met en œuvre.

5.3.1 La détermination économiste du capital social

Nous souhaitons donc présenter au sein de cette section critique les grandes lignes du mouvement théorique de l'«impérialisme économique» dans le cadre du capital social. L'un des plus célèbres avocats de ce mouvement n'est autre que l'économiste Gary Becker, dont le projet affirmé consiste à expliquer et résoudre le chaos social au moyen des principes de la micro-économie. Dans cette perspective, toutes les interactions sociales sont du même type que celles à l'œuvre sur un marché : les comportements humains sont guidés par une logique de l'intérêt personnel, et la sphère sociale constitue une abstraction comprenant tous les facteurs non personnels résultant de l'agrégation des acteurs. En d'autres termes, le «social» devient un nouveau principe explicatif épuisant tout ce qui n'est pas déjà «personnel», dépassant de la sorte le paradoxe d'une saisie individualiste du capital social [Fine, 2001, p. 51].

En théorie économique standard, les décisions sont prises en fonction de pa-

ramètres environnementaux, et non pas en réponse ou en anticipation à des décisions tierces ; les acteurs interagissent donc uniquement par le biais du marché. Dans ce cadrage, les autres sciences sociales deviennent pratiquement inutiles, leur langage théorique ainsi que leurs principes semblent archaïques et abscons face à la toute puissance hypothético-déductive de la méthodologie économique. Nous reviendrons sur la perspective beckerienne du capital social dans le chapitre suivant avec la relecture qui en est réalisée par Russell Hardin, qui semble la favoriser à celles de James Coleman et de Robert Putnam. Pour le moment, nous allons nous attarder sur ces deux dernières.

L'action rationnelle selon James Coleman

James Coleman représente sans doute la figure paradigmatique du sociologue jetant tous ses efforts dans la reconceptualisation de cette science sociale autour de la figure de l'*homo œconomicus*. Opposé aux approches de la sociologie historique et culturelle, son objectif est de formuler une théorie sociologique sur le principe de l'individualisme utilitariste. Comme le soulignent bien Wacquant et Calhoun, la spécificité de la théorie colemanienne repose donc sur sa volonté de faire des choix individuels le *modus operandi* de toute forme d'agir [Wacquant et Calhoun, 1989, p. 46]. Le principe du «système social» se voit alors dépourvu de toutes finalités propres, et l'acteur est anthropologiquement redéfini par les principes de la micro-économie néo-classique. La question sociologique fondamentale devient alors celle de savoir comment les intentions individuelles produisent des conséquences systémiques. La seconde question, comme corollaire à la première, consiste à voir comment les contraintes systémiques déploient en retour des effets sur les conduites individuelles dont elles résultent.

> "Selon James Coleman, le passage du micro au macro peut s'effectuer, non pas par le biais du seul marché, comme le postulent les modèles économiques relativement grossiers de Gary Becker, mais selon trois grands types de mécanismes : les marchés, les hiérarchies ou systèmes de relations d'autorité ou de rapports contractuels, et les systèmes normatifs. Il évoque aussi le rôle de la confiance et des réseaux de communication. Tous, cependant, sont justiciables de la même analyse en termes d'intérêt individuel. Il n'est pas jusqu'aux normes que le sociologue de Chicago ne s'efforce d'expliquer comme la résultante de l'action rationnelle d'agents cherchant à réguler efficacement les conduites de tiers dont ils ont à subir les «effets secondaires négatifs»." [Wacquant et Calhoun, 1989, p. 47]

Cependant, il ne fait aucun doute que pour James Coleman, de même que pour tous les adeptes de la théorie du choix rationnel, le marché parfait de la théorie économique néo-classique restera à jamais le principe le plus abouti et le plus efficient en vue d'assurer le passage des comportements individuels vers la modélisation des systèmes. Le marché pur, ouvert et concurrentiel, assurant la «réunion» et la confrontation d'un grand nombre d'acteurs intéressés, constitue l'institution sociale par excellence offrant la traduction la plus exacte qui soit entre des préférences individuelles et des décisions collectives. En résumé,

si la structure sociale possède bel et bien des dimensions ignorées par le paradigme walrassien du marché, il n'en reste pas moins que toutes les formes institutionnelles qui en sont issues restent au final intrinsèquement tendues vers la recherche d'un équilibre économique.

Pour James Coleman, ainsi que pour les autres sociologues s'inscrivant après lui dans le champ de recherche de la théorie du choix rationnel, la relation fondamentale au cœur de la théorie sociologique est donc celle qui part du comportement économique au niveau micro pour expliquer la nature du système économique au niveau macro. La question des valeurs individuelles est bien entendu également essentielle mais uniquement dans le sens où ces dernières influent sur le comportement économique. Enfin, toutes les relations de type macro (par exemple l'impact de la religion sur le système économique) deviennent autant de raisonnements fallacieux n'ayant plus droit de cité dans la réflexion sociologique [Wacquant et Calhoun, 1989, p. 47].

La théorie de l'échange social

À l'origine, le capital social est donc un concept de nature économique qui fut mobilisé afin d'expliquer les comportements non marchands au moyen des principes de la théorie du choix rationnel. Aussi bien pour le sociologue James Coleman que pour l'économiste Gary Becker, tous deux membres de l'université de Chicago et considérés comme les premiers investigateurs du capital social, ce dernier comporte toutes les interactions sociales tombant en dehors du panier du capital personnel, révélant un effet persistant permettant l'établissement d'une confiance, et étant défini par sa fonction de lubrifiant de l'agir. Pour Robert Putnam et les politologues qui le suivent, le capital social a tendance à être confondu avec la confiance et son incarnation au sein des réseaux sociaux. Il existe cependant quelques divergences entre les auteurs de référence en la question, en termes, d'une part, de direction de causalité, et d'autre part, de lieu d'attribution de la fonction d'utilité. Premièrement, pour Bourdieu, Gary Becker et James Coleman la corrélation va en première instance du niveau interpersonnel vers l'individuel ("les interactions prédéterminent *en partie* l'individu"), alors que c'est l'inverse chez Robert Putnam ("l'individu prédétermine *en partie* les interactions"). Deuxièmement, Bourdieu et Gary Becker étudient la fonction de bien-être exclusivement au niveau personnel ("les relations sociales *me* permettent de réaliser des choses"), alors qu'elle est traitée au niveau collectif par James Coleman et Robert Putnam ("les relations sociales *nous* permettent de réaliser des choses"). Quoiqu'il en soit, la grande majorité des auteurs traitent la notion de capital social selon un schème relativement identique de rationalité économique qui, bien que limitée, pousse les individus à agir en fonction des bénéfices qu'ils retirent de la coopération.

Le point de départ théorique de James Coleman est celui du paradigme de l'«échange social». Selon ce principe, la relation d'échange sur la durée entre deux acteurs devient le cœur du problème social, le principe à partir duquel tout peut trouver une explication. L'idée y est d'expliquer les relations, les institutions et les normes sociales strictement en fonction d'une addition de rapports

dyadiques entretenus par deux acteurs rationnels se tenant l'un face à l'autre, et dont l'objet de référence pour l'agir n'est ni un prix, comme c'est le cas dans la logique économique, ni l'autre en tant que tel, comme cela devrait être le cas d'une logique authentiquement sociale, mais bien leur relation d'échanges négociés. Le postulat de base est donc que les relations humaines sont le résultat d'analyses et de comparaisons des coûts ainsi que des bénéfices générés par la poursuite des échanges. Si l'échange subit à un moment donné un déséquilibre, il y a de fortes chances qu'il signifie la fin de la relation. Le concept d'échange comprend donc aussi bien le commerce de produits au sein des marchés que les échanges sociaux au sein de familles, de collectivités et d'organisations, qui finissent tous par être traités selon la même logique micro-économique.

La théorie de l'échange social déployée par James Coleman lui permet donc de formuler les enjeux sociaux en termes de choix individuel et, ce faisant, de résoudre selon lui le problème sociologique de la transition du niveau personnel au niveau social. Le concept économique de l'«agrégation» trouve ainsi grâce à ses yeux de par la simplicité de son principe et sa capacité d'universalisation. Pour James Coleman, les économistes n'ont cependant fait que la moitié du chemin en ne reconnaissant pas à la société des capacités d'influence en retour sur les individualités qui la composent. En d'autres termes, James Coleman estime que des rapports de négociation ont également lieu entre les acteurs et leurs environnements par le biais des institutions sociales. Plus exactement, les normes traduisent les préférences individuelles en des décisions collectives, des prix et des biens publics. Cependant, en bon théoricien du choix rationnel, il perçoit l'agir humain comme étant le résultat de choix réalisés par des acteurs volontaires, et non pas comme étant celui de la conformité aux normes [Coleman, 1987, p. 133]. Les normes, comme incarnations de la sphère sociale, et comme réponses aux besoins de protection des échanges dyadiques, y sont donc avant tout perçues comme des contraintes entre lesquelles les choix sont faits.

> "The social system then comes to consist of individualistic solutions to individual problems, with all suffering at the hands of each, as each carries out his actions unconstrained by their consequences for others.
> It is in this sense that social norms constitute social capital. Their presence results in higher levels of satisfaction [...]. Their absence allows individuals to realize greater satisfaction from their own actions, but leaves them with less satisfaction overall, as they suffer from the unconstrained actions of others. The system is not quite a Hobbesian «war of all against all», for there are governmental and formal institutions to sanction actions in certain areas, which insure the provision of public goods and inhibit public bads. It is, however, a system of «each for himself», with each imposing external diseconomies upon the others." [Coleman, 1987, p. 153]

Les échanges représentant en fait la somme des interactions individuelles, James Coleman substitue les analyses socio-psychologiques de ces dernières par des réflexions de type économique et crée de la sorte le paradigme du capital

social : celui-ci a alors pour objet d'étude les capacités fonctionnelles des individus à gérer les imperfections du marché ainsi que les biens publics. C'est donc la combinaison originale réalisée par James Coleman de la théorie de l'échange social avec une orientation économique, et non plus sociologique et psychologique, qui donna naissance à la recherche anglo-saxonne sur le capital social, concept que Robert Putnam allait récupérer avec énormément de succès quelques années plus tard. Nous l'avons vu, le capital social est défini de façon fonctionnelle par James Coleman : "the function identified by the concept of «social capital» is the value of these aspects of social structure to actors as resources that they can use to achieve their interests" [Coleman, 1988, p. S101]. Résultant des volontés individuelles de poursuivre des rapports bénéfiques, le capital social a pour vocation de résoudre le problème des biens publics ainsi que celui des externalités négatives, en empêchant à la fois les comportements de «passager clandestin» ainsi que ceux qui sont à la base de la tragédie des communs.

La mobilisation des ressources

Comme l'indique Fine, la perspective colemanienne du capital social est parfaitement exemplifiable au niveau de ses idées sur les enjeux de l'éducation ; à nouveau, ce qui est frappant ici est l'aspect conservateur qu'elle véhicule. Pour lui, les écoles sont inaptes à assurer l'éducation des enfants, ce rôle étant strictement dévolu aux parents. Les institutions n'étant que des sources de contraintes, c'est aux membres familiaux, en tant qu'acteurs privilégiés des échanges et responsables de leur progéniture, qu'il revient d'élever selon les bonnes traditions les plus jeunes, leur échec dans cette tâche devant être perçu comme une externalité négative pour les autres [Coleman, 1988]. L'idée choquante n'est bien entendu pas que les parents soient responsables de leurs enfants mais plutôt qu'ils doivent l'être par souci pour les autres selon un calcul rationnel, c'est-à-dire afin qu'ils ne deviennent pas des «encombrants sociaux». Il en vient alors à proposer un projet au réalisme plus que discutable qui consisterait à récompenser les parents faisant bien leur «travail», et à instaurer une échelle des «salaires» en fonction des capacités des enfants et de leur niveau de «difficulté». Bref, ce que James Coleman propose, c'est de rémunérer la disposition des parents à créer du capital social générationnel en déployant un marché de l'éducation.

Le système social résulte donc pour James Coleman de la sédimentation de relations interindividuelles guidées selon deux catégorisations fondamentales, celles de l'intérêt et du contrôle. Le capital social réside donc dans la structure des relations, au-delà du physique et de l'humain, et permet la mise en place d'équilibres économiques de type walrasien. En effet, le principe d'action à l'œuvre chez James Coleman est celui de la maximisation de l'utilité des individus ; la rationalité économique de l'intérêt se trouve de la sorte rattachée aux agencements collectifs, le capital social permettant la traduction en ressources échangeables de tout ce qui n'est pas monétairement traduisible sur le marché. Le capital social remplit de la sorte le rôle de la monnaie dans toutes les sphères *a priori* non économiques de la vie humaine en y produisant une fiction marchande ouvrant la réflexion en terme d'équilibre.

> "Essentially, analytically, two broad themes inform James Coleman's understanding of social capital and social theory more generally. Each is derived from the problematic of rational choice theory raised to the level of the social. First, he is concerned with the duality between free-riding and zealotry, with each leading, respectively, to under- or over-provision of certain functions. [...] In effect [...] the systemic in social theory is understood as the persistent unintended outcomes of collected individual actions for which collective, non-market action can be an appropriate response.
> Second, then, the more general framework within which this understanding of social capital is situated is clarified by James Coleman's discussion of the «perfect system». Ideally, he would like the world to be organised as a perfectly working Walrasian system, or general, market-based, economic equilibrium, for the market system most closely approximates a perfect system." [Fine, 2001, p. 78]

Voilà donc comment James Coleman détermina la réflexion sur le concept de capital social en en faisant un «parapluie analytique» recouvrant tous les principes socio-relationnels échappant à première vue à un traitement micro-économique. Les réseaux de soutien, d'entraide, les communautés de vie, de pensée, les associations de quartier, de bénévoles, la société civile et la famille, mais aussi toutes les institutions et normes sociales, les principes éducationnels, les us et coutumes, etc., tout cela tombe dans la manne du capital social en tant que solutions collectives à des enjeux individuels, c'est-à-dire en tant que pis-aller aux imperfections humaines qui empêchent la poursuite des intérêts personnels. Les logiques qui sous-tendent alors de façon quelque peu paradoxale le capital social sont celles de l'individualisme méthodologique et du choix rationnel appliquées à une sphère sociale qui se voit alors traitée comme un marché reliant des biens à des personnes par un méchanisme de prix.

C'est ce concept du capital social, avec ses implications et applications économistes, dont se saisira quelques années plus tard Robert Putnam. Sans chercher à en remettre en cause l'étrange logique consistant à réduire le social à du calcul économique, Robert Putnam applique tel quel le concept à son champ d'étude des gouvernements régionaux d'Italie. Il convient de ne pas se méprendre : les considérations historiques et culturelles qu'il insère et justifie dans son analyse ne sont en fait mobilisées qu'afin de déterminer le type d'équilibre socio-économique en vigueur. Le capital social, alors qu'il aurait pu être conçu comme un axiome assurant l'irréductibilité du fait social à une appropriation micro-économique, devient tout au contraire un cheval de Troie tout indiqué pour asseoir le choix rationnel dans le traitement de la socialité et en coloniser les principes vitaux. En résumé, le capital social pour James Coleman, et donc aussi de façon indirecte pour Robert Putnam, est une variable d'état économique définie par sa fonction de contrôle des individus et justifiée par l'intérêt qu'ils obtiennent tous en retour. Malheureusement, comme nous le verrons bien plus en détail par la suite, cette posture théorique dont la radicalité se veut justifiée par la simplicité de sa puissance analytique, ne va pas sans poser question. Au risque de vendre la mèche que nous souhaitions garder intact pour notre seconde partie critique, voici comment Wacquant et Calhoun indiquent le problème fondamental de la

théorie du choix rationnel dans son développement sociologique :

> "En focalisant ainsi le regard théorique sur la *combinaison* des conduites individuelles autonomes en résultats collectifs, James Coleman présuppose résolue la question de la *nature et de la logique immanente* des conduites sociales. Autrement dit, et c'est là un paradoxe de taille, l'adoption, sans examen critique, de la philosophie du subjectivisme utilitarisme interdit à la théorie de l'action de James Coleman de poser comme problème cela même qui est censé constituer son objet." [Wacquant et Calhoun, 1989, p. 47]

5.3.2 Apports de la lecture marxiste du capital

Pourtant, force est de constater que le motif originaire de la réflexion sur le capital social semblait légitime : réunir et enrichir une approche économique - le composant «capital» - avec une analyse non économique - le composant «social». L'emploi même par des économistes de la notion de «capital social» semble en effet signifier leur volonté d'accorder du crédit à des considérations non strictement économiques, à des ressources n'adoptant pas en première instance une forme commerciale. Pas nécessairement en fait, puisque, comme nous venons de le voir, le premier économiste à avoir traité la question du capital social le fit avec la résolution d'expliquer l'agir humain au moyen de la méthodologie économique ; ainsi, lors de son discours d'acceptation du Prix Nobel en octobre 1992, Gary Becker défendait-il avec intensité les développements de la science économique dans l'étude des comportements non marchands selon la désormais célèbre perspective dite de l'«impérialisme économique».

Mais si le concept de capital social n'implique pas une détermination sociale du principe du capital, avec tout ce qu'elle comporte de chaotique et de complexe, il en suppose tout du moins une distinction et une certaine séparation analytique entre ses deux termes. Les autres formes du capital doivent être asociales, sans quoi le capital social ne serait rien d'autre qu'un malheureux pléonasme. Selon les auteurs de référence en la matière que nous venons d'étudier, il constituerait bien au contraire une forme d'oxymoron signifiant la réunion théorique de deux champs jusqu'alors opposés. Il y aurait donc, d'une part, un domaine strictement économique, et de l'autre, un domaine du social et de l'histoire ; d'une part, le marché, et de l'autre, la société.

La conceptualisation capitaliste

En fait, l'acceptation orthodoxe du concept de «capital» est celle entretenue par l'économie néo-classique : il s'y résume aux propriétés productrices des ressources physiques obtenues et conservées par un agent. Dans cette approche conventionnelle, le capital est caractérisé par sa capacité à contribuer à l'utilité de façon asociale selon la logique stricte de l'*homo œconomicus*. La théorie économique de l'équilibre général traitant les acteurs comme étant séparés et

individualisés, il est tout à fait logique que leurs acquis et leurs bénéfices subissent le même traitement. Il y a donc un sens dans ce cadre à vouloir apposer le qualificatif «social» au capital, en acceptant le fait qu'il existe des formes de ressources productrices d'avantages qui s'avèrent sociales par nature, c'est-à-dire reposant sur des relations interindividuelles situées en dehors des échanges marchands.

La perspective traditionnelle qui appuya le développement des économies de type capitaliste traite donc le marché comme un domaine structurellement séparé du social et fonctionnant uniquement sur base de relations économiques. Alors qu'auparavant les échanges économiques étaient marqués par des rapports de classes empreints de sacré, il revient en grande partie au processus de sécularisation d'avoir mis sur pied d'égalité les acteurs dans le cadre du commerce. Résultant du mouvement d'égalité des conditions et lié à une acceptation particulière du libéralisme, le capitalisme contemporain constitue un système socio-économique spécifique dans l'histoire. Les enjeux économiques du conflit entre capital et travail prirent corps à travers diverses problématiques qui acquirent une véritable attention durant le 20ème siècle : les luttes raciales, de genres, et environnementales parmi les plus essentielles, sont là pour nous le rappeler. Ainsi, l'émergence du concept moderne de «capital naturel» témoigne non seulement de l'aspect historique des conceptions du capital mais aussi du fait que ces dernières répondent à des problèmes résultant d'une construction sociale. L'admissibilité de l'idée que la terre constitue un facteur de production avec des limites et des conditions d'exploitation certaines repose sur une prise de conscience généralisée.

Dès lors, la définition du capital comme facteur de production asociale est historique dans le sens où elle est confinée à une période procédant de circonstances sociales singulières : le capital conçu comme concept strictement économique constitue donc un construit social en ce sens.

> "There is something specific about capitalist society that has induced misplaced interest in social capital, especially towards the end of the twentieth century. For capitalism does create what is perceived to be a division between economy and society, or market and non-market. This is bridged to a large extent by the state. But, when the role of the state is questioned along with that of the market, attention turns to alternative forms of non economic life, broadly providing a *rationale* for the notion of social capital. In this, admittedly crude, fashion, social capital can be seen to be an intellectual product of the crisis of faith in both the capitalist state and the capitalist market in late-twentieth-century capitalism. It represents a desire in both analytical and policy terms to find alternatives to the neo-liberal agenda of market versus state." [Fine, 2001, p. 28]

Le capital social consisterait donc en une volonté de maintenir la séparation entre les sphères économiques et non économiques en expliquant la crise néolibérale comme étant le résultat d'autres facteurs que ceux définissant les canons de l'économie capitaliste, à savoir la réalisation d'un profit personnel au moyen des

principes de liberté d'échange et de propriété privée. Le discours sur le capital social préserve ces grands fondements de toute critique en indiquant la source du problème ailleurs que dans l'intérêt personnel et la rationalité individuelle, à savoir dans l'interindividuel, dans le relationnel, dans ce qui est décrit comme appartenant au «social» par opposition à une vision individualiste du sociétaire.

Pour l'économiste Ben Fine, cette opposition analytique entretenue par le concept constitue en fait la plus importante, car la plus fondamentale, des inconsistances du capital social. En fait, l'ensemble de la réflexion de Fine a pour objectif de décrire le déplacement de la frontière entre l'économique et le non économique qui fut réalisé dans le passage de l'économie classique, dite aussi économie politique, à la science économique néo-classique. Les processus de désocialisation et déhistoricisation de l'économie résultent en fait de deux mouvements : premièrement, le schisme réalisé entre les méthodes déductive/synchronique et inductive/diachronique, et deuxièmement, la révolution marginale et la mise en équivalence qu'elle opéra entre utilité et valeur économique [Milonakis et Fine, 2009]. Ce double mouvement mena alors aux importants développements de la microéconomie ainsi que de la théorie de l'équilibre général. Les grands penseurs «classiques» tels que Adam Smith, John Stuart Mill et Karl Marx, traitaient un domaine d'analyse qui traversait quasiment l'ensemble du bouquet contemporain des sciences sociales. Ils n'étaient pas des économistes au sens que nous attribuons à ce terme à l'heure actuelle, la lecture de leurs théories renvoyant autant à la sociologie, la politologie, l'histoire et la psychologie, qu'à l'économie en tant que telle. On parle alors bien plus d'*économie politique* comme d'une science éminemment sociale, ne traitant pas que des enjeux marchands mais aussi de ceux de la cité en les reliant au sein de la problématique du vivre ensemble.

Faisant référence à la fois aux premiers grands théoriciens de l'économie politique ainsi qu'à diverses économies hétérodoxes contemporaines, Fine assure pour sa part que toute forme de capital est sociale par nature [Fine, 2001]. Il n'existerait donc selon lui pas de capital *a*social, et le concept qui rendit célèbre Robert Putnam serait en fait vide de sens. Ou plus exactement, il signifierait bel et bien une chose : l'adhésion pour ceux qui l'emploient à la perspective économique néo-classique, et leur acceptation d'un isolement du domaine économique. Pour s'en convaincre, il convient cependant d'analyser plus en avant les termes de l'expression et de souligner les aspects proprement historiques et sociaux du capital.

La fluidité du capital

La perspective change donc du tout au tout lorsque l'on se réfère à celui qui constitue la référence en la matière, l'économiste politique qui dénomma l'œuvre qui le rendit célèbre *Das Kapital* : Karl Marx. Pour ce dernier, le capital est par essence social de par les relations de classes qu'il engrange nécessairement. Il n'est nul besoin de recourir à une thématique révolutionnaire pour accepter cette assertion, le simple recours à une perspective historique suffit : il est impossible d'expliquer l'évolution d'une économie de type féodal à une économie

capitaliste sans mobiliser des enjeux de classes. Ceux qui détiennent des moyens de production ne peuvent en fait à la fois posséder et accumuler qu'à travers le rapport entretenu avec les travailleurs. Le capitaliste investit une somme pour se procurer à la fois des moyens de production et une force de travail et ce afin d'obtenir des ressources dépassant la somme initiale. La plus-value réalisée dans ce schéma, aussi appelée profit, constitue alors du capital dans le sens où, au lieu d'être reversé aux travailleurs, il est conservé par l'investisseur au travers la mise en place d'un rapport social particulier que Marx décrit comme l'«exploitation capitaliste» [Marx, 1977]. Contrairement à ce qui est défendu par l'économie classique, le concept du capital reposerait bien plus sur cette relation sociale que sur la présence d'un marché de biens ainsi que sur l'élaboration d'un principe de propriété privée. Le recours à une perspective diachronique permettait ainsi à Marx d'expliquer le cycle des économies à travers l'histoire, et de prédire la révolution sociale qui mènerait à l'abolition du capitalisme.

Bien que l'analyse marxiste du capital mette l'emphase sur la phase productrice de l'économie capitaliste ainsi que sur la thématique de la lutte des classes, elle décrit cependant bien un circuit entre la sphère de l'échange et celle de la production que suit le capital, prenant différentes formes à travers trois étapes. Le mouvement que subit le capital dans cette analyse, absent de la conception statique et strictement physique de l'économie néo-classique, Fine le décrit comme relevant de la «fluidité» du capital [Fine, 2001, p. 34]. Prenant essentiellement trois formes au travers de ce circuit industriel, le capital y présente deux caractéristiques : premièrement, il n'est pas exclusif à la sphère de production dès lors qu'il émerge de la sphère de l'échange et y retourne pour l'obtention d'un profit, et deuxièmement, il s'avère bel et bien en rapport d'influence et de dépendance avec des données sociales dans chacune de ces trois figures.

1. La première forme du capital est de type monétaire. Elle consiste en l'ensemble des fonds propres à disposition de l'investiseur qui lui permettent d'acheter à la fois matériel et force de travail. Le capital monétaire se situe donc dans la sphère de l'échange en s'inscrivant dans la complexité du système financier, enchevêtrement de différents capitaux tels que des crédits et des titres.
   Il est intéressant de remarquer que ce capital monétaire physique de départ révèle déjà une consistance sociale selon Marx : le pouvoir d'achat qu'il contribue a des implications directes sur les autres acteurs du marché du travail en en modifiant les données de disponibilité et concurrence. La monnaie comme capital est donc fondamentalement sociale dans ce cadre, ce qui n'est pas du tout le cas pour l'économie néo-classique.

2. La seconde étape est celle du capital productif en tant que tel, et qui, comme nous venons de le voir, s'avère également sociale de par la relation d'exploitation qu'elle met en place entre le capitaliste et le travailleur. La notion de capital sous sa forme productrice comprend donc tout ce qui contribue de façon directe au fonctionnement du processus de production.

3. Enfin, le dernier mouvement du capital, qui rapatrie ce dernier dans la sphère de l'échange, est celui de la marchandisation du capital productif,

> et de la volonté qui l'accompagne d'obtenir une somme d'argent supérieur à la mise de départ afin de générer du profit. C'est cette volonté d'acquérir une plus-value qui déploie également de la texture sociale : l'acteur doit alors à nouveau échanger, investir du temps dans des relations et négocier les termes de l'accord.
> De la même façon que le capital monétaire, le capital commercial opère une déconnection avec la sphère de la production ; la plus-value ne peut en effet être créée que dans un système d'échange financier. Le capital dans ce dernier mouvement, qui permet de fermer la boucle pour mieux en ouvrir une autre, correspond donc à la finance en tant que telle.

Le paradoxe du capital provient selon Fine du fait que ne pas reconnaître cette fluidité mène à une plus grande fluidité conceptuelle. Passer à côté du traitement spécifique des formes du capital permet en d'autres termes de le vider de sens et de lui accoler n'importe quel adjectif selon la perspective et les enjeux qui justifient son recours. C'est ainsi par exemple que, partant d'une réflexion sur l'échange social, James Coleman en vient tout bonnement à remplacer la notion par celle de capital, niant la particularité de cette dernière dans la sphère de l'échange. Le capital n'est pas l'équivalent de l'échange comme semble le penser James Coleman, mais bien l'une de ses données, influençant l'échange sans pour autant le réduire à sa spécificité. Dès lors, la perspective néo-classique qui sous-tend les conceptions beckerienne, colemanienne et putnamienne du capital mène à une altération de la frontière entre, d'une part, le phénomène du capital, et d'autre part, ses conditions de création et autres causes qui lui sont bénéfiques. Typiquement, n'importe quelle caractéristique de la vie humaine peut potentiellement être saisie sous une forme capitaliste dans un tel cadre. Le propos critique ne tient donc pas ici au fait que les réseaux sociaux et la socialité en général ne favoriseraient en rien le déploiement de capital, ce qui est faux, mais qu'il est dangereux de croire qu'en tout temps et tout lieu ils sont perçus en tant que tels : il revient à la perspective capitaliste de traiter les actes collectifs comme des facteurs de production visant la constitution d'un profit en dehors d'une réflexion en termes de pouvoir lié au travail.

> "The social sciences are replete with the economic and the non economic examined separately from one another, with each subsequently extended to consider the other. This is most apparent in the notion of social capital. However understood, capital and social are broadly associated with the economic and the non economic, respectively. Having been artificially separated, they are brought back together in this all-encompassing term. [...] Any use of the term social capital is an implicit acceptance of the stance of mainstream economics, in which capital is first and foremost a set of asocial endowments possessed by individuals rather than, for example, an exploitative relation between classes and the broader social relations that sustain them." [Fine, 2001, p. 38]

Au final, le problème que pose cette vision réside moins dans ce qu'elle offre que dans ce qu'elle oblitère : tout capital est social par essence de par l'uni-

vers relationnel qu'il met *de facto* en place, et ce aussi bien dans la sphère de l'échange que dans celle de la production. Les relations de classes qui émergent de la tension entre le capital et le travail, irréductibles à l'une ou l'autre des sphères économiques et non économiques créées par le capitalisme, démontrent bien l'étroite imbrication de ces deux structures. Le capital asocial qui constitue l'objet central des économies capitalistes n'est donc qu'une notion factice dont l'appauvrissement conceptuel résulte de son extraction forcée de ses contextes sociaux et historiques. Traiter d'un capital social revient alors bien à décrire les implications économiques du contexte social, mais selon un cadrage théorique de type capitaliste, c'est-à-dire fondamentalement asocial et ahistorique car économiquement biaisé par des considérations de propriétarisation des moyens de production, de liberté de concurrence et de profit.

Les limites analytiques de cette dichotomie entre les sphères de production et d'échange maintenue dans le capitalisme mena au développement de théories hétérodoxes, telles que les économies des coûts de transaction et l'institutionnalisme, qui cherchèrent à étudier les implications des mécanismes non économiques présents sur le marché. Recourant à des principes non strictement marginalistes ainsi qu'à des méthodologies interdisciplinaires, les acteurs du courant institutionnaliste cherchèrent donc à recomposer un questionnement social au sein de l'économie par le biais du concept d'institution. Le néo-institutionnalisme partagerait donc en partie la vision du marché défendue par l'analyse marxiste : le système marchand capitaliste fonctionne de manière fictionnelle sur un ensemble de relations économiques considérées et perçues comme étant structurellement séparées des relations non commerciales. En partie seulement, dès lors que la théorie marxiste se focalise sur le capital et les tensions qu'il crée au niveau de la production, alors que les économies institutionnalistes sont quant à elles généralistes, dans le sens où elles traitent des formes institutionnelles et des organisations en particulier, qu'elles soient capitalistes ou non.

5.4 Remarques conclusives

Bien qu'elle ne va pas sans soulever bon nombre de questions, l'approche de Robert Putnam du capital social est devenue hégémonique dans la recherche. Pourtant, ce qui s'avère selon nous le plus problématique chez Robert Putnam n'est autre que l'aspect équivoque de sa théorisation. Au départ d'un contexte théorique de type néo-institutionnaliste visant l'amendement du projet expansionniste de la théorie du choix rationnel à l'ensemble des sciences sociales, Robert Putnam en vient à traiter son sujet sur base d'une séparation entre les sphères publique et privée. La méthodologie d'analyse qu'il emploie postule en effet l'existence d'une telle dichotomie et les résultats qu'il en tire mènent à la mise en valeur des capacités coopératives des réseaux civiques. L'un des éléments intéressants de son approche est sans conteste le fait qu'il évite dès le départ le piège d'une détermination purement économique de la performance institutionnelle, dès lors qu'il démontre que la réussite économique du Nord de l'Italie ne repose pas uniquement sur la mise en place d'un système de gouvernance capitaliste. Le principe de la communauté civique est alors découvert

par Robert Putnam comme étant l'élément moteur essentiel du fonctionnement aussi bien économique que politique : un marché et un gouvernement ne sont rien sans un relais efficient au niveau de la sphère sociale. Or, c'est bien au niveau du traitement et des conclusions qu'il formule autour du facteur civique qu'apparaît une certaine ambiguïté politique : soit le capital social est le fruit d'une évolution culturelle, comme semblent le penser les néo-conservateurs, soit il résulte de la mise en place d'une société marchande avancée, comme le pensent les néolibéraux.

Selon la relecture de Fukuyama, l'argumentation de Robert Putnam apparaît alors d'ordre essentiellement culturelle. Bien que ce dernier s'en défende à quelques reprises, sa vision globale des enjeux politiques laisse pourtant bel et bien place à une appropriation néo-conservatrice du capital social. L'approche de la confiance en théorie démocratique dans ce cadre prend alors la forme d'un partage de valeurs communes. Les associations traditionnelles, non nécessairement politisées, y sont alors les éléments centraux assurant le déploiement d'une confiance «généralisée». Le problème est que la forme de confiance prônée par cette approche nous semble justement être tout sauf générale dès lors qu'elle se fonde sur l'inscription au sein de collectifs partageant un idéal commun et requérant souvent une similitude identitaire. Ainsi les exemples coopératifs avancés par Robert Putnam et consorts dans *Better together* se caractérisent-ils tous par la réunion d'individus partageant un intérêt commun déterminé par leur appartenance à une communauté religieuse, un projet éducatif ou de gestion de quartier, etc., appartenance elle-même souvent fondée préalablement sur une caractérisation identitaire - les différentes églises et écoles réunissent en majeure partie des individus provenant d'une classe et d'un milieu identique, phénomène qui s'avère sans doute encore plus flagrant au niveau des secteurs d'habitation d'une ville, avec quasiment systématiquement l'apparition de quartiers défavorisés et huppés. Comme nous l'avons vu, le problème essentiel de cette approche constitue son incapacité fondamentale à penser les rapports de pouvoir : les vulnérabilités conséquentes aux relations de confiance sont perçues comme théoriquement non relevantes. L'accent étant mis sur la conformisation avec l'entourage afin d'établir une synchronisation des valeurs en vue d'assurer la coordination, les risques d'une intoxication de la diversité sociale par orthodoxie ne sont pas pris en ligne de compte.

Cette optique néo-conservatrice se ressent de façon encore plus prégnante au niveau des conclusions tirées par Robert Putnam sur les raisons du déclin de l'engagement civique, ainsi qu'au niveau des propositions qu'il formule en vue de le contrer. Adoptant une posture réactionnaire, il regrette l'âge d'or associatif des États-Unis et voit dans le développement des nouvelles technologies d'information et de communication, pourtant *a priori* propices à un accroissement d'acquisition de connaissances et rencontres, une dérive condamnable et source en majeure partie du déclin de la sociabilité. Mais au lieu de chercher à multiplier les groupements civiques traditionnels, ne conviendrait-il pas plutôt d'analyser en première instance les nouvelles formes d'interactions et d'attention sociale et de les traiter en tant que telles plutôt que de les condamner de but en blanc ? Ne gagnerions-nous pas à quitter les méthodologies quantitatives pour nous pencher sur les aspects qualitatifs des propositions normatives de

resocialisation ?

> "There is no question that the welfare-state paradigm, corresponding forms of legalization, and established modes of civic engagement, political participation, and social integration are all in crisis today. But the dichotomous thinking that counterposes civil society to the state, duties to right, custom to code, informal to formal sociation (as the source of trust), culturalist to institutionalist approaches, and status to contract leads to an overly hasty conclusion of social decapitalization and a set of false policy choices." [Cohen, 1999, p. 241]

La seconde option de lecture relèverait quant à elle de l'approche colemanienne du capital social. Le double jeu de Robert Putnam se révèle ici à nouveau mais selon une modalité sensiblement différente : d'un côté il se réclame d'un mouvement théorique souhaitant dépasser les limites de l'individualisme méthodologique autour d'un principe institutionnaliste, et d'un autre côté il articule toute sa réflexion sur un concept portant précisément en lui les germes d'une vision réductrice des structures institutionnelles. Plus exactement, si Robert Putnam ne cesse de se retenir de basculer dans une définition économiste des enjeux sociaux, son projet met en place une structure conceptuelle parfaitement adéquate avec une appropriation rationaliste de son principal facteur explicatif, à savoir le capital social. Ce dernier, de par la séparation de principe qu'il opère entre l'économique et le non économique, peut alors être mobilisé en vue de réunir ce qui avait été analytiquement défait tout en mettant en exergue la supériorité hypothético-déductive du versant utilitariste. Dans ce cadre, la contribution économique du capital social nous semble être devenue à travers l'œuvre de Robert Putnam un artifice politique masquant une vision fondamentalement réductionniste des enjeux sociaux. Ces derniers sont donc appréhendés selon une logique de l'échange entre individus optimisateurs, lesquels mobilisent des ressources sociales afin de mettre en place des structures normatives, hiérarchiques et marchandes afin de résoudre les dilemmes posés par leurs interactions stratégiques - principalement celui du «passager clandestin». L'attention portée par Robert Putnam sur les réseaux civiques peut en effet être aisément perçue comme étant portée par cette vision calculatrice des rapports sociaux où ce qui conduit les conduites humaines reste définit de façon utilitariste ; elle parvient alors à justifier rationnellement la pauvreté de l'équilibre socio-économique du Sud de l'Italie comme étant le résultat d'un calcul défensif menant au familialisme amoral.

Le peu de considération porté par Robert Putnam sur la capacité des structures institutionnelles à participer à la diffusion d'une confiance sociale peut alors venir conforter cette lecture. Au final, l'optique du capital social ne véhicule-t-elle pas essentiellement une vision marchande de la société, où seul un marché ouvert et concurrentiel des capitaux sociaux est perçu comme pouvant assurer le succès économique, et en retour, la performance démocratique ? Il apparaît en effet que pour Robert Putnam, l'enjeu se situe bien *in fine* sur une vision libérale et capitaliste de la performance institutionnelle : les institutions politiques seront efficientes dès lors qu'elles reposeront sur une structure socio-économique

concurrentielle et faisant peu état des risques monopolistiques, hégémoniques, de captation de pouvoir et de ressources à des fins personnelles qu'elle contient. Ne conviendrait-il pas aussi de s'interroger sur l'impact des valeurs sociales véhiculées par les structures néolibérales sur la définition des considérations individuelles de bien-être et de bien commun ?

> "What is striking in recent accounts of the decline of social capital and the sources of citizen disenchantment in the Unites States and elsewhere is the glaring omission of reference to two of the most far-reaching changes in late twentieth-century life, both in the United States and worldwide - namely, the twin phenomena of economic restructuring and dismantling of the welfare state." [Edwards et Foley, 1997, p. 674]

La seconde partie de notre étude tentera d'apporter des éléments de réponse à ces deux salves de questions. En attendant, il serait erroné de croire que tout chez Robert Putnam est sujet à critique ; bien au contraire, il nous semble que sa vision de l'être humain est parlante et digne d'intérêt théorique. Tendu entre logique conformiste et individualiste, le sociétaire chez Robert Putnam, renvoyant à la figure janusienne de l'individu tocquevillien, est fondamentalement paradoxal. Entre égocentrisme et fanatisme, l'acteur y est bien perçu comme un être complexe inscrit dans des contextes historiques et culturels. Le problème comme nous venons de le voir est qu'aussi bien sa méthodologie d'analyse que ses propositions normatives tendent vers une résolution individualiste faisant peu état de la réduction de la complexité qu'elle opère : le capital social en vient à être confondu avec une confiance interpersonnelle non problématisée en tant que telle.

Chapitre 6

Confiance et choix rationnel

6.1 Introduction

De nombreuses critiques de natures diverses furent émises à l'encontre de l'étude menée par Robert Putnam ; parmi elles, une des plus importantes n'est autre que son incapacité fondamentale à penser le «pouvoir» de par une séparation analytique entre société et État. Obnubilé par une vision émergentiste et traditionaliste de la société civile, Robert Putnam fait totalement l'impasse sur le traitement théorique de la réception par les institutions démocratiques des revendications et potentialités sociales. En d'autres termes, les institutions étatiques et juridiques ne possèdent aucune consistance dans son approche, les questions de résistance et de flexibilité étant évacuées par un discours de la société civile faisant des individus les seuls maîtres de leur destin. Si le traitement par Russell Hardin de la question du collectif repose lui aussi sur les principes de la théorie du choix rationnel, il a par rapport à celui de Robert Putnam au moins deux avantages conceptuels : il permet de penser le pouvoir en attribuant un rôle aux institutions étatiques, et il opère une réflexion bien plus poussée sur la notion de confiance. En effet, la particularité de ce théoricien du choix rationnel est d'avoir précisément modélisé son approche autour de la question de la confiance comme phénomène appuyant les interactions sociales. Commençons par ce deuxième apport.

Alors que Robert Putnam reste dans le vague en confondant une confiance généralisée avec la vertu civique émergeant des réseaux sociaux, Hardin se présente pour sa part comme le fer de lance d'une approche concise et étayée de la confiance faisant la part belle aux capacités cognitives des acteurs. Rapatriant le phénomène de confiance du macro-niveau dans lequel l'avait placé Robert Putnam, Hardin propose une perspective radicalement interpersonnelle de ce phénomène, tout comme l'atteste partiellement sa préférence pour l'approche beckerienne du capital social. Évitant de la sorte le problème d'une approche macro-économique de la confiance telle que mise en œuvre par Robert Putnam, le traitement individualiste choisi par Hardin lui permet d'appliquer avec un indéniable succès les puissants principes de la théorie du choix rationnel. Selon une pure logique de l'intérêt individuel, Hardin définit la confiance comme un «enchâssement d'intérêts», l'un attribuant sa confiance à l'autre en sachant qu'il

sera dans l'intérêt de ce dernier de respecter le crédit qui lui est accordé. En d'autres termes, la confiance est une activité cognitive par laquelle un individu évalue la fiabilité d'un autre en fonction d'une raison bien précise. La confiance en ce sens est donc strictement tripartite, deux acteurs étant rationnellement reliés par un enjeu commun, rendant caduque l'idée d'une authentique confiance institutionnelle.

Dans cette optique, à une échelle agrégée, les sociétaires sont indifférents les uns par rapport aux autres. Si les institutions peuvent difficilement être envisagées comme des récipiendaires de la confiance - Hardin parlant de la «confiance» que peuvent attribuer des citoyens vis-à-vis de leur gouvernement comme d'une attente rationnelle vis-à-vis de son bon fonctionnement -, elles possèdent cependant un important rôle à jouer dans l'approche du choix rationnel, à savoir celui de tiers coercitif. La prise de décision étant rendue ardue par, à la fois, l'opacité du contexte et les limitations informationnelles, les institutions favorisent l'agir collectif en contraignant les comportements et en faisant régner une apparence de confiance. Les artefacts légaux assurant le respect des libertés individuelles et de l'autonomie, constituent dans ce cadre des modérateurs de dérives des gestes fidéistes. Cette approche est caractérisée par la figure de la convention comme co-agencement des limites informationnelles de part et d'autre.

6.2 Contexte de l'analyse rationaliste

Afin de présenter le contexte de l'analyse rationaliste de la confiance, nous allons traiter en quatre temps le principe de l'action collective tel que défendu par Russell Hardin, qui fut le collègue durant quelques années de James Coleman à l'Université de Chicago. Comme nous allons le voir, Hardin reprend en un sens la discussion sur les principes de l'action collective et de la confiance là où James Coleman les avait laissés. Après avoir brièvement présenté la théorie politique dans laquelle Hardin inscrit ses travaux, la seconde étape consistera à montrer l'argumentation sur laquelle il se base afin de traiter l'indétermination qui marque les relations sociales. Les deux sections suivantes présenteront alors les «solutions» élaborées par la théorie du choix rationnel lui permettant de maintenir ses postulats de base dans ce contexte d'incertitude quant aux résultats des interactions stratégiques. Nous verrons donc à travers ce mouvement comment évolue la conception de la rationalité individuelle et introduirons la façon dont est mobilisé normativement le principe de confiance par la théorie de l'action rationnelle.

Pour Hardin, la conceptualisation de la rationalité parfaite qui sous-tend les explications économiques standard s'avère profondément illusoire. Il est donc le premier à critiquer son emploi dans les sciences sociales, bien que, comme nous allons le voir, cela ne l'empêche pas de croire en la pertinence de l'individualisme méthodologique et d'une définition strictement utilitariste de l'acteur dans la lecture des enjeux politiques. L'individu au sein d'un cadrage théorique «évolué» ou «étendu» du choix rationnel, comme le propose et le défend avec conviction Hardin, bien que fonctionnant sur base d'une rationalité «limitée», reste bel et

bien le seul et unique étalon de mesure analytique. Tout l'enjeu réside alors dans la capacité de l'*homo œconomicus* - compris dans un sens assoupli par rapport à l'approche standard de la rationalité - à parvenir à optimiser ses préférences en recourant à un système informationnel le moins coûteux possible. En effet, étant soumis à une indétermination contextuelle, l'optimisateur va alors devoir recourir à des «béquilles» pour maintenir la stabilité de l'horizon cognitif qui lui permet de continuer malgré tout à choisir en fonction des motifs que lui dicte sa raison.

6.2.1 La théorie des choix publics

L'idée qui sous-tend la théorie des choix publics est limpide : les valeurs qui guident les acteurs politiques sont parfaitement identiques à celles qui conduisent les acteurs économiques. Ces préférences sont celles que formulent des individus cherchant à optimiser leurs intérêts personnels et le traitement des fonctions de valeurs repose donc sur une méthodologie strictement individualiste. Ainsi James M. Buchanan, l'un des principaux investigateurs de ce courant d'économie politique, définit-il son projet de recherche :

> "Any differences in the predicted results stemming from market and political interaction stem from differences in the structures of these two institutional settings rather than from any switch in the motives of persons as they move between institutional roles. The relevant difference between markets and politics does not lie in the kinds of values interests that persons pursue, but in the conditions under which they pursue their various interests." [Buchanan, 1987, p. 1434]

Comme l'indique Hardin, cette citation résume parfaitement l'enjeu de la théorie des choix publics qui constitue selon lui l'une des entreprises les plus importantes de la philosophie politique contemporaine [Hardin, 1988a, p. 528]. La notion normative centrale dans ce cadre est alors celle de l'«accord» (*agreement*) entre parties : la règle de l'unanimité est l'équivalent politique de la liberté d'échange sur des marchés décentralisés. Aussi les choix collectifs doivent-ils être le résultat d'accords issus de la détermination d'un «avantage mutuel», principe dont nous avons déjà vu plus haut qu'il reposait sur l'agrégation des intérêts individuels. Les institutions démocratiques servent donc à déployer des résultats collectifs à travers une somme d'actions individuelles.

Les politiciens, les administrateurs et les électeurs doivent être perçus comme n'agissant qu'en fonction de leurs propres valeurs, lesquelles sont en grande partie définies par leur intérêt. La politique est donc avant tout affaire de contractualisation entre des producteurs et des consommateurs qui cherchent à maximiser leur utilité : les candidats sont intéressés par leur propre (ré)élection et les citoyens cherchent à élire ceux qui défendront au mieux leurs intérêts. L'un des principaux problèmes auquel se trouva donc confrontée la théorie des choix publics est celui du risque démocratique de voir les électeurs sombrer dans le *free-riding* de masse. Nous retrouvons donc ici à nouveau une variante de la logique olsonienne de l'action collective et de son principe problématique de

défection opportuniste.

Le principe de l'action collective comme justificatif du politique est donc encore analysé en recourant à la conclusion théorique issue du dilemme du prisonnier, ou encore dilemme de l'échange : un individu pleinement rationnel ne prendra jamais le risque de coopérer. Dans le cas de l'électeur, pourquoi perdre son temps dans la procédure du vote (collecte d'informations, analyse, déplacement, etc.) dès lors que, non seulement ce vote sera perdu dans la masse et donc de faible influence, mais que cela revient en plus à déléguer du pouvoir à une personne qui, au final, est elle aussi guidée par son intérêt personnel ? Dans le cas du représentant, le dilemme repose précisément sur l'usage qu'il doit faire du pouvoir et des moyens financiers qui lui sont conférés. À être entièrement rationnel, pourquoi ne pas pleinement tirer profit des avantages plutôt que de réinjecter les forces dans une bataille publique qui le dépasse de toute manière ? Nous voyons donc apparaître, en filigrane de ces interrogations, l'enjeu critique de la confiance au niveau politique, dont Hardin fera son cheval de bataille.

6.2.2 Les enjeux rationnels de l'indétermination

> "Rational choice theorists commonly treat motivation from anything other than interest or personal preference as an anomaly to be explained, not only for actions in the province of public choice but, increasingly, for action across the broad spectrum of life." [Hardin, 1998a, p. 71]

Il existerait selon Hardin deux classes de problèmes étroitement connectés dans l'approche micro-économique de la rationalité, laquelle est alors simplement définie comme étant la capacité des individus à toujours choisir ce qu'ils valorisent le plus, *toutes choses étant égales par ailleurs* - étrange principe économique dès lors que les choses sont justement rarement égales dans les faits [Hardin, 1984, p. 453]. Le premier problème repose sur le fait d'attribuer un contenu objectif à l'ordonnancement des valeurs et préférences sur lequel se base le choix individuel ; cette difficulté repose quant à elle sur la question de savoir si les valeurs attribuées aux objets sont stables et prévisibles. La seconde difficulté consiste à comprendre ce qui est rationnel pour un individu impliqué dans des relations stratégiques avec d'autres acteurs rationnels ; cette question est bien mise à jour par la théorie des jeux et les dilemmes coopératifs qu'elle démontre.

Subjectivité des valeurs et révolution ordinale

Nous indiquions dans le chapitre introductif de cette partie les principes essentiels à la compréhension de la théorie du choix rationnel. Nous y avons souligné l'importance du principe critique fondateur de ce paradigme, à savoir l'impossibilité de réaliser un ordonnancement de préférences collectives sans recourir à une modalité dictatoriale. En refusant le principe de l'utilité cardinale, Pareto contourna le problème de la comparaison des valeurs individuelles et

ouvrit la voie à une approche subjective de l'utilité : cette dernière ne peut être saisie selon une échelle objective. L'utilité est dans l'esprit de l'utilisateur et non pas inscrite dans les objets, et est en ce sens dépendante du contexte dans lequel elle est établie. Une voiture par exemple ne possède une utilité que dans un contexte où de l'essence est disponible. La disparition d'un objet a donc un impact sur l'état actuel des préférences, lequel ne peut jamais être prédit à l'avance de l'ancien. Dès lors, la rationalité qui dirige les choix individuels est elle-même fondée sur un système de valeurs marqué par le changement constant dû à l'imprévisibilité contextuelle.

C'est à travers ce mouvement vers une théorisation ordinale de la valeur qu'Arrow parvint à conclure à l'impossibilité d'un «sujet» collectif dès lors qu'il ne peut exister de fonction d'utilité sociale. La conception de la rationalité qui sous-tend les théories de l'équilibre économique ne peut être qu'une propriété émergente d'une agrégation déterminant la rationalité de l'individu lambda et aucunement des vraies raisons qui motivent les acteurs. Le social, tout au plus, mais aussi et surtout tout au mieux, repose alors sur un pacte reliant des individus autour d'un avantage mutuel. En effet, comme le résume bien Hardin en citant Hume, nous pouvons rester confiants en notre capacité de *raisonnement pratique* tout en étant sceptiques quant à ses fondations ; et s'il y a bien une chose qui est établie de façon certaine, c'est que les hommes sont en grande partie gouvernés par leur propre intérêt [Hardin, 1984, p. 465].

> "What seems to be evident [...] is that individuals who are left to their own values commonly have strong welfarist preferences. Market economic and liberal political institutions allow them to pursue those values. [...] The institutions of market economics and liberal politics are mutual advantage and in both the underlying individual value theory is own-welfare. These two - own-welfare and mutual advantage - work very well together, the first at the individual level and the second at the aggregate level." [Hardin, 2001a, p. 6]

L'indétermination rationnelle ou stratégique est donc en partie le produit de cette révolution ordinale : il n'existe pas de solution déterminée au principe d'agrégation collective des préférences individuelles. Parce que nos choix sont inscrits dans des contextes interactifs marqués par une indétermination collective issue du pluralisme des valeurs et des évaluateurs, la rationalité individuelle s'avère elle aussi frappée par cette indétermination. Celle-ci doit dès lors être acceptée comme étant inhérente à l'état des choses et servir de point de départ à la réflexion théorique. En fait, comme le démontre bien Hardin, loin d'être un blocage à l'action, l'indétermination doit au contraire être perçue comme ce qui permet à des individus autonomes d'agir librement : accepter l'aspect incertain de la raison oblige à recourir à d'autres sources informationnelles, telle que l'expérience, qui permettent de résoudre certains paradoxes logiques. Entendons-nous bien : si l'indétermination ne peut être corrigée, elle peut cependant être *esquivée et parée* en ayant recours à des modalités pragmatiques d'*amélioration* et non plus forcément de maximisation. C'est donc bien le critère de maximisation de la règle d'or de la théorie du choix rationnel qui doit subir

une remise en perspective selon Hardin.

Intuitions pragmatiques et paradoxe de Newcomb

Ainsi l'indétermination radicale se laisse-t-elle aussi découvrir à travers l'incapacité du geste expert, qui consiste à supprimer face à un problème le recours à certaines intuitions pour ne mobiliser qu'une réflexion logique déterminante, à lever le voile d'ambiguïté de certains dilemmes. Pour Hardin, l'aspect paradoxal de la plupart des sorties des jeux de choix rationnel ne provient que du fait que les conditions spécifiées du problème défient l'expérience habituelle. Une fois que l'on applique au problème les informations issues de nos expériences sociales préalables, la solution apparaît naturellement et le paradoxe se résout. C'est cette disposition humaine à raisonner sur base d'intuitions «pratiques» et non pas toujours «logiques» qui nous permet de lever quotidiennement les paradoxes des interactions stratégiques mis en évidence par la théorie des jeux. Issues des expériences préalables quant à la façon dont le monde fonctionne, ces intuitions pragmatiques rentrent souvent en conflit avec celles que nous formons *a priori* [Hardin, 1986, p. 27].

Ainsi le célèbre paradoxe de Newcomb ne constitue-t-il pas d'après Hardin un paradoxe logique mais bien une absurdité pragmatique dénuée de fondement empirique. En effet, la formulation de ce paradoxe repose sur l'existence d'un prédicteur dont on postule la capacité de savoir à l'avance quel sera le choix de l'autre joueur. Ce dernier a devant lui deux boîtes : la première, transparente, contient 10€, et la seconde, opaque, peut contenir ou pas 100€. C'est au prédicteur qu'il revient de poser cette somme dans la boîte si et seulement si il a établi que le joueur choisira *uniquement* la boîte opaque. Sachant cela, le dilemme est alors posé au joueur de prendre soit le contenu des deux boîtes, soit le contenu de la boîte opaque. Comme l'explique bien Jean-Pierre Dupuy, la résolution de ce paradoxe opéra un schisme entre les théoriciens du choix rationnel : d'un côté, les *causalistes* estiment que le choix rationnel consistera à prendre les deux boîtes, dès lors qu'au moment de choisir l'argent est déjà déposé ou non et qu'il est donc assuré de gagner 10€ de plus ; de l'autre côté, les *évidentialistes* pensent pour leur part que, puisque le prédicteur n'aura déposé les 100€ que si le joueur choisit la boîte opaque, c'est uniquement celle-là qu'il doit prendre sans quoi il ne gagnera que 10€, et ne maximisera donc pas son utilité [Dupuy, 1997, pp. 25-29].

Le dilemme apparent est que la première solution s'avère elle aussi formulée sur base d'un principe de maximisation de l'espérance mathématique. Cette sortie «deux boîtes» de type causaliste, ou encore conséquentialiste, représente la solution privilégiée par les experts en la question. Les philosophes «orthodoxes» estiment en effet qu'il est absurde de croire que l'action du prédicteur puisse avoir un impact sur celle du joueur dès lors que ces acteurs sont autonomes et indépendants. “Selon les orthodoxes, l'erreur commise par leurs adversaires théoriques, c'est de prendre le signe, la manifestation, le symptôme (le mot anglais est : *evidence*) pour la cause ou la chose même - ce qui est le fait d'une pensée magique” [Dupuy, 1997, p. 27]. Les évidentialistes en viennent alors à

relire le dilemme du prisonnier à un coup en estimant qu'il est rationnel de risquer la coopération dès le premier mouvement en s'appuyant sur une probabilité conditionnelle : celui-ci coopérera alors en reliant causalement son action à celle du premier joueur. La sortie coopérative du dilemme du prisonnier devient alors proprement rationnelle. Il nous a semblé important d'introduire cette distinction afin de bien circonscrire la posture théorique de Hardin, lequel se réclame sans aucun doute du camp orthodoxe des conséquentialistes.

Pour Hardin, les symptômes de la coopération ne peuvent en aucun cas être pris en ligne de compte dans la décision du second joueur. La stratégie dominante dans le dilemme du prisonnier est et reste la défection. Il convient alors, afin d'atteindre l'équilibre optimal, de recourir à d'autres modalités d'exécution qui n'opèreront pas sur le lien interactionnel entre joueurs, mais bien plutôt sur *la qualité de la structure informationnelle sur laquelle s'appuiera l'acteur rationnel afin de prendre sa décision*. Par exemple, dans le cas du problème de Newcomb, la difficulté repose selon Hardin sur la connaissance que nous avons des compétences de ce fameux «génie» à prédéterminer les choix d'autrui. À la différence du dilemme du prisonnier qui soulève bel et bien un paradoxe de choix rationnel, celui de Newcomb ne présente selon Hardin aucun paradoxe dès lors qu'il est approché en termes non plus strictement logique - c'est-à-dire où les conditions du dilemme sont non problématisées et perçues comme réelles - mais bien pratique ; une fois que l'on en vient à mettre en doute l'existence d'un tel prédicteur, que l'on se demande d'où lui vient cette somme, sur quel tour de magie il s'appuie pour placer l'argent ou non dans la boîte après que le choix soit effectué, etc., la solution ne fait plus l'ombre d'un doute : dans tous les cas, il est rationnel de choisir les deux boîtes, et totalement insensé de prendre un risque s'appuyant sur des considérations non crédibles.

Interactions stratégiques et dilemme de l'échange

La forme d'indétermination qui intéresse Hardin est donc celle qui *résulte* des interactions stratégiques entre acteurs, c'est-à-dire celle qui apparaît au sein de tous contextes sociaux. Partant de la définition la plus épurée de la rationalité qui soit, à savoir celle qui guide les choix individuels selon un strict principe d'augmentation de la valeur, Hardin montre en quoi cette dernière fait difficilement sens dans certains contextes complexes de choix interactifs, dont le dilemme du prisonnier constitue la figure emblématique. Si le cadre d'analyse du dilemme de l'échange itératif démontre l'impossibilité de donner théoriquement des instructions non contingentes quant à la façon de jouer le coup suivant, alors il convient selon Hardin de conclure à l'indétermination générale de la rationalité [Hardin, 2003, p. 17].

Comme nous avons déjà présenté plus haut la nature du principe du dilemme de l'échange, nous allons à présent nous concentrer avec Hardin sur la forme que ce dernier adopte le plus souvent dans la vie de tous les jours, à savoir lorsqu'il s'inscrit dans la durée de relations sociales. Le dilemme itératif, et spécialement le dilemme répété un nombre de fois précises, démontre avec exactitude l'impossibilité de déterminer *a priori* la meilleure stratégie. Si dans

le dilemme à un coup, la stratégie dominante est la défection - un joueur ne prendra jamais le risque de coopérer si l'autre en vient à trahir -, les choses ne sont plus aussi claires lorsque les joueurs savent que l'interaction va se reproduire, disons une centaine de fois, et qu'il reviendra alternativement à chacun de poser le premier choix. Sachant que d'autres coups suivront, la stratégie de la défection réciproque peut alors sembler rapidement absurde pour les joueurs dès lors qu'ils savent qu'ils n'en retireront absolument aucun gain. Pourtant, il semblerait *a priori* que rien ne change malgré la répétition s'ils recourent à l'argument de «*backward induction*» : mettons que les joueurs aient atteint une stratégie coopérative, il n'en reste en effet pas moins qu'au dernier coup, après que le premier joueur ait une fois de plus pris le risque de la coopération, la défection reste avantageuse pour le dernier à jouer puisqu'il en retirera plus de valeur que son concurrent. En poussant le raisonnement, l'autre joueur peut prévoir ce risque et commencer déjà à trahir à l'avant-dernier coup, voire même à l'antépénultième, et ainsi de suite pour remonter jusqu'au premier coup et donc choisir rationnellement la défection. Sous l'emprise de l'argument de l'induction rétrospective, la coordination de la trahison constitue alors une stratégie déterminante.

Le trouble surgit en fait lorsque, pour une raison quelconque - mais s'avèrant pourtant essentielle dans le cadre d'une réflexion sur la confiance -, l'un des joueurs décide de coopérer lors de l'un de ses premiers choix. L'autre joueur se retrouve alors devant un nouveau dilemme : soit il trahit en retour, empochant un gain direct mais risquant fort de mettre définitivement hors de propos tout autre sortie coopérative entre eux, soit il accepte de coopérer à son tour (*tit-for-tat* ou «rendre la pareille») en atteignant l'équilibre pareto-optimal et en envoyant de la sorte le message implicite de son acceptation de jouer selon une coordination coopérative. L'équilibre étant atteint dans des situations de choix interactifs lorsque les actes posés par un agent génèrent des messages informationnels qui n'entraînent pas dans le chef de l'autre agent la volonté de changer de stratégie, la coopération en vient à se fixer, alors les deux joueurs se mettront enfin à obtenir des gains et à tirer profit de la coopération mutuelle. Le cas devient encore plus clair lorsque nous l'appliquons à une série illimitée de dilemmes d'échange. L'argument de l'induction rétrospective perdant sa raison d'être, les acteurs se trouvent confrontés de façon bien plus prégnante à l'existence des deux stratégies équilibrées de la défection et du *tit-for-tat* (bien qu'il en existe en fait plusieurs, nous nous contenterons des deux plus importantes). La stratégie conditionnelle de la coordination coopérative devient alors «supérieure» au sens de Pareto à celle de la trahison parce que les deux parties y acquièrent plus de gains, dès lors qu'ils commencent à s'intéresser aux résultats des dilemmes à venir. La disposition à rendre la pareille devient donc une disposition rationnelle dans une série illimitée de dilemmes d'échange.

Comme le souligne bien Philip Pettit, la rationalité de la stratégie de coopération conditionnelle repose alors sur l'anticipation mutuelle des décisions et sur leur coordination reposant sur la manifestation des bénéfices [Pettit, 1993a, p. 95]. Le plus important est sans aucun doute le fait qu'elle devienne une stratégie croyable, c'est-à-dire que la menace rationnelle de stopper la coordination si l'un des joueurs en vient à trahir lors d'un coup est effective. Robert

Axelrod appuya alors dans ce cadre l'idée qu'il existe une multitude de raisons pour opter pour le «donnant-donnant» dans le monde naturel [Axelrod, 1992]. Ainsi le célèbre exemple de la guerre des tranchées durant la première guerre mondiale décrit-il parfaitement le déploiement quasiment «automatique» de la stratégie du *tit-for-tat* : les soldats des deux camps se mirent à tirer dans le vide tant qu'ils maintenaient cette stratégie d'un côté comme de l'autre. Les officiers eurent alors beaucoup de difficultés pour briser cette coopération vitale, et n'y parvinrent qu'en introduisant les raids de nuit. Dès que l'un des camps subissait des pertes, l'équilibre stratégique coopératif était remis en question et remplacé par l'équilibre de la riposte.

L'argument de Hardin est donc simple : pour atteindre l'équilibre optimal, il convient de rejeter le raisonnement déterminant. Il existe donc une raison de rejeter la rationalité de la défection automatique. La conclusion que Hardin tire alors de tout ceci est que le principe d'une rationalité optimisatrice déterminante impose de violer son fondement théorique afin d'obtenir des gains substantiels, et que ce principe est donc contradictoire. L'indétermination est donc irréductible car il n'existe pas de stratégie *plus* rationnelle sur laquelle se fonder ni pour prendre le risque de la coopération - dès lors qu'il est tout autant irrationnel de le faire - ni pour savoir à quel moment basculer dans la défection dans la suite limitée des interactions.

> "The perversity of the prisoner's dilemma is that it includes a very important element of coordination (over the pair of outcomes defect-defect and cooperate-cooperate), but also an important element of conflict (over the pair defect-cooperate and cooperate-defect). Because of the substantial element of conflict in this case, there cannot be simultaneous maximization. Because of the coordination, there is a prospect of substantial individual gains, *but only if both gain.*
> In sum, in the iterated prisoner's dilemma, determinacy would require players to defect at every play ; but this is not a sensible strategy. Hence, we should conclude that determinacy is not a defining feature of rationality. If game theory and strategic interaction more generally are to be taken seriously in even moderately complex contexts, the demand for determinacy must go." [Hardin, 2003, p. 37]

Viser une détermination mécanique

La théorie du choix rationnel que défend Hardin est donc «évoluée» de par le fait qu'elle s'avère indéterminée dans le cadre des interactions stratégiques et qu'elle repose sur une conception non basique de la rationalité. En un sens, c'est moins le fait que les sujets fassent des erreurs que le fait que la rationalité soit indéterminée qui mine le contexte des choix stratégiques. L'idée y est alors moins de maximiser que d'optimiser tant bien que mal, en choisissant non plus des résultats déterminés mais bien des stratégies d'action marquées par l'indétermination des résultats qu'elles offriront. C'est la raison pour laquelle Hardin rejette les propositions théoriques qui cherchent, soit à ignorer le problème en supposant que la théorie du choix est déterminante, soit à cardinaliser les va-

leurs afin de pouvoir les additionner en vue de sélectionner l'état des choses le plus valorisé, soit en recourant à une éthique déontologique précisant des règles de comportement. Pour Hardin, il existe alors trois réponses d'ordre pragmatique aux effets divers : simplifier le problème afin de redéterminer la résolution ordinale (par exemple en recourant à un principe souverain comme chez Hobbes ou à des principes de justice comme chez Rawls) ; recourir à la comparaison des valeurs marchandes cardinales de ce qui a été produit dans un monde ordinal (les choix de production sont déterminés de la sorte chez Coase au moyen des prix émergeant sur le marché) ; attribuer le fardeau du choix à une institution qui réalisera alors une détermination mécanique [Hardin, 2003, pp. 5-6].

Hardin choisit pour sa part de gérer l'indétermination en lui faisant face et en l'incorporant au centre de son analyse et de sa vision de l'ordre social. Les institutions sont alors créées dans ce cadre afin d'appliquer un schème d'amélioration/optimisation au principe de l'avantage mutuel en vue d'atteindre une détermination mécanique. Comme nous allons le voir, Hardin défend un institutionnalisme prenant en compte le problème de l'acquisition de connaissances et permettant une intégration de la question des droits individuels au sein d'un cadrage utilitariste.

> "We need an institutional structure of rights or protections because not everyone is utilitarian or otherwise moral and because there are severe limits to our knowledge of others, whose interests are therefore likely to be best fulfilled in many ways if they have substantial control over the fulfilment." [Hardin, 1988b, p. 78]

6.2.3 L'institutionnalisme du choix rationnel

Bien que cette problématique soit déjà présente en arrière-plan dans ce que nous venons de présenter, nous allons à présent nous focaliser sur l'aspect proprement institutionnel de la théorie du choix rationnel. En nous attachant toujours essentiellement au raisonnement tenu par Hardin, nous allons voir comment les théoriciens du choix rationnel expliquent l'existence des normes, des conventions et des institutions - termes qu'il conviendra à nouveau de conceptualiser. La réponse doit nous être déjà en grande partie accessible : les systèmes normatifs sont les résultats non intentionnels de l'agrégation des préférences individuelles dans des stratégies de coordination. En d'autres termes, la présence de normes est expliquée en majeure partie par la théorie du choix rationnel au moyen du principe de la «main invisible» [Pettit, 1993a, p. 89].

Une explication fonctionnaliste

> "A [...] compelling issue is whose interests the existence of law serves. But this question is unanswerable unless we reconstrue the senses of interest and benefit, and this is the point of functionalist explanation in understanding pervasive institutions." [Hardin, 1980a, p. 768]

À l'encontre de nombreuses démarches critiques, dont celle pourtant fondatrice de Jon Elster [Elster, 1979], Hardin défend les apports d'une approche fonctionnaliste dans les sciences sociales. Nous définirons de façon large le fonctionnalisme comme étant un paradigme reposant sur la croyance que les institutions existent de par leurs effets bénéfiques et non intentionnels sur la société. L'explication alors fondée sur le principe de la «main invisible» lorsque ces effets sont non reconnus mais appuyés par des boucles de rétrocation, et sur un principe de «crible» lorsque les effets en viennent à être perçus par le groupe qui en bénéficie [Hardin, 1980a, p. 756]. Pour Hardin, le fonctionnalisme permet de donner du sens à l'étrangeté de certains aspects rationnels et irrationnels de la vie sociale, en justifiant essentiellement trois phénomènes importants : le fait qu'il résulte de situations complexes des résultats collectifs déficients, que des systèmes normatifs se maintiennent dans la durée, et enfin le mouvement par lequel certaines conventions finissent par être institutionnalisées. Passons brièvement en revue ces trois manifestations en nous attardant sur les exemples avancés par Hardin.

Premièrement, l'explication fonctionnaliste permet d'expliquer pourquoi des actions individuelles rationnelles produisent des résultats collectifs irrationnels. L'exemple auquel recourt Hardin est celui du rapport entre le Congrès des États-Unis et ses «bureaux», dans le cadre d'une critique de l'ampleur excessive et du pouvoir que prend la bureaucratie nationale américaine. L'«institution» en question dans l'équation fonctionnaliste est donc celle de l'accroissement des bureaux trouvant une explication par le biais de sa fonction de réélection des membres du Congrès. Les carrières parlementaires bénéficient du développement des agences administratives en ce que celles-ci permettent, en un premier temps, une meilleure prise en compte des demandes des électeurs et donc une valorisation du rôle de médiateur dans le chef des parlementaires, et en un second temps, un rôle accru des bureaux dans la gestion des circonscriptions électorales et le dialogue avec les groupements d'intérêt offrant la puissance électorale requise. Les membres du Congrès qui parviennent alors à être réélus sont ceux possèdant l'agence la plus puissante et efficace derrière eux.

Cette évolution révéla essentiellement deux effets particulièrement pervers : premièrement, la phagocytation chez les membres du Congrès de leur fonction purement législative par la fonction d'*ombudsman*, et deuxièmement, la création de «sous-gouvernements» administratifs au sein desquels les parlementaires, bureaucrates et représentants de lobbies commencèrent à prendre de plus en plus de décisions politiques majeures. Dès lors, c'est non seulement le collectif qui pâtit de cette focalisation électorale de la part des parlementaires, mais ces derniers se retrouvèrent également rapidement pris au piège du pouvoir acquis par la machine administrative dont ils finirent par dépendre au point d'en devenir les esclaves. Nous voyons donc bien comment le déploiement de comportements de *free-riding* au sein de l'appareil législatif mena à un résultat collectif sous-efficient, dont la remise en question requiert non seulement la reconnaissance de cette boucle de causalité mais aussi et surtout l'acceptation de se retrouver face à un problème d'action collective olsonien nécessitant la reformulation d'une autre stratégie de coordination, qui semble bien illusoire dans ce cas - un comble pour les représentants du pouvoir législatif.

Deuxièmement, des actions irrationnelles d'un point de vue individuel peuvent être collectivement maintenues et mises en vigueur en vue de produire des résultats bénéfiques pour un groupe particulier d'acteurs. Le cadre d'analyse que choisit alors Hardin est celui de la confrontation entre deux systèmes normatifs, celui, robuste, de la non-violation physique et matérielle, et celui, faible, de la redistribution de biens aux plus démunis. Les deux institutions fonctionnellement problématisées ici sont donc les normes de support à la propriété et celles d'autonomie. La norme sociale d'exhortation au don d'argent peut être individuellement perçue comme irrationnelle, car entrant en compétition avec le principe d'autonomie, dont la fonction est de protéger les intérêts de tous. Cette norme est cependant maintenue et encouragée car elle permet d'en faire respecter plus facilement une autre, celle de non-agression, laquelle possède pourtant déjà un système coercitif en appui. Une explication fonctionnaliste permet alors de voir en quoi le principe normatif de non-violence, voulu en soi comme tel, maintient indirectement par ses effets le déséquilibre de la répartition des richesses.

L'institution de non-agression peut donc être présentée comme étant une norme fondée sur l'un de ces «jeux d'inégalité» que traita Edna Ullmann-Margalit [Ullmann-Margalit, 1977]. Dans son compte rendu de l'ouvrage de cette dernière, Hardin reprend son principe des «normes de partialité» afin d'expliquer les situations dans lesquelles on motive les joueurs à garder un *statu quo* d'inégalité, "[...] even though the worse-off player might hope that a unilateral change in strategy could eventually lead the other player also to change to the first player's absolute benefit and relative advantage" [Hardin, 1980b, p. 583]. Le problème provient alors du fait que, dans un cadre aussi élargi que celui d'une société particulière et du monde entier, sortir de l'inégalité requiert, selon la théorie des jeux, que les désavantagés parviennent d'abord à résoudre leur propre enjeu de coordination s'ils souhaitent établir une autre stratégie de coopération au niveau de leurs interactions avec les fortunés. En effet, s'ils tentent d'agir individuellement en recourant à ce que leur raison peut leur dicter en désespoir de cause, à savoir enfreindre le respect de la propriété d'autrui, ils subiront la peine encourue et verront leur niveau de bien-être encore amoindri. Se rajoutent à cela dans certains cas des mécanismes incitatifs visant le respect au sein du groupe défavorisé de la norme de partialité, en vue d'éviter le risque de subir une rétribution élargie à l'ensemble du groupe, comme l'attestent de nombreux exemples historiques sur l'esclavage. Dès lors, tant que les esclaves, les occupés, les exploités et tous les nécessiteux ne parviendront pas à se coordonner et à atteindre un autre niveau de rationalité stratégique, les raisons qui les poussent à ne pas se rebeller continueront à venir renforcer leur propre infériorité.

Mobilisation du concept de convention

Troisièmement, le fonctionnalisme explique en quoi des conventions fondées sur des considérations extra-rationnelles ne sont pas directement abandonnées en attente de l'émergence d'une convention alternative. C'est ici que nous voyons

donc apparaître l'articulation particulière que font les théoriciens des jeux entre les concepts de «convention» et d'«institution». Faisant référence aux travaux séminaux de David K. Lewis en la matière [Lewis, 1969], la perspective conventionaliste anglo-saxonne de Hardin voit l'institution comme étant endogène au problème des jeux et en vient donc à faire correspondre institution et convention[1]. La convention est une régularité de comportement permettant la coordination entre individus sans que ces derniers n'aient à recourir à des arrangements explicites ; elle constitue donc une solution d'équilibre dans les jeux de coordination. C'est en ce sens que les institutions sont toutes des conventions pour Hardin : elles sont le résultat d'un apprentissage issu de la répétition de stratégies de coordination performantes (la «*saillance*»), et sont fondées sur un système de préférences et d'attentes mutuelles.

Toute la difficulté de la mise en place d'une convention dépend alors de l'apparition de cette régularité. C'est à ce niveau qu'intervient alors une condition particulière de la rationalité, qui devrait nous être aisément accessible après ce que nous venons de voir avec Hardin. L'idée est qu'aussi indéterminée soit la rationalité, elle l'est de la même manière pour tout le monde, et tout acteur *doit* être supposé rationnel : c'est ce que Lewis appelle le «savoir commun» (*common knowledge*). C'est ce savoir commun qui permet alors aux joueurs dans un série illimitée de coups de stabiliser la stratégie optimale, et de poursuivre de la sorte la coordination[2]. La conceptualisation de la convention que retient Hardin est donc endogène au cadre du jeu, c'est-à-dire qu'elle constitue un moyen de résoudre le dilemme en spécifiant la conduite à suivre, et qu'elle repose sur une notion de régularité associée au *common knowledge* [Côme et Diemer, 1995, p. 35]. En d'autres termes, les conventions servent à résoudre les problèmes de coordination.

Mais si toutes les institutions sont des conventions, l'inverse ne semble pas valoir chez Hardin. La différence essentielle qui apparaît est l'existence d'un système coercitif indépendant de la perte de bénéfices que provoquerait la défection pour venir appuyer les institutions. L'institution est un moyen mécanique de centralisation, un outil spécialement élaboré par l'être humain, assurant de façon menaçante le respect de la convention établie et dont la valeur repose sur cette fonctionalité. Ainsi le fait de rouler à droite est une convention, dans le sens où ce principe ne nécessita pas une centralisation de la coordination, qui se vit par la suite renforcée au moyen du système institutionnel du code de la route. Il peut donc exister derrière une institution un faisceau de conventions diverses - rouler à droite, rouler à gauche - dont l'une d'entre elles émergea pour être institutionnalisée. En d'autres termes, alors que les conventions sont endogènes aux jeux, les institutions sont pour leur part exogénéisées du dilemme de

[1] Le rôle des institutions dans les problèmes de coordination est en fait analysé selon diverses perspectives, prenant tantôt le nom d'approches régulationistes, contractualistes ou encore conventionalistes. Comme l'indiquent bien Thierry Côme et Arnaud Diemer, si il existe entre les différents chercheurs un accord sur le sens à attribuer au concept de convention, il n'en va pas de même avec celui d'institution - nous l'aurons déjà compris au stade de notre recherche - et encore moins avec la relation entre convention et institution [Côme et Diemer, 1995].

[2] Comme nous le verrons dans la seconde partie, cette notion de savoir commun ne va pas sans poser question dès lors qu'elle repose sur un processus de «spécularité infinie» qu'en viendront à critiquer les conventionalistes français.

l'échange afin d'être montées en généralité.

> "Often [...] when a convention becomes an institution, it comes to be actively enforced. No longer is one merely better off to follow the convention because it is in one's interests, but one faces severe sanctions created specifically to punish deviance from the convention. In this sense, then, *institutions are artefactual incentive systems*, and they are partly *to be explained in functionalist terms*." [Hardin, 1980a, p. 764]

Coopération et pouvoir

Nous avons vu en quoi les structures de l'interaction sociale sont de l'ordre de trois modalités : le conflit, la coordination et la coopération. *A priori*, ainsi que dans de nombreuses approches, le modèle de la cohésion sociale est perçu comme étant alternatif à celui du conflit social. Lors de notre étude de Robert Putnam, nous avions souligné la limite d'une vision profondément cohésive de la société, pour laquelle les tensions collectives sont perçues comme des dérèglements devant être évacués de la réflexion politique. L'accent étant mis sur les capacités de la société civile à s'auto-organiser et à résoudre ses propres dilemmes interactionnels par le biais du capital social comme processus de structuration interindividuel, l'État en venait à être perçu comme un corps creux, dont les rapports de pouvoir avec la société semblaient, sinon inexistants, tout au moins non problématiques. La question essentielle était alors celle de savoir sur quoi s'appuyer afin de créer une confiance générale au niveau sociétal permettant un fonctionnement institutionnel performant.

À la question de savoir pourquoi l'État fonctionne, la réponse d'Hardin apparaît sensiblement plus convaincante et réaliste : si le bon fonctionnement des institutions démocratiques dépend bien entendu du succès de la coopération, le pouvoir attribué à celles-ci sert précisément à renforcer la coopération. Plus précisément, la coopération comme produit des interactions intéressées des sociétaires est ce qui fonde le pouvoir étatique et ce qui fait de ce dernier l'élément clef de la poursuite et du développement de ladite coopération. Le pouvoir et la coopération se soutiennent donc mutuellement et sont intrinsèquement liés dans l'organisation de la société et des instances gouvernementales [Hardin, 1990, p. 358]. Adoptant une perspective dans la lignée d'Adam Smith - sans aucun doute le théoricien politique préféré des économistes -, Hardin voit notre société actuelle comme le résultat d'une série de paliers de développement visant une intégration accrue de capacités de coordination. L'évolution sociale fonctionne donc sur base d'un principe d'unification des individus et du pouvoir qu'ils retirent de l'à-propos de leur formation groupale, laquelle mène non seulement à la survie mais aussi à de meilleures conditions structurelles économiques et politiques. La détermination d'un chef de file qui centralisera et incarnera le pouvoir permettra alors une meilleure visibilité de celui-ci et servira à assurer la mise en vigueur et le respect des codes de conduite coopératifs.

La coordination crée donc du pouvoir en ce qu'elle sélectionne certains types

de comportement et en interdit d'autres. En retour, le groupe puissamment coordonné peut alors réaliser bien plus de choses à un coût moindre en temps et en ressources. Selon un principe auto-renforçant, passé un certain palier, l'avantage de la coordination est perçu en tant que tel et le recours au pouvoir centralisé ne devient plus nécessaire : la coordination en vient donc à réduire l'usage du pouvoir [Hardin, 1990, p. 363]. La théorie de la coordination du pouvoir étatique et de l'obéissance à la loi permet alors d'aisément expliquer de nombreux phénomènes politiques, dont le succès de certains régimes dictatoriaux - il «suffit» à ces derniers d'empêcher par la terreur le développement de la coordination opposante pour dissiper son pouvoir, et donc la réduire à néant. Tout l'enjeu politique réside donc sur cette capacité de coordination pouvant créer le pouvoir nécessaire à la création de sanctions - passage de la convention à l'institution - afin de motiver la coopération et les échanges, lesquels, rappelons-le, sont eux-mêmes fondés sur la tension entre conflit et coordination.

La perspective défendue par Hardin est intéressante en ce qu'elle permet de comprendre à la fois la résilience de l'ordre social et l'origine de l'État. Fonder le pouvoir étatique et le respect des lois sur la coordination de l'agir collectif qui permet en retour de faciliter la coopération rend la société bien moins fragile que lorsque celle-ci est perçue comme fonctionnant strictement sur un principe coercitif - ce qui est le cas, mais à la différence que la coercion est ici justifiée par le biais d'une structuration interactionnelle. Elle permet également de penser la congruence entre l'évolution biologique, fortement fondée sur la survie individuelle, et l'évolution sociale, dépendante du développement institutionnel et normatif : la coopération est consistante avec notre détermination biologique égoïste [Hardin, 1990, p. 378]. La société devient alors un mélange inextricable d'échanges et de coordinations, dont le principe du pouvoir étatique est justifié à la fois par l'échange des ressources au niveau économique et par la coordination au niveau politique.

> "Rational choice political institutions are organized to achieve their outcomes through the ordinary choices and actions of individuals who act from their own pragmatic incentives. They do not require extensive individual commitment to values other than own-welfare. This works because the mutual advantage of all is *de facto* the collective implication of self interest. Because mutual advantage is a collective principle, not an individual principle, and is therefore normatively different from own-welfare, the theory is inherently both normative and pragmatic in its implications." [Hardin, 2001a, p. 10]

En résumé, traiter du pouvoir comme le fait Hardin permet de penser la nature du passage des intérêts du niveau micro au niveau macro, chose dont s'avère profondément incapable la théorisation du capital social réalisée par Robert Putnam. Mobilisant uniquement un principe de souveraineté populaire, ce dernier ne parvenait alors pas à saisir la nature du rôle que peuvent jouer les institutions dans le développement de la coopération civique, rôle dont Hardin fera le centre de sa réflexion institutionnelle.

6.3 Le paradigme rationaliste de la confiance

Nous pouvons à présent mieux percevoir quel est l'enjeu paradoxal de la confiance pour la théorie du choix rationnel : permettre la coopération à moindre coût requiert d'augmenter la vulnérabilité des acteurs. Reprenons les axiomes de base de la théorie du choix rationnel et la structure offerte par la théorie des jeux. Nous avons donc des joueurs intéressés qui cherchent à optimiser coûte que coûte leurs préférences individuelles dans les interactions sociales. Leur rationalité étant marquée par l'indétermination dans le contexte de la coopération, c'est la structure informationnelle sur laquelle ils peuvent se baser afin de prédire le mouvement de l'autre qui devient déterminante. Cependant, l'acquisition d'informations de valeur peut s'avèrer au mieux extrêmement coûteuse en temps et en argent, et au pire ne pas être possible du tout - l'autre est un parfait inconnu. Il peut alors décider de prendre un risque, et attribuer le bénéfice du doute à l'autre joueur quant au fait qu'il ne trahira pas en retour ; en d'autres termes, il décide de *faire confiance* à l'autre en pensant qu'il s'alignera sur la stratégie de la coopération en lui rendant la pareille. Mais ce faisant, le joueur confiant (*truster*) se met dans une situation de vulnérabilité importante, dès lors que le joueur confident (*trusted*) peut décider de mobiliser l'autre forme de rationalité fondée sur l'argument de l'induction rétrospective, et qui lui dicte de profiter dès à présent du gain qu'il peut tirer de la défection. Le second joueur ne réciproquera donc pas, et le premier regrettera amèrement d'avoir suivi le raisonnement le menant à faire confiance.

À travers cet exemple, c'est toute la problématique des échanges sociaux qui est lue à travers le spectre de la confiance. S'il est possible de saisir le dilemme de l'échange sans recourir au concept de confiance, mobiliser celui-ci nous permet tout à la fois de complexifier le modèle en recourant à une notion hautement problématique - c'était le sens de notre encart sur la confiance telle que mobilisée chez Robert Putnam - mais aussi de le rendre plus perceptible, dès lors que la notion est connue de tout un chacun et que, comme se plaît à l'évoquer Hardin, elle constitue un ressort dramatique essentiel dans un nombre important de réalisations artistiques. Quoiqu'il en soit, ce qui nous intéresse avant tout ici est cet aspect fondamentalement paradoxal de la confiance, qui semble permettre de conclure au fait que ce phénomène est difficilement justifiable au niveau individuel. La théorie du choix rationnel semble donc se caractériser au niveau de l'étude de la confiance par un accent mis sur la vulnérabilité qu'impliquent les interactions sociales. La prise de risque que constitue le fait d'attribuer sa confiance et la vulnérabilité de l'acteur qui en résulte paraît irrationnelle et improbable d'un point de vue individuel. Dès lors, si l'on souhaite permettre le déploiement d'interactions coopératives et non plus seulement conflictuelles, il convient de créer les moyens de son existence ; comme l'indique bien Tarik Tazdaït dès le début de son étude, "c'est une des situations qui fondent la légitimité des institutions" [Tazdaït, 2008, p. 16]. Les conventions servent donc dans ce cadre à favoriser le déploiement de relations de confiance afin d'assurer la mise en place d'équilibres stratégiques.

6.3.1 La confiance incorporée

Le titre attribué par Hardin à son ouvrage majeur et référentiel sur la question de la confiance peut paraître aussi révélateur que trompeur : *Trust and trustworthiness*. On pourrait croire que Hardin y traite de façon théoriquement séparée les notions de confiance et de fiabilité[3] - ce qu'il fait par ailleurs mais d'un point de vue purement méthodologique. Il n'en est rien : la confiance est intrinsèquement reliée chez lui au principe de la fiabilité. Ainsi établit-il de façon claire la base analytique de sa réflexion dès les premières lignes de son ouvrage :

> "Usually, to say that I trust you in some context simply means that I think you will be trustworthy toward me in that context. Hence to ask any question about trust is implicitly to ask about the reasons for thinking the relevant party to be trustworthy. [...] I canvass some of the potentially many reasons for thinking someone trustworthy. One of the most important and commonplace is *trust as encapsulated interest* [...]. On this account, I trust you because I think it is in your interest to take my interests in the relevant matter seriously in the following sense : you value the continuation of our relationship, and you therefore have your own interests in taking my interests into account." [Hardin, 2002, p. 1]

On peut difficilement trouver une définition plus explicite dans un cadre utilitariste que celle proposée par Hardin à la suite des travaux de James Coleman : je te fais confiance dès lors que mes intérêts sont incorporés dans tes propres intérêts. La confiance n'est donc rien d'autre qu'un enchâssement d'intérêts entre deux joueurs dont le problème central est celui de la coopération. En suivant en grande partie le propre raisonnement de Hardin, voyons à présent quels sont les éléments de cette confiance.

Une relation tripartite

Premièrement, la référence à la particularité du contexte n'est pas neutre ; il apparaît pour Hardin que l'on ne puisse faire confiance que sur un sujet bien établi autour duquel émerge le besoin de confiance. La confiance décrit donc une relation tripartite : «A fait confiance à B quant à la réalisation de X». Signalons que Hardin est loin d'être le premier à avoir défini la confiance comme étant une relation tripartite ; Luhmann la déterminait déjà avant lui de telle façon [Luhmann, 1979]. Dès lors, non seulement la confiance ne peut être perçue comme un phénomène «intégral», dans le sens où elle s'attribuerait de façon inconditionnée à tous les actes posés par le confident, mais en plus elle s'avère

[3] À la suite de Louis Quéré, nous avons choisi de traduire le terme *trustworthiness* - «digne de confiance» littéralement - par «fiabilité», plutôt que par «fidélité», «loyauté» ou encore «honnêteté», *a priori* plus convenants, pour des raisons liées aux emplois communs de ces trois termes en français. Ainsi il nous semble que la fidélité suggère une répétition du comportement, là où la loyauté renvoie à des rapports souvent hiérarchisés, alors que l'honnêteté révèle quant à elle une connotation d'ordre moral. Or, «*to be trustworthy*» ne présuppose pas forcément une routine, la souscription à un code de conduite ou encore à des principes moraux.

dépendante du contexte dans lequel elle est posée. La confiance est donc marquée par la spécificité de ses agents et la particularité de son objet [Hardin, 2002, p. 9]. On peut dès lors avoir confiance en une personne sur telle ou telle matière, et être à la fois sceptique quant à ses capacités de réaliser d'autres choses. «Faire confiance à B» ne signifie donc rien tant que n'est pas spécifiée «la raison X» pour laquelle on fait confiance : «faire confiance (*to trust*)» c'est donc «croire l'autre fiable (*to believe to be trustworthy*)» par rapport à telle occurrence.

Ainsi Hardin se positionne-t-il en opposition aux approches normative et extra-rationnelle de la confiance qui voient celle-ci comme une relation bilatérale ou même unilatérale. Éventuellement les enfants en bas âge peuvent être perçus comme fonctionnant sur un schème de confiance unilatérale, mais il est ridicule de penser que des adultes déploient une confiance inconditionnelle vis-à-vis de tout le monde et quant à n'importe quel sujet. C'est la raison pour laquelle Hardin en vient à critiquer les notions de «confiance sociale» ou encore de «confiance généralisée» : elles relèvent être bien plus selon lui de l'ordre de l'attente (*expectation*) ou de la dépendance (*reliance*) que de la confiance à proprement parler. On comprend alors aisément pourquoi les sondages et les enquêtes sur le niveau général de confiance perdent toute raison d'être dans ce cadre. Ce qui y définit la confiance est la raison qui sous-tend l'attente comportementale et non pas la prévision du comportement en tant que telle. Si le confiant s'attend à ce que le confident agisse de telle manière dans tous les cas, même si le confiant est hors-contexte, alors il n'est pas ici question de confiance mais bien simplement d'attente. En d'autres termes, si ton intérêt est de faire ce que tu fais indépendamment de ma présence, ton intérêt n'enchâsse pas le mien. La confiance incorporée à ceci de particulier qu'elle est donc profondément relationnelle, et qu'elle repose essentiellement sur la croyance en la continuité des interactions entre deux acteurs.

> "Often, as in mutual trust in an ongoing exchange relationship, the encapsulated interest is simply the interest the trusted has to continue the relationship, because that relationship is valuable to the trusted. Hence the trusted's trustworthiness is not general characteristic of the trusted but is specifically related to the truster. It is relational, often perhaps even wholly relational." [Hardin, 2002, p. 88].

On comprend donc aisément que ce soit le niveau interpersonnel, celui qui relie uniquement un confiant avec un confident, qui constitue le modèle essentiel de la confiance au sein du paradigme rationaliste. Le design de l'acte fidéiste reliant un individu à un autre est en effet celui qui offre les accroches les plus riches d'un point de vue analytique de par la lecture en théorie des jeux qu'il permet. Selon Hardin, "trust is inherently a micro-level phenomenon" [Hardin, 2002, p. 200].

Un dispositif favorisant la coopération

Deuxièmement, la confiance pour Russell Hardin permet d'appuyer la coopération. Hardin est bien entendu loin d'être le seul à traiter cette importante fonction de la confiance et de nombreux auteurs en ont fait le centre de leur étude, dont Diego Gambetta [Gambetta, 1988]. Le fait qu'elle soit fondée sur une croyance - celle que l'autre sera fiable - implique que la confiance ne peut pas être déterminée, dans le sens où elle serait intentionnellement voulue pour un objectif qui lui est extérieur. Elle ne peut pas être orientée en finalité parce qu'on ne peut faire confiance en vue de sous-tirer un gain de l'interaction en tant que tel ; bien plus, c'est parce que l'on fait confiance que l'on peut espérer réaliser des gains si l'opportunité se réalise. L'aspect profondément cognitif de la confiance l'empêche également d'être comportementale, dans le sens où les actes posés ne sont pas la confiance en tant que telle. On agit en se basant sur la confiance et les actions peuvent révéler la confiance en jeu mais la confiance incorporée ne doit pas être confondue avec les agir qu'elle permet [Hardin, 2002, p. 10]. C'est pourquoi la confiance ne doit pas être confondue avec la coopération même si sa raison d'être est la coopération. En d'autres termes, la confiance n'est pas un acte stratégique.

> "I do not trust you in order to gain from interacting with you. Rather, because I do trust you, I can expect to gain from interacting with you if a relevant opportunity arises." [Hardin, 2002, p. 10]

En effet, la confiance n'est pas un phénomène nécessaire à la coopération. Comme nous l'avons vu, il est tout à fait possible de comprendre la coordination et la stratégie coopérative sans faire appel à la confiance. Par exemple, les interactions de coordination ne requièrent pas nécessairement un enchâssement des intérêts. En reprenant l'exemple de la convention routière, nous voyons bien que si nous acceptons de rouler à droite c'est avant tout afin de servir notre propre intérêt, celui de ne pas être victime d'un accident, et qu'il n'est nul besoin d'évaluer les raisons des autres usagers de la voie publique : les intérêts des conducteurs coïncident parfaitement, ce qui s'avère totalement différent de leur enchâssement. De même, une stratégie coopérative peut être mise en place entre deux joueurs totalement méfiants l'un envers l'autre. De nombreux débats politiques menés au sein de gouvernements de coalition en constituent autant de remarquables exemples : les compromis qui en ressortent sont loin d'être établis entre des acteurs confiants les uns envers les autres. Si la confiance peut grandement faciliter les choses, elle n'est pas nécessaire à la recherche d'un accord coopératif dans lequel les différentes parties trouvent chacune leur compte. En effet, ces dernières peuvent très bien se trouver des intérêts communs - maintenir la paix sociale, résorber la crise économique, etc. -, ce qui ne requiert pas un processus d'incorporation d'intérêts à travers lequel le confident conçoit les intérêts du confiant comme étant partiellement les siens *uniquement parce que ce sont ceux du confiant* (c'est-à-dire *en tant* qu'ils sont ceux du confiant) [Hardin, 2006, p. 91]. Dès lors, si la coordination et la coopération sont bien les objectifs au final, il existe diverses façons de les atteindre dont certaines ne dépendent pas de la confiance.

Le risque de la confiance

Troisièmement, comme le rend tout particulièrement évident le dilemme de l'échange, l'attribution de la confiance implique une prise de risque dès lors que le confiant se place en situation de vulnérabilité vis-à-vis du confident [Coleman, 1990]. En effet, faire confiance, c'est laisser à l'autre le choix de respecter au non l'intérêt qui est mis en jeu. Cependant, bien qu'agir sur base de la confiance soulève un risque, *la confiance n'étant pas une question de choix, elle ne peut être en tant que telle une prise de risque délibérée* [Hardin, 2002, p. 12]. Le risque qui émerge de l'acte confiant résulte du fait de l'indétermination de la rationalité, et devient en cela un critère de détermination de la confiance : si la structure coercitive est à ce point puissante qu'elle ne laisse que peu de choix aux acteurs en rendant leurs actes hautement déterminés, alors la confiance n'a pas lieu d'être - reprenant l'exemple de Hardin, il ne relève pas de la confiance d'attendre de quelqu'un qu'il agisse sur base d'un intérêt incorporé à partir du moment où l'on tient une arme sur sa tempe, l'individu mis en joue dans ce cas réagissant à son propre intérêt de survie. À l'opposé sur une échelle de l'incertitude, il serait impossible de faire confiance à autrui dès lors que ce dernier ne possède pas de raison particulière de respecter l'enchâssement des intérêts - à l'exception de quelques êtres chers tels que des membres de la famille ou des amis proches, il faut qu'il y ait des raisons valables *hic et nunc* pour pouvoir faire confiance. La confiance semble donc apparaître dans l'entre-deux des extrêmes de l'horizon d'intentionalité, entre détermination totale et incertitude radicale.

> "Trust is not itself a risk or a gamble. It is, of course, risky to put myself in a position to be harmed or benefited by another. However, I do not calculate the risk and then additionally decide to trust you ; my estimation of the risk is merely my degree of trust in you. Again, I do not typically choose to trust and therefore act ; rather, I do trust and therefore choose to act. In some circumstances I might even go so far as to risk cooperation with someone I genuinely distrust if that is the best option open to me. The degree of trust I have in you is just my expected probability of the dependency working out well." [Hardin, 2006, p. 119]

Il découle de ce qui précède que la confiance ne peut être comportementale pour Hardin : elle n'est pas un acte qui ouvre le risque, dès lors que c'est agir sur sa base qui constitue un risque. La confiance appartient donc intégralement à la catégorie de la cognition, elle est de l'ordre de la connaissance qui appuie les raisons de l'agir.

En résumé, l'approche de la confiance selon le principe de l'incorporation d'intérêts repose sur l'idée que le confident enchâsse l'intérêt du confiant et est dès lors incité à s'acquitter avec fiabilité de la confiance qui lui a été accordée. Cette incorporation peut avoir lieu selon trois modalités d'interactions : l'interaction à sens unique de la confiance dans laquelle le jeu prend fin à chaque fois lors du choix posé par le second joueur (assez rare dans les faits mais analytiquement intéressante), l'interaction stratégique de la confiance mutuelle dans

les dilemmes d'échange (généralement atteinte dès qu'il y a répétion et donc de loin la plus usuelle), et enfin l'interaction confiante fondée sur des «relations épaisses», "[...] c'est-à-dire des relations dyadiques imbriquées dans une chaîne d'interactions composant un réseau" [Hardin, 2006, p. 93] (modèle de confiance que nous avons déjà traité lors de notre étude de Robert Putnam s'établissant sur la base des informations établies de par l'inscription au sein de réseaux). Au final, il apparaît donc que les relations de confiance sont le fruit d'une répétition et d'une médiation par une tierce partie, généralement de forme institutionnelle, mais pouvant aussi être comprise comme étant la simple inscription au sein d'un réseau.

6.3.2 Une épistémologie de la fiabilité

L'idée qui sous-tend la théorisation de Hardin est donc que la confiance est souvent remise en question après qu'il y ait eu trahison ; or la trahison n'est pas l'échec de la confiance - sinon elle n'aurait pas à subir une remise en cause - mais bien celui de la fiabilité ; dès lors, il suffit d'évaluer la fiabilité pour s'assurer une relation de confiance bien placée. Faire confiance revient donc dans l'approche rationaliste à évaluer en première instance la fiabilité du partenaire. La fiabilité, au sens du respect des engagements pris ou de la volonté de ne pas tromper son prochain, est donc une caractéristique s'appliquant sur le confident, le confiant jugeant pour sa part l'importance du risque encouru dans la posture de faiblesse qu'il prend vis-à-vis de l'autre personne selon des critères de capacité, de volonté et de compatibilité d'intérêts. Il convient alors de recourir à ce que Hardin dénomme une «*street-level epistemology*» afin de renforcer l'argument cognitif de l'approche rationaliste de la confiance.

> "A primary concern needs to be how trustors acquire and process the knowledge that they have about a potential trustee's understanding that his own interests in a certain matter depend on the trustor's interests. Hardin discusses two main epistemological routes for the street-level trustor, one applicable to «thick relationships» and the other one applicable to more casual relationships or encounters where an «instinctive Bayesianism» lets the actor learn to trust." [Möllering, 2006, p. 22]

La fiabilité résultant d'un enchâssement des intérêts constitue alors la raison principale de la confiance - car la plus habituelle -, mais non la seule. Hardin admet l'existence d'autres raisons, telles que les dispositions à la fiabilité issues de la pure moralité (les engagements moraux) ou encore résultant de motivations «externes» provenant de contraintes sociales et institutionnelles (les engagements liés au caractère). Comme l'indique bien Elinor Ostrom, "[...] it is usually a configuration of the intrinsic motivation, the surrounding social structure, and the possibility of rule enforcement that influences an individual's decision whether or not to reciprocate when trusted" [Ostrom et Ahn, 2003, p. 20]. Le terme «configuration» souligne bien l'aspect complexe de la mise en place de divers éléments ainsi que la pluralité des situations possibles.

Puisque ses caractéristiques s'appliquent au confident, la confiance incorporée repose sur un important usage de la raison : il requiert un mécanisme d'évaluation des indicateurs de fiabilité. C'est à partir de cette idée que Diego Gambetta a étudié la façon dont les chauffeurs de taxi de New York et Belfast évaluent la fiabilité de leurs clients à partir d'une série de critères forgés dans l'expérience [Bacharach et Gambetta, 2001]. Autre exemple, lorsque nous demandons notre chemin dans la rue à un inconnu, c'est de façon instinctive et subjective que, lorsque nous avons l'embarras du choix, nous allons faire appel à la personne qui nous paraît la plus fiable, et que nous allons même évaluer la crédibilité des indications qu'elle nous aura fournies à l'aune d'autres critères. Pourtant, si l'occasion se présente, la plupart d'entre nous préfèrerons avoir recours à une carte, ou encore faire appel à un proche. Pourquoi ? Tout simplement parce que, dans le cas de la carte, son exactitude ne doit pas être prouvée (sa réalisation doit logiquement être le fruit d'années d'expertise et d'usage), et que, dans celui d'un familier, le fait qu'il appartienne à notre réseau de connaissances devrait automatiquement l'inciter à ne pas nous mentir.

> "It can be argued that the largest body of contemporary rational choice work in sociology is work on *ongoing relationships* that involve iterated interactions, as in the vast literature on the iterated prisoner's dilemma. That is to say, «relationship-generated motivations» are at the heart of rational-choice understanding of social and interpersonal interactions. Indeed, it is ongoing relationships that make it meaningful for us to speak of society rather than merely of an aggregation of individuals." [Hardin, 1998b, p. 25]

En fait, toute confrontation avec un individu présuppose un rapport de confiance et ce même à un très faible degré, de par le fait qu'il s'opère entre deux individualités, deux ensembles complexes de pensée, de culture, d'éducation, de profil psychologique et de vision du monde distincts. Mais qu'est-ce qui fait qu'une personne accorde sa confiance à une autre ? Comment parvenons-nous à nous entendre sur les bases communicationnelles nécessaires au dialogue ? Sur quels critères nous basons-nous pour estimer que tel individu est fiable, et que ce qu'il dit est digne d'intérêt ? Afin de nourrir notre propos, nous allons maintenant brièvement présenter une typologie de la confiance incorporée selon une distinction entre deux modes d'émergence se renforcant mutuellement de façon séquentielle - partant du principe que les relations s'inscrivent généralement dans la durée. Nous pouvons alors découvrir des sources motivationnelles directes et indirectes de la confiance [Vallée et Mackaay, 2006, pp. 4-11].

Des sources directes

Les «sources directes» sont en fait toutes les conditions d'émergence de la confiance qui ne concernent que le confiant. Ces sources opèrent au niveau de la perception dans le chef du confiant du fait qu'un autre individu devrait être fiable et mérite la prise de risque qui consiste à se mettre en situation de vulnérabilité vis-à-vis de lui. Les circonstances directes reposent donc essentiellement sur une acceptation du risque, une inclination à espérer le meilleur de la part du

confident et l'optimisme que celui-ci s'avère compétent dans le domaine. Mais selon certains, il est cependant erroné de croire que les sources directes suffisent à instaurer à elles seules un phénomène de confiance apte à générer de la coopérativité. Cette dernière nécessiterait alors "[...] des circonstances ou des faits qui ont pour effet d'encourager ou de contraindre le destinataire de la confiance à honorer son engagement, ce qui provoque par ricochet la confiance de l'autre agent" [Vallée et Mackaay, 2006, p. 5]. Cette opinion, principalement défendue au sein du paradigme rationaliste de la confiance, établit donc une condition supplémentaire selon laquelle le confiant doit avoir la croyance que le confident possède une motivation personnelle, un intérêt à agir dans le même sens que lui. Ces sources sont donc indirectes dans le sens où l'émergence de la confiance repose ici sur des faits touchant en premier lieu le destinataire de la confiance et non son émetteur.

Vallée et Mackaay relèvent comme principales sources directes de la confiance la compétence, les échanges passés, les éléments de validation, la mémoire, l'expérience et l'évolution psychologique. Il nous semble en fait plus parlant de structurer ces différentes sources selon trois catégories d'éléments constitutifs de la confiance emplies de diverses circonstances conditionnantes possibles, et que nous avons décidé de nommer «motifs personnels», «motifs identifiables» sur le destinataire de la confiance et «motifs externes».

- L'ensemble des motifs personnels est composé de tout ce qui touche au vécu, au profil psychologique et aux appartenances socioculturelles de l'agent de l'acte confiant. En d'autres termes, nous pouvons inscrire dans cette catégorie tous les faits qui ont alimenté la mémoire de l'individu en termes d'expériences préalables de relation de confiance. Nous retrouvons donc dans cette catégorie les échanges passés, la mémoire, l'expérience vécue, le psychologique de l'agent, mais aussi bien entendu le mobile qui sous-tend l'acte confiant, l'intérêt raisonnable qui nous pousse à faire confiance.

- Le second ensemble des motifs identifiables comprend toutes les caractéristiques positives en termes d'attribution de confiance visibles dans le chef du confident. Cet ensemble comprend essentiellement l'appréciation de la capacité du destinataire d'honorer sa parole en termes de compétence. La raison d'être des *curriculum vitae* repose à ce niveau, en permettant à un employeur de connaître le parcours et la qualification de son futur employé afin d'éviter de lui confier un travail qui ne lui conviendrait pas, et ce malgré toute sa bonne volonté.

- Enfin, la troisième catégorie regroupe les divers motifs externes, à savoir les éléments de validation institutionnalisés ou informels. Du côté institutionnel, l'existence d'un contrat ou l'inscription dans un système normatif particulier doit renforcer la confiance de l'agent en lui offrant des mécanismes de sanction en cas d'apparition de comportements opportunistes chez le confident. Sur le versant informel, nous retrouvons alors tous les éléments contextuels qui renforcent de manière non officielle le sentiment de confiance, tels que le lieu ou le fait d'être présenté au futur confident par une personne de confiance.

Des sources indirectes

Les «sources indirectes» se distinguent donc de ce qui précède en ce qu'elles reposent sur la naissance chez le confident d'un intérêt intrinsèque pour la coopération, dont la perception par le confiant va venir fortifier son état de confiance. Nous trouvons alors dans cette catégorie des éléments tels que le désir d'établir une relation à long terme, la sauvegarde de la réputation, les intérêts liés, l'asymétrie de pouvoir, les engagements moraux et contractuels, et enfin les normes sociales et légales. De la même manière que pour les sources directes, nous pouvons classer ces diverses circonstances selon les trois catégories de motifs, à la différence près que ces derniers s'appliquent non plus sur le confiant mais bien sur le confident, la seconde catégorie des motifs identifiables ayant donc à présent pour objet d'identification l'agent émetteur de la confiance.

- Les motifs personnels du confident regroupent alors ceux de l'ordre de la volonté de coopération à long terme, de l'engagement moral, ou encore de la préservation de la réputation, ainsi que les divers mobiles personnels s'appliquant au confiant. En d'autres termes, ils comprennent tout élément achoppant à l'émergence d'un intérêt pour soi dans le maintien de la coopération. Le cas de l'engagement moral n'est autre que celui d'une promesse ou d'un serment fait au confiant, qui astreindra le confident à ne pas agir de façon opportuniste.

- Les motifs identifiables relèvent essentiellement de l'acquisition d'un certain prestige de par la coopération avec un confiant reconnu socialement ou encore dans le cadre de rapports de pouvoir. Dans ces cas précis, l'idée est que c'est soit le confiant en tant que tel, son aura, soit son statut qui provoque la réciprocité de l'acte de confiance.

- Quant aux motifs externes, ils ne sont autres que les contrats et conventions liant les parties, ainsi que les normes d'application.

Nous venons de passer en revue divers éléments déclencheurs de confiance. Bien que cette liste ne soit certainement pas exhaustive, elle contient cependant les principales circonstances susceptibles d'amener un individu à accepter l'incertitude et la vulnérabilité qu'entraîne la relation de confiance dans laquelle il s'engage. Les motifs de la confiance sont donc multiples, à savoir ceux émanant de la personne seule, ceux provenant de son regard posé sur l'autre et de l'identification qui en suit, et enfin ceux issus du contexte. Et bien que dans certaines situations particulières un seul de ces motifs peut suffire, le phénomène de confiance requiert dans la grande majorité des cas une combinaison de plusieurs d'entre eux.

6.3.3 Théorie politique et confiance incorporée

Abordons à présent le sens que peut donner une telle approche rationaliste de la confiance aux rapports entretenus entre les citoyens et leurs gouvernements

et administrations. Il existe selon Hardin essentiellement trois visions majeures en théorie politique au sujet de l'«intrigue» de la confiance gouvernementale [Hardin, 2006, p. 103]. La première, d'ascendance hobbesienne, adopte un profil hiérarchisant du lien de causalité dans lequel l'accent est mis sur les capacités de l'État à permettre le déploiement de relations de confiance entre les citoyens. Inscrite au cœur des approches légale et contractuelle, cette vision repose sur l'idée que les normes étatiques sont ce qui permet aux individus d'échanger librement et d'engranger des bénéfices. La seconde approche, traitée par des auteurs tels que de Tocqueville et Robert Putnam, estime que c'est avant tout l'État qui est dépendant de la confiance au niveau sociétal en termes de stabilité et de performance. Comme le souligne Hardin, cette thèse qui affleure souvent au sein des débats sur le communautarisme assure donc que le cœur de la relation entre les citoyens et leur gouvernement est une relation de confiance et non pas de nature contractuelle. Enfin, Hardin isole une troisième posture théorique fondée sur les *Federalist Papers* rédigés par le quatrième président des États-Unis d'Amérique, James Madison, et qui défend l'utilité des postures de défiance envers le gouvernement pour son bon fonctionnement. Ainsi Madison écrit-il au travers de sa promotion de la Constitution américaine que le principal enjeu démocratique est de parvenir à obliger le gouvernement à se contrôler soi-même en sus de sa fonction gouvernementale [Hardin, 1998b, p. 20].

Bien qu'il ne rentre pas particulièrement dans le cadre de l'une de ces trois visions, nous pouvons dire que si Hardin se réclama en un premier temps essentiellement de la première d'entre elles en s'opposant à la seconde, ces derniers écrits semblent indiquer sa préférence vis-à-vis de la perspective madisonienne de la confiance. Mais à y regarder de plus près, il n'existe en fait pas de conflit théorique entre ces deux visions ; bien au contraire, elles paraissent même se compléter. Nous pouvons ainsi présenter la posture de Hardin comme s'impliquant essentiellement, de haut en bas, dans la production étatique de confiance au niveau social, et de bas en haut, dans le besoin d'un certain niveau de méfiance sociale à l'encontre des institutions étatiques.

Afin de présenter plus en détails la position de Hardin, nous allons en un premier temps voir avec lui les apports et limites de la théorie du capital social. Cette section nous permettra alors de voir en quoi la seconde approche putnamienne n'emporte pas l'adhésion totale de Hardin. En un second temps, nous détaillerons les impacts des enjeux madisoniens de la confiance dans son lien aux instances gouvernementales, en concluant avec lui sur l'inadéquation du recours au concept de «confiance institutionnelle».

Du capital «interpersonnel»

> "Under the rubric of social capital, we seemingly cover several quite varied and often amorphous *causal relations* : the effects of lower-level social interactions that facilitate individual achievements for James Coleman ; between individual-level trust and social institutions and other collective-level outcomes in the recent work of political scientists ; and the displacement of some institutional-level

> devices by individual-level relationships in the relational theory of law. Still others see social capital at work in facilitating the relations between organizations. Notably missing from the list are the *effects of institutions on lower-level interactions.*" [Hardin, 1999b, p. 172]

L'emphase mise à la fin autour des effets institutionnels sur les relations interpersonnelles permet de déceler la nature du véritable enjeu du principe du capital selon Hardin : l'objectif de ce dernier sert moins la société en tant que telle ou encore la performance institutionnelle que les individus à proprement parler. Les diverses formes du capital social, à savoir la fiabilité, les réseaux (aspect relationnel) et les institutions (aspect normatif) [Ostrom et Ahn, 2003], servent en fait la coopération et l'action collective à travers l'établissement d'une confiance strictement interindividuelle. En cela, Hardin s'oppose à la perspective défendue par les politistes dans la lignée de Robert Putnam et en souligne la faiblesse des argumentations, et ce malgré qu'il admet les apports de leur contribution en estimant que leurs travaux comptent parmi les plus prometteurs en sciences sociales de ces dernières années.

Nous avons vu que chez Robert Putnam l'attention était portée sur l'impact institutionnel de la présence d'un haut niveau de capital social au niveau interpersonnel. En ce sens, la causalité en étude allait chez Robert Putnam du niveau individuel vers le niveau institutionnel. Pour ce dernier, mais aussi pour Fukuyama et bien d'autres encore, la teneur en capital social d'une société constitue donc le facteur essentiel de la performance économique et gouvernementale. Hardin décrit alors leur capital social comme étant par essence un «capital interpersonnel» en opposition à l'approche de Gary Becker qui défend une intégration du capital social dans la fonction d'utilité des individus. Le «capital personnel» au sens beckerien constitue alors une conceptualisation plus à même de saisir le véritable enjeu de la confiance incorporée que celle de ses collègues de l'École de Chicago. En effet, tout comme nous l'avions déjà souligné lors de notre étude de Robert Putnam, le risque auquel se confrontent les politistes du capital social est d'en venir à confondre ce dernier avec la confiance ; or, comme s'en inquiète Hardin, le capital social n'est pas la confiance en tant que telle, mais bien un ensemble de facteurs permettant aux acteurs de faire confiance rationnellement.

Par exemple, le fait qu'une large quantité d'individus se rapportent de façon fiable et loyale à leurs vis-à-vis ainsi qu'aux institutions qui les chapeautent constitue le cœur de la «théorie des relations épaisses». Pour que la réciprocité domine en tant qu'interaction sociale, les acteurs fiables doivent non seulement dépasser la tentation du *free-riding* mais ils doivent en plus parvenir à se coordonner avec succès. Que le principe de «rendre la pareille » soit une règle morale intégrée de façon autonome, issue d'un large cadrage social vertueux, ou encore plus plausiblement un mélange des deux - la fiabilité pouvant résulter d'une agrégation sociale des habitudes et des valeurs individuelles -, n'enlève rien au fait qu'il facilite les échanges en intégrant l'idée chez les acteurs qu'ils sont tous des coopérateurs futurs possibles. Dans cet ordre d'idées, plusieurs expérimentations dévoilent un important taux de confiance/honnêteté dans les pays Nordiques. Nous pouvons ainsi trouver dans l'article de Philip Keefer et Stephen Knack

quelques exemples de tests empiriques menés à travers divers pays, dont celui des « portefeuilles retournés » consistant à calculer le pourcentage de retours inviolés de portefeuilles faussement abandonnés [Keefer et Knack, 2005]. Les auteurs de cette étude concluent alors en la présence d'un niveau de confiance sociale plus élevé dans les pays au passé fortement marqué par le protestantisme.

Ce type d'argument a également été développé par le courant de la nouvelle sociologie économique, introduisant des considérations de nature néo-institutionnaliste et évolutionniste, où l'individu n'agit plus selon son intérêt mais selon un comportement adaptatif. Pour George Akerlof [Akerlof, 2005] et Mark Granovetter [Granovetter, 1985], la confiance est avant tout un fait pratique induit par la présence de mécanismes institutionnels, de réseaux sociaux et d'une moralité généralisée : l'«encastrement» de l'individu dans la société le pousse à intégrer des normes en terme réputationnel essentiellement. Les encastrements déployant des logiques d'appartenance et de confiance sont d'ordres divers : cognitif, culturel, politique et structurel. Si les théorisations de la nouvelles sociologie économique rejoignent en fait de près celle de Robert Putnam, la différence notable réside dans le fait que leur conception s'avère bien plus étayée et détaillée, le rôle des institutions étant ici pris en compte. Le mérite de cette approche est de penser l'économique comme encastré dans le social, sans opérer une séparation radicale avec la sphère des systèmes. Son risque réside, d'une part, dans la conservation des postulats individualistes de la théorie du choix rationnel, et d'autre part, dans sa métaphore de l'imbrication qui suppose un ordonnancement des ordres ou une capacité d'absorption, alors qu'ils devraient sans doute être perçus de façon diachronique dans leur incommensurabilité. Nous reviendrons sur cette idée dans la seconde partie.

Les sociétés sont donc le résultat de ce magma chaotique de systèmes ordonnés et de contextes, de structuration et d'indétermination. Pour Hardin, Gary Becker a raison de penser que le capital social «personnel» affecte le bien-être à travers son impact sur l'évaluation de la fonction d'utilité. De même, James Coleman a lui aussi raison de penser que le capital social «interpersonnel» facilite la micro-interactivité. Les institutionnalistes à la suite de Williamson ont également raison de voir dans les arrangements institutionnels favorisant le déploiement de capitaux sociaux des apports essentiels à la bonne marche des organisations et des marchés, de même que les juristes relationnels y voient un facteur primordial facilitant les contrats. Fukuyama est également dans le vrai lorsqu'il dit que d'importants stocks de capitaux interpersonnels sont nécessaires au succès global d'une économie, et bien entendu Robert Putnam, lui aussi, a raison de croire que son capital social «interpersonnel» "[...] is important in making specific government agencies work more efficiently and effectively because of the way such capital is harnessed *within* the agencies" [Hardin, 1999b, p. 186]. Cependant, la question suivante reste malgré tout entière pour Hardin : est-il exact que le capital interpersonnel soit si important pour le bon fonctionnement de la démocratie ? D'après lui, le problème réside dans la transition de causalité du niveau micro au macro qui en reste chez Robert Putnam au statut de postulat et qui ne semble jamais être démontré en tant que tel.

En un sens cette interrogation de Hardin rejoint en partie les critiques que

nous avions formulées au sein de notre chapitre critique du capital social, et il est intéressant de voir que même au sein de la théorie du choix rationnel le paradigme putnamien pose question. La critique formulée par Hardin à l'encontre de l'approche putnamienne se fonde donc sur l'idée que la façon dont elle mobilise le concept de confiance comme émergeant au meso-niveau des réseaux civiques et des associations traditionnelles repose en un sens sur une *fallacy of composition*, une montée en généralité douteuse du principe de réciprocité qui en vient à vider de sens les analyses statistiques de déclin de la confiance citoyenne. Une telle théorie des relations épaisses passe donc à côté de son véritable objet d'analyse, qui est moins la confiance, ne signifiant rien à un niveau agrégé, que la fiabilité issue de la continuité des relations en tant que telle. Le principe du capital interpersonnel à partir duquel les politistes en viennent à tirer leurs conclusions a donc bien plus attrait à un enjeu d'évaluation de la fiabilité, et donc à la rationalité du maintien d'une stratégie coopérative dans la poursuite des interactions. L'approche hardinienne de la confiance incorporée démontre donc sa supériorité et sa généralité en intégrant le paradigme des relations épaisses dans son *corpus* théorique, ce qui ne peut être le cas de l'inverse.

> "We do not commonly want to increase trust without first enhancing trustworthiness. If there have been changes in citizens' propensity to trust government, the first supposition we should make is that those changes are rooted in changes in the trustworthiness of government and not in changes in our trustfulness, credulity, or basic psychological makeup." [Hardin, 2000, pp. 31-32]

Enfin, en plus de sa critique de la méthodologie d'enquêtes statistiques employée par Robert Putnam, Hardin souligne également à la suite de Gary Becker le fait que les approches du capital social ont une fâcheuse tendance à invoquer ce principe ainsi que le phénomène de confiance de façon non critique comme étant strictement habilitant ; or, le capital social peut également être perçu de façon contraignante. Les réseaux et les institutions constituent aussi des obstacles à la liberté de choisir et des distortions des perceptions cognitives. Le capital social peut imposer des normes destructrices pour les individus ; ce principe est dépourvu de contenu normatif pour Hardin, il n'est qu'un moyen permettant de faire le bien ou le mal. Passer ce fait sous silence résulte bien d'une incapacité à penser le pouvoir dans ses aspects problématiques.

De la méfiance institutionnelle

Dans le cadre du paradigme rationaliste de la confiance, l'idée d'attribuer sa confiance à une entité telle qu'un gouvernement constitue donc une improbabilité. Plus exactement, si cela peut faire sens de parler de «confiance gouvernementale», cette dernière ne peut avoir que très peu de points de communs avec la confiance interpersonnelle. Quel est le sens à attribuer aux expressions d'une confiance attribuée à une nation, un gouvernement, une banque, ou même un décideur politique ? Selon l'approche de la confiance comme enchâssement d'intérêts, l'idée revient à s'interroger sur la fiabilité de ces différents destinataires quant à la prise en compte de nos propres intérêts. Or, cette position semble

totalement improbable dans un cadre administratif et fonctionnel : les agents gouvernementaux étant, eux aussi, des acteurs rationnels et optimisateurs, ils travaillent avant tout pour leur propre bien-être. Il ne fait aucun sens de penser que de par leur inscription au sein de la structure étatique ces individus en viendraient à quitter leur enveloppe d'*homo œconomicus* pour revêtir le manteau du désintéressement et de l'altruisme absolu. Aussi bien les bureaucrates que les leaders politiques sont avant tout des êtres motivés par leur propre carrière et avantages, et à défaut de les connaître personnellement et d'avoir avec eux des interactions privilégiées, il ne fait aucun sens de dire que nous pouvons *réellement* leur faire confiance.

Hardin estime donc qu'il est plus convenant de parler de «*confidence*» envers une entité gouvernementale (de même qu'envers toute forme de groupe par ailleurs) que de «*trust*» à proprement parler [Hardin, 2000, p. 31] - distinction conceptuelle qu'il hérite des travaux de Niklas Luhmann sur la confiance, où la *confidence* renvoie à un principe de «confiance assurée», non calculée, et la *trust* à celui d'une «confiance décidée», fondée sur une prise de risque[4] [Luhmann, 1979]. Le philosophe Bernard Williams défend lui aussi une vision identique de la question de la confiance : cette dernière est une relation tripartite semblant ne pouvoir se déployer qu'au sein de petites structures d'individus [Williams, 1988]. Pour Luhmann comme pour Williams, si la confiance est bien vitale au niveau des relations personnelles, la participation dans des systèmes fonctionnels ne requiert que de l'assurance et non pas une véritable confiance [Hardin, 1998b, p. 13]. Un gouvernement ne requiert donc pas la confiance de ses citoyens pour agir, mais bien uniquement son attente légitimée à travers le dispositif électoral qu'il mettra tout en œuvre pour agir de la façon la plus convenante qui soit. En fait, de façon générale, il est même plus sensé de parler de méfiance généralisée envers le gouvernement que de confiance assurée ; un rapide coup d'œil à son principe épistémologique de la citoyenneté ordinaire devrait nous convaincre du fait qu'il est difficile pour un citoyen d'évaluer la fiabilité des acteurs gouvernementaux.

En effet, il est tout d'abord impossible pour un citoyen de faire confiance à tous les membres d'une organisation étatique, au sens d'un enchâssement des intérêts. Les bureaucrates et acteurs politiques sont inscrits au sein d'organismes fonctionnels dont les objectifs complexes prennent en compte, non pas des intérêts individuels impossibles à intégrer dans une fonction d'utilité générale, mais bien l'avantage mutuel d'une société dans son ensemble - ce qui représente déjà beaucoup. Le fait que ces acteurs politiques privilégiés soient eux-mêmes inscrits dans des contextes de vie particuliers constituent également un frein important à l'idée d'une confiance gouvernementale : certains citoyens pourront estimer ressentir un lien affectif particulier avec tel politicien pour telle ou telle raison particulière (un facteur identitaire marqué, un vécu identique, une obsession politique défendue, une relation personnelle préalable, un charisme trouvant écho pour une raison psychologique, etc.), mais il ne peut plus avoir un sens dans nos sociétés complexes et composites de croire en la plausibilité d'un corps social dans lequel tous les membres feraient sans exception confiance à un politicien,

[4] Les termes de confiance assurée et décidée proviennent de la traduction anglaise réalisée par Louis Quéré d'un article de Luhmann [Luhmann, 2001a].

et *a fortiori* à un groupe de politiciens.

Dès lors, la solution qu'il propose consiste à jouer sur le design institutionnel afin d'empêcher le déploiement de bureaucrates et d'officiels ne répondant qu'à leur intérêt propre. Le problème est donc de faire en sorte que, par le biais de procédures, l'intérêt des membres du gouvernement soit tant bien que mal enchâssé avec celui des citoyens. Pour cela, il convient de renforcer les procédures de réponse aux interrogations citoyennes mais aussi de celles émanant des autres membres de l'institution ; en d'autres termes, de jouer sur la légitimité. Hardin souligne cependant la difficulté de ce projet, la méfiance semblant endémique dans les rapports entre certaines sociétés et leurs instances gouvernementales, situation qui risquerait de mener à un blocage total des décisions. Même une tentative de justification de la confiance institutionnelle en termes d'attribution de rôles et de mécanismes de surveillance de la compétence ne convainc donc pas entièrement Hardin : la raison en est que les structures d'agencement des rôles sont devenues bien trop complexes pour que le citoyen lambda puisse parvenir à en saisir tous les enjeux. La complexification des systèmes est devenue telle que les fonctions en sont également devenues extrêmement complexes.

> "In actual life we might not trust an organization but might merely depend on its apparent predictability by induction from its past behavior. Then we have merely an expectations account of the organization's behaviour. Inductive knowledge in some contexts seems very compelling." [Hardin, 1998b, p. 22]

Ainsi Hardin en vient-il à conclure à l'inadéquation du modèle de la confiance institutionnelle au sens d'une confiance incorporée et décidée : tout au plus une population a-t-elle des attentes induites de l'expérience passée quant à la capacité d'une organisation étatique à remplir efficacement son rôle. Il fait alors bien plus sens de parler de méfiance ordinaire et structurelle de l'ordre citoyen vis-à-vis de l'ordre politique. Cette idée est alors renforcée à travers l'observation de nombreuses dérives importantes lors de l'établissement d'une assurance trop prononcée d'une population à l'encontre de ses décideurs politiques, l'impressionnante et irrésistible montée en puissance du national-socialisme en Allemagne et de son fatidique aboutissement durant la seconde guerre mondiale étant là pour nous le rappeler. Les citoyens, mais aussi le individus qui composent les institutions gouvernementales en tant que citoyens eux aussi, doivent alors se positionner de façon critique vis-à-vis du pouvoir attribué à l'État à travers son objectif de contrôle social.

Reste alors entière la question de savoir quel niveau de *confidence* - dans le sens d'une méfiance suspendue - est requis afin d'appuyer l'action gouvernementale sans que le risque de tomber dans l'autre extrême n'opère au final. Si les «tâtonnements» de Hardin en vue d'y répondre nous indiquent bien la difficulté - voire l'impossibilité - d'y apporter une réponse exacte, nous venons de voir que, malgré sa difficulté d'implémentation, la nature de la solution avancée par Hardin consiste à jouer sur le design institutionnel afin d'empêcher la multiplication d'opportunistes au sein des instances étatiques. Cette idée, intéressante

mais loin d'être innovante, recontextualisée dans l'ensemble des travaux de Hardin, nous permet alors de ressaisir l'essence de sa vision de la gouvernance : si les institutions existent afin de nous permettre de coopérer dans les cas où la confiance vient à manquer, elles doivent être strictement perçues en tant qu'artefacts créés à cette fin uniquement. Dès lors, en tant qu'instruments servant les intérêts individuels, les institutions ne requièrent pas un support de confiance de la part de ceux qui en bénéficient, et doivent au contraire être sceptiquement soutenues par rapport à leurs strictes capacités à favoriser la confiance interpersonnelle et à fluidifier les échanges.

> "Because most of us live in large-scale societies, we need devices other than trusting and trustworthiness to make many of our more or less cooperative activities go well. Typically, we can overcome the scale limits of direct trusting by relying on social constructions such as intermediary guarantors and reputations, although even these devices are commonly limited. To go much further, we must have strong institutional and especially legal backing that displaces the need for trust and reliance on others' doubtful trustworthiness." [Hardin, 2002, p. 200]

Ce qui prévaut ici est donc l'instauration d'un ordre social aussi libre que possible afin de lui permettre de s'autoréguler de façon spontanée ; les institutions sont créées dans ce cadre uniquement afin de permettre la coopération et le pouvoir qu'elles acquièrent à travers ce mouvement doit être perçu de façon négative et contre-balancé par une méfiance sociale. Les dérives étatiques résultant de l'acquisition d'une force trop importante de contrôle représentent un risque incomparable aux limites et blocages que rencontrerait une société libre de toute contrainte institutionnelle. L'accent mis par Hardin sur l'importance d'un soutien légal indique cette voie où seul compte le respect de la propriété et de l'engagement interpersonnel quand vient à manquer la confiance lors de nouvelles interactions. En d'autres termes, les institutions n'existent qu'au travers de leur servitude à un principe d'économie ouverte et concurrentielle, à un marché des échanges où tant qu'elles fonctionnent et permettent aux intérêts de trouver leur équilibre sera post-posée leur remise en question.

6.4 Remarques conclusives

Hardin ne cache pas son admiration pour la vision sociale soutenue par les économistes de l'école autrichienne. Il ne fait aucun doute pour lui que la connaissance permettant de diriger une société est bien trop distribuée et éparse que pour être rendue accessible et traitable par un principe centralisé de gouvernement. La question n'est plus uniquement d'assurer la décentralisation de l'économie par le marché, mais aussi et avant tout celle d'assurer la décentralisation de la gestion des biens et de l'évolution sociétale de la coopération ; l'État doit minimalement interférer avec les interactions sociales afin de laisser libre cours aux forces vives d'individus libres.

> "Liberalism essentially exalts local knowledge and values insofar as these are valued by individuals and, of course, it stands implacably against totalitarian control, which is often directed at redesigning not merely society and economy but also the individual. When state capacity to make its populace legible is joined with high modernism in social design, totalitarian or immediately post-revolutionary government, and the absence of intermediary social structures, the state can take its population into disaster." [Hardin, 2001b, p. 36]

Défendant une perspective hayekienne, l'idée essentielle devant sous-tendre les politiques économiques modernes est celle de la préservation des savoirs et des valeurs individuelles. Les valeurs d'une société sont celles de ses membres, et il n'incombe qu'à eux seuls de parvenir à les ordonner. Dès lors que le principe du collectif ne peut pas constituer une fonction d'utilité générale, n'étant que la résultante causale de la généralisation des intérêts individuels, il convient de laisser se rencontrer de façon aussi libre que possible les intérêts et préférences citoyennes. La société comme un ordre spontané est bel et bien au cœur du projet théorique de Hardin et de son approche institutionnelle : la coordination précède logiquement et justifie le pouvoir de l'État. Les institutions sont des conventions renforcées, fondées sur un principe de stratégie comportementale et provenant d'une régularisation/répétition de celle-ci ; elles n'existent que pour servir la coopération en produisant des contextes normatifs favorables aux relations de confiance. Les institutions chez Hardin sont des artefacts d'atténuement des risques de la confiance comme phénomène cognitif.

La référence aux structures sociales intermédiaires est là pour rappeler l'importance de maintenir des réseaux civiques énergiques. Comme nous l'avons vu, ces réseaux ont aussi l'avantage de favoriser la coopération en inscrivant les acteurs dans des contextes réputationnels et informationnels permettant de s'assurer plus aisément de la fiabilité de leurs partenaires. À nouveau, comme c'est le cas pour les institutions, ces réseaux n'ont cependant pas d'intérêt en soi, dès lors qu'ils n'existent qu'au travers de leurs implications sur les acteurs. Le rôle des relations épaisses, de même que celui des conventions et des institutions, est de solutionner des problèmes cognitifs de passage à l'acte. L'indétermination des contextes et l'incertitude informationnelle étant de mises, la nécessité d'anticiper les décisions d'autrui fait naître le besoin de la confiance comme fiabilité ; en d'autres termes, la confiance résulte d'intuitions pragmatiques issues de l'observation des décisions préalables et permettant de lever le voile de l'incertitude stratégique.

Préférence pour la perspective profondément non constructiviste de l'école autrichienne au niveau social chez Hardin, couplée à celle pour la perspective madisonienne au niveau politique. L'État et le pouvoir qui lui est attribué selon le principe de l'avantage mutuel doivent être surveillés par les sociétaires selon un principe de méfiance civile. À la différence de Robert Putnam, l'idée n'est plus de dire que la performance des institutions gouvernementales est dépendante du soutien et du relais confiant des sociétaires selon une optique de souveraineté populaire, dès lors que la théorie de la confiance incorporée met à mal celle de la confiance généralisée. L'assurance qui fonde la légitimité institu-

tionnelle n'est fondée que sur les capacités fonctionnelles des instances étatiques à permettre l'équilibre des intérêts. À nouveau, leur rôle doit se limiter au maintien d'une sphère sociale libre de contraintes mais fondamentalement confiante en termes d'attentes fiables quant à la façon dont se comportera le prochain.

> "The U.S. Constitution, as designed principally by James Madison, was intended to obstruct government, not to enable it. [...] What Madison ideally wanted [...] has in some respects come to pass only recently wih the slow scaling back of the statist regime that was put in place in the 1930s, largely to deal with the overreaching power of business. If the social agenda crowd, the mercantilist-statist right, or the socialist-statist left were to control government, a Madisonian would consider it a disaster. In Madison's view people need government to maintain order, but they do not need it to run their lives, as any of these groups would want it to do.
> The statist vision that once seemed to be good and even necessary now seems wrong-headed. Maybe we were not wrong before, but the preconditions of our earlier view no longer apply. The economy is finally close to free-standing." [Hardin, 2000, pp. 50-51]

Voici donc comment Hardin justifie le rôle économique de la confiance dans le cadre d'une interrogation politologique : les interactions politiques ne créent pas de la confiance en tant que telle dès lors qu'elles servent avant tout à permettre l'établissement de structures institutionnelles favorisant le déploiement de la confiance au niveau des interactions économiques. Ce n'est donc pas la démocratie qui requiert de la confiance, mais bien l'économie qui repose sur la capacité démocratique à maintenir un contexte social dans lequel les échanges interpersonnels sont fluidifiés par des structures conventionnelles et institutionnelles adéquates. Ainsi la source de la confiance selon l'approche rationaliste est-elle essentiellement située dans la surveillance des risques par les individus [Warren, 1999b, p. 317], et l'action collective réduite à un principe de rationalité individuelle.

Enfin, signalons le fait que pour Hardin, il conviendrait de mettre de côté le débat entre les théoriciens pro- et anti-choix rationnel afin de se concentrer sur les capacités explicatives concrètes des solutions apportées [Hardin, 1998b, p. 25]. Or, comme nous allons le voir à travers la seconde partie de notre étude, il nous semble précisément que c'est en se concentrant sur ces capacités que se fait ressentir le besoin de dépasser la vision strictement rationaliste de la confiance. En effet, l'idée que la confiance soit avant tout un phénomène cognitif - dans le sens où, bien qu'il y ait des interférences affectives et contextuelles, la confiance s'établit malgré tout sur base de raisons articulées - est très controversée de par le fait qu'elle suppose chez le confiant une trop importante capacité à prévoir la naissance d'un intérêt intrinsèque à la coopération dans le chef du confident.

Troisième partie

Vers une confiance réflexive dans le cadre de l'institutionnalisme monétaire

Chapitre 7

De la routine à la réflexivité

7.1 Introduction

L'objectif de cette seconde partie de notre étude consiste à analyser les potentialités offertes par le dépassement d'une approche purement rationaliste de la confiance. À cette fin, la première étape de cette partie consistera à passer en revue les deux autres caractérisations majeures de la confiance mises en exergue par le théoricien néo-institutionnaliste Guido Möllering. Selon le cadrage intégratif de ce dernier, fortement influencé par les travaux séminaux sur la confiance du philosophe et sociologue Georg Simmel, la confiance se présente comme le moyeu d'une jante comprenant à la fois raison, routine et réflexivité, et dont la nature des rayons réside dans le principe de la «suspension». Dans ses travaux d'épistémologie sur la socialisation et la monnaie, Georg Simmel avança très tôt le principe selon lequel la confiance "[...] réclame une certaine dose d'évaluation rationnelle, mais implique également un «saut», qui est un acte de foi excédant toute justification" [Nooteboom, 2006, p. 63]. L'heuristique de la roue employée par Möllering fait alors de cette image du *leap of faith*[1] le processus essentiel à tout acte de confiance en offrant aux individus une réponse face à l'incertitude radicale et la vulnérabilité générale des conditions : la suspension du questionnement et le «saut dans l'engagement» [Giddens, 1991] qui s'en suit constituent alors à la fois les sources et les promesses d'un agir libre ainsi que d'une pensée de la confiance collective.

> "Although the image of the leap of faith is a very fortunate one since it connotes agency without suggesting perfect control or certainty, I prefer to speak of «suspension» as the process that enables actors to deal with irreducible uncertainty and vulnerability. Suspension is the essence of trust, because trust as a state of positive expectation

[1] Cette étrange dénomination de «saut dans la foi» qu'emploie Möllering provient en fait de sa volonté d'insister sur un aspect de la confiance chez Simmel peu voire pas mobilisé du tout par ceux qui s'inspirèrent de ses travaux - dont Luhmann par exemple. En effet, Simmel ne parle de la confiance dans le corps du texte que comme d'un «mélange de connaissance et d'ignorance» se fondant sur un faible savoir inductif [Simmel, 1987] ; sa référence à la «foi» de l'homme en l'homme sur laquelle reposerait tout geste confiant n'apparaît en fait que dans une de ses notes infra-paginales [Möllering, 2001, pp. 406-407].

> of others can only be reached when reason, routine and reflexivity are combined with suspension." [Möllering, 2006, p. 110]

Möllering part en fait de la définition la plus large possible de la confiance afin de ne se couper d'aucune approche et de parvenir à embrasser toute la complexité du phénomène. La confiance est alors comprise en première instance comme *un état d'attente favorable au regard des intentions et des actions d'une autre personne* [Möllering, 2001, p. 404]. Cette large caractérisation a alors l'avantage de bien mettre au jour deux éléments essentiels du processus mental de la confiance, à savoir l'interprétation et l'attente ; l'*expectation* est le résultat du processus de confiance alors que l'*interpretation* en constitue la base. Se tenir à cette définition, comme le font tous les auteurs que nous avons étudiés jusqu'à présent, revient à comprendre la confiance uniquement dans son aspect *fonctionnel* : à partir de jugements d'identification de la fiabilité on en vient à espérer la fonctionnalité de la confiance comme instance coopérative, de réduction de la complexité, de création de capital social, de maintien durable de l'interaction et de l'échange, ou encore de justification de la prise de risque. De la sorte, les approches de la confiance s'inscrivant dans la théorie du choix rationnel voient-elles un lien direct entre le processus d'interprétation et de formation de bonnes raisons et celui de l'attente d'un comportement.

Cependant, à la suite de l'importante réflexion de Simmel sur la question de la confiance que nous retrouverons en arrière-plan tout au long de cette seconde partie, Möllering estime que cette définition est insuffisante et qu'il lui manque un élément dans le passage de l'interprétation à l'attente, à savoir le mécanisme de suspension. Ce dernier permet le saut dans la confiance en mettant entre parenthèses les inconnues de la connaissance interprétative. En assurant ce rôle de médiateur, le besoin de suspension démontre la faiblesse du lien entre les sources de la confiance et ses différentes fonctions ; la confiance serait donc bien plus «mystérieuse» que ce que ne le laissent penser bon nombre des approches qui la réduisent à des «bonnes raisons» aussi intuitives soient-elles.

> "In the interest of conceptual clarity, albeit at the risk of using overly figurative language, trust can be imagined as the mental process of leaping - enabled by suspension - across the gorge of the unknowable from the land of interpretation into the land of expectation. In the following discussion it will be argued, first, that current trust research is concerned predominantly with the land of interpretation assuming (wrongly) that «good reasons» will inevitably produce trust (without a leap). Secondly, the concept of suspension will be introduced to provide a better understanding of what the actual leap entails and how it sets the phenomenon of trust apart from, for example, rational choice and blind hope." [Möllering, 2001, p. 412]

Comme nous l'avons déjà vu avec Hardin, l'indétermination est en amont et en aval de la confiance, elle est ce qui la fonde, la nourrit et la justifie. Sans indétermination, il n'y aurait ni besoin de confiance, ni liberté de choisir, ni opportunité de vivre nos réussites et nos échecs. Comme nous le verrons par la

suite, la confiance consiste alors en l'acceptation de l'ignorance et en la suspension du doute. Ce terme de suspension, central dans l'hypothèse de Möllering, s'avèrerait donc essentiel à toute compréhension se voulant cohérente et exhaustive de la confiance. Nous employons de façon constante ce processus de suspension, et si nous n'en avons pas nécessairement conscience c'est pour la bonne et simple raison que le passage à l'acte ne requiert pas toujours l'usage de la cognition. C'est en ce sens que l'agir se révèle transcendant : il mobilise incessamment un ensemble d'éléments acquis et innés dans les divers registres de l'humanité et de la socialité afin de nous permettre d'exister au sein de la foule.

Une question qui reviendra à diverses reprises lors de notre étude sera celle de la prédétermination institutionnelle de l'agir. Nous verrons donc, en suivant essentiellement les propos tenus par Möllering, comment une réflexion entre les principes de la confiance et celui d'un agir libre malgré son enchâssement dans un contexte contraignant (ce que Möllering dénomme l'*embedded agency*) est envisageable [Möllering, 2006, p. 9]. C'est selon nous l'un des principaux apports de la réflexion de Möllering à la confiance : son emphase sur l'aspect non purement dyadique du phénomène de confiance, lequel n'apparaît pas entre deux acteurs isolés, dès lors que le contexte social, historique, conventionnel, émotionnel, etc., constitue un troisième acteur à part entière - et non plus seulement un facteur contraignant ou capacitant exogénéisé comme le pense Hardin. De plus, une prise en compte sérieuse de la question de l'action encastrée permet de reformuler de façon intéressante les rapports entre confiance et pouvoir : loin de constituer un dualisme, embrasser une perspective complémentaire de ces deux concepts permet d'ouvrir à la réflexivité [Möllering, 2005].

Nous avons découvert durant notre première partie, dans le chef de Russell Hardin, un théoricien du choix rationnel particulièrement adroit dans la construction de son approche du principe fidéiste dans un cadre de rationalité imparfaite. L'idée à ce stade sera moins de réfuter ses propositions que d'en souligner les lacunes et surtout la réduction conceptuelle qu'il opère en choisissant, au final, de la définir comme étant de part en part un phénomène cognitif reposant sur l'évaluation rationnelle de la fiabilité du confident. En effet, comme nous l'avons vu, malgré son acceptation de la multitude d'incarnations possibles du fait confiant, Hardin pense qu'elles se réduisent toutes au final à son concept de confiance incorporée. L'objectif de ce chapitre est, avec l'aide de Möllering mais aussi d'une panoplie d'auteurs aux confessions théoriques largement diverses, de réélargir notre vision du phénomène de confiance en soulignant la pertinence de son irréductibilité à une conceptualisation de la rationalité utilitariste, individuelle, intéressée et optimisatrice. En d'autres termes, l'idée ici est de reconstruire les divers éléments permettant de comprendre la rationalité particulière de la confiance.

> "I do not want to see reason defeated, but I propose that by focusing on reason only - and in particular by reducing it to questions of utility - we will miss the truly intriguing aspects of trust that may actually further our understanding of social life." [Möllering, 2006, p. 50]

Pour preuve de cette volonté de saisir les différents aspects de la confiance et de ne pas la réduire à une seule de ses incarnations, nous emploierons durant cette partie un large panel d'adjectifs apposés à la confiance - en soi, assurée, institutionnelle, méthodique, réflexive, etc. -, et tâcherons d'en souligner leur irréductibilité au principe de la confiance comme enchâssement d'intérêts. Le dépassement des perspectives de la confiance présentées durant la première partie de ce travail se fera alors sur base de divers arguments critiques vis-à-vis du paradigme rationaliste faisant écho soit à l'aspect routinier de la confiance soit à son aspect réflexif. Ces arguments seront défendus en recourant essentiellement à des réflexions de type néo-institutionnaliste et phénoménologique - ou plus précisément aux fondements phénoménologiques de la théorie néo-institutionnaliste qui venaient à manquer durant la première partie - et viseront à dépasser l'enjeu purement économique de la confiance en basculant dans le registre de l'*homo sociologicus*.

Enfin, ce chapitre présentera à deux reprises, lors de moments clefs, l'enjeu du traitement de la composante réflexive de la confiance. Bien que nous traiterons à proprement parler de l'hypothèse réflexive dans son lien à la gouvernance démocratique lors du prochain chapitre, il sera difficile de parvenir à la conserver intraitée, tant elle survient de façon récurrente dès que l'on aborde les limites des dimensions rationnelle et routinière de la confiance. Il sera donc nécessaire de la présenter succintement si nous souhaitons avoir une compréhension détaillée des enjeux modernes et institutionnalistes ; la transition vers notre dernier chapitre n'en sera que facilitée.

7.2 Confiance et routine

Cette section sur la confiance et la routine va nous permettre de faire émerger trois formes d'argumentation à l'encontre du bond rationaliste entre interprétation et attente. Le premier argument, et sans doute le plus essentiel, est qu'il est faux de penser que les trois formes de capital social que sont la fiabilité, les réseaux et les institutions ne servent qu'à produire de la confiance en facilitant les échanges par le biais de la mise en place de structures informationnelle et coercitive. En effet, selon cette optique, une fois la confiance attribuée par le confiant sur base d'un jugement rationnel, sa poursuite semble dépendre alors entièrement du comportement du confident : le regard se déplace alors sur ce dernier et sur la façon dont il aura intégré la normativité de la convention de confiance. Or, ce changement d'attention peut se révéler pour le moins étrange dès lors que le confiant peut lui aussi mettre fin à l'interaction, pour la bonne et simple raison qu'il est lui aussi inscrit au sein d'un contexte social contraignant, soumis à un profil psychologique particulier, ou encore à d'autres motivations relationnelles. En bref, c'est aussi bien le confiant que le confident qui sont inscrits au sein de structures sociale et institutionnelle, dont l'influence est bien plus importante et insoupçonnée que ce que ne laisse entendre l'approche rationaliste et sa tendance à réduire le rôle des facteurs émotionnels [Möllering, 2006, p. 54].

Dans le même ordre d'idées, deux autres arguments peuvent alors être formulés : tout d'abord, il est tout à fait possible d'attribuer sa confiance en étant totalement incertain quant à la fiabilité de l'autre, et enfin, le risque semble bien réel de finir par totalement dénaturer le concept de confiance en se focalisant uniquement sur les indicateurs de fiabilité. Comme nous l'avons vu, c'était pour cette raison que Hardin en venait à nier la pertinence de parler d'une confiance attribuée envers une entité sociale ou institutionnelle. En résumé, à l'encontre de l'approche rationaliste, un rapide traitement phénoménologique de la confiance permet alors de voir qu'il fait bel et bien sens de parler de confiance institutionnelle, et ce bien qu'elle soit différente de sa modalité interpersonnelle.

> "I refer to *routine* [...] in order to suggest a very broad notion of trust that captures the idea of taken-for-grantedness. When trust is a matter of routine, it can still be reasonable, but the main point is that the routine is performed without questioning its underlying assumptions, without assessing alternatives and without giving justifications every time. It is a procedure or programme that people follow regularly and habitually [...], a recurrent action patern [...]." [Möllering, 2006, p. 52]

En bref, la composante routinière de la confiance nous permettra de mettre à jour la nature et le rôle de la suspension de l'incertitude dans le saut dans la confiance. Cet aspect habituel, automatisé, assuré de la confiance fut traité par plusieurs grands penseurs de la confiance s'inscrivant dans le sillon tracé par Simmel, dont les plus célèbres sont sans doute les sociologues Niklas Luhmann et Anthony Giddens. D'autre part, nous aurons à cœur durant ce chapitre de présenter à gros traits les apports de la phénoménologie à la question de la confiance ; loin de ne constituer qu'un exercice superfétatoire, la relecture de quelques concepts ethnométhodologiques nous permettra de mieux mettre à jour le «sol raboteux» de l'ordinaire afin de parvenir à mieux appréhender la multiplicité des phénomènes de confiance [Quéré, 2009, p. 37].

7.2.1 La confiance en soi

Nous avons choisi de débuter la question de la confiance routinière en traitant d'un mode de confiance particulier, à savoir celui de la «confiance en soi». Par ce biais, nous présenterons le rôle des émotions dans l'acte confiant. Ce rôle, comme le montre bien de façon quelque peu provocatrice Möllering à travers sa section ayant pour titre « *The rationality of emotions*», peut très bien être appréhendé par le versant rationaliste de la confiance. Ceci ne devrait cependant pas nous étonner après notre étude de Hardin, lequel parvint à remarquablement articuler un concept de rationalité sur fond d'indétermination et de facteurs extra-rationnels, avec une résolution reposant sur un principe stratégique d'interaction.

Quoi qu'il en soit, cette première approche va nous permettre de soulever un peu plus le voile de la rationalité particulière de la confiance, laquelle se présente comme fondée sur un jeu d'interférence entre les facultés affectives et

cognitives de l'être humain. Comme le postula la désormais célèbre citation de Simmel, la confiance constituerait en effet "un délicat mélange de rationalité et de sentiment". Bien plus, nous allons pouvoir mieux approcher à travers elle le principe du libre arbitre comme fondement de tout geste confiant.

Le problème de la confiance en soi peut être principalement appréhendé selon deux approches en sciences humaines. La première n'est autre que la psychologie, et la seconde l'épistémologie. Nous ne nous attarderons pas dans ce travail sur les études menées en psychologie sur la confiance en tant qu'investigation du psychisme d'un individu, mais bien sur les rapports entretenus par les fonctions affectives et cognitives avec le domaine épistémologique de l'acquisition des connaissances. Dans ce cadre, la réflexion qui suit sur le lien entre la confiance et le principe du libre arbitre sera essentiellement basée sur un ouvrage concernant la *self-trust* du philosophe américain Keith Lehrer [Lehrer, 1997]. Nous avons choisi de retenir cette approche parce qu'elle nous semble la plus riche dans le cadre de notre analyse épistémologique de la confiance de par le fait que Lehrer s'avère précisément être un épistémologue dont la spécialité n'est autre que la confiance en soi.

Une ressource épistémique

Les thèmes de prédilection de Lehrer sont en fait le libre arbitre et la théorie de la connaissance, qu'il étudie respectivement selon une approche cohérentiste et anti-réductionniste. Le cohérentisme - ou *compatibilism* - est une théorie, dont les premiers défenseurs ne sont autres que Thomas Hobbes et David Hume, selon laquelle la liberté et le déterminisme coexistent de manière compatible[2]. La défense de l'autonomie se présente en fait comme la sauvegarde d'une responsabilité au niveau moral de l'être humain, par le biais de la justification du pouvoir qu'il exerce sur la conduite de sa vie.

Notre propos n'est bien entendu pas ici de trancher sur la véracité de cette théorie par rapport à ses opposantes antinomiques, à savoir le hasard absolu et le déterminisme radical, mais de souligner que la réflexion de cet auteur sur la confiance prend place sur un arrière-plan philosophiquement affecté par une vision optimiste de l'individu. Le fait que ce dernier soit apte à normer son agir selon des préceptes éthiques, et ce malgré son inscription dans un univers déterministe mais dont la complexité est telle que toute vision d'avenir est rendue opaque et paradoxalement indéterminée, instaure une hypothèse importante pour notre propos : l'être humain est animé par un principe d'autonomie. Si l'homme possède bien la faculté de choisir librement, et donc d'attribuer de façon autonome sa confiance par exemple, il convient alors d'analyser les éléments qui le poussent à faire des choix, et de voir quelles sont les entraves à sa marge d'agir.

[2] Rappelons que le déterminisme constitue une thèse métaphysique selon laquelle la conjonction des évènements passés avec les lois de la nature permet de définir le futur. Selon cette thèse, il n'existe donc qu'un seul futur possible, avec comme principale implication le fait que les actes posés aujourd'hui s'avèrent en fait prédéterminés par tous ceux qui les précèdent. La conviction, souvent perçue comme fataliste et pessimiste, d'un déterminisme radical rend dès lors improbable toute forme de liberté, la causalité justifiant à elle seule les évènements.

Pour poursuivre notre réflexion, il convient à présent de décrire brièvement l'influence de l'anti-réductionnisme de Thomas Reid sur l'épistémologie du témoignage présentée par Lehrer. S'opposant à la posture défendue par son contemporain David Hume [Hume, 1978], Reid propose une vision du témoignage comme étant fondamentalement irréductible à d'autres sources de connaissance [Reid, 2001]. Alors que l'acceptation des informations s'établit de façon *a priori* dans l'acte langagier en tant que tel du côté de l'anti-réductionnisme, elle ne peut être assurée qu'*a posteriori* selon le réductionnisme. La croyance en la parole des autres repose donc chez Reid et Lehrer sur une disposition naturelle de l'être humain, alors qu'elle repose sur un jugement mobilisant d'autres sources de connaissance telles que la perception, l'inférence et la mémoire chez Hume. En résumé, alors que pour le réductionnisme nous n'accordons de valeur à un témoignage qu'après avoir évalué toute une série de critères de concordance entre ce que la personne est et ce qu'elle dit, pour l'anti-réductionnisme nous accordons que ce soit de façon consciente ou inconsciente du crédit à tout ce qui nous est dit.

En effet, et cet argument constitue la première objection développementale à l'encontre du réductionnisme humien - la seconde étant l'objection pragmatique qui souligne également les limites de l'approche anti-réductionniste [Origgi, 2004] -, il est bel et bien impossible de justifier de façon strictement indépendante la fiabilité d'un témoignage ; à un moment ou un autre, irrémédiablement, on finit toujours par s'appuyer sur des croyances dépendant elles aussi d'autres témoignages. Selon Reid, cette disposition naturelle de l'homme à croire son prochain constitue donc une faculté essentielle à la vie en société. La nature sociale de l'homme repose donc en partie sur deux principes, dont "[...] the first of these principles is a propensity to speak truth [and the second] is a disposition to confide in the veracity of others, and to believe what they tell us" [Reid, 2001]. L'enfant, par exemple, ne peut apprendre et évoluer que par le biais d'une posture de déférence totale envers ses parents ; il représente en un sens, un acteur apprenant totalement confiant envers le témoignage de ses proches.

Dans le cadre de notre problématique, nous voyons donc se profiler une représentation de la confiance - une confiance particulière puisque opérant dans le cadre de l'acquisition de connaissances par le biais du témoignage, mais une confiance malgré tout - s'attribuant naturellement, en dehors de toute expérience et de tout raisonnement dans le chef des enfants en bas age. Si nous devions attendre de recouper systématiquement un large panel d'informations (et se pose déjà la question de savoir jusqu'où remonter ?) et de les vérifier empiriquement avant d'avoir confiance dans les dires d'autrui, notre modernité informatisée et médiatisée ne constituerait alors qu'un gigantesque paradoxe malsain riquant fortement de mener l'humanité à sa perte. Notre propos n'est pas ici de juger en bien ou en mal les entreprises de médias, mais de souligner le fait que si elles sont parvenues à acquérir un tel niveau de puissance à l'heure actuelle, c'est sans doute parce que l'apanage de l'homme est, en premier lieu, de croire ce qu'on lui dit et ce qu'on lui montre, et non de douter.

Mais n'est-ce pas justement paradoxal de défendre le fait que, d'une part, l'homme est autonome, alors que d'autre part, il dépend des autres dans le processus d'acquisition de connaissances ? *A priori*, sans doute, mais une fois que nous y regardons de plus près, il semble au contraire que ces deux assertions sont en fait complémentaires. L'homme a besoin d'un support pour pouvoir exercer sa liberté, c'est-à-dire que sans connaissance, sans information, il n'y aurait ni pensée, ni conflit, ni choix. Dès lors, souligner l'importance pour l'être humain d'adopter une posture d'inférence afin de connaître en un premier temps ne signifie pas qu'il soit incapable de réflexion critique en un second temps. C'est dans cette libre pensée «négative», dans cette distance critique qu'il installe avec ses différents acquis, qu'opère l'autonomie comme faculté de poser des choix en fonction de critères moraux ou éthiques. Cette propension anti-réductionniste de l'homme couplée à sa faculté d'autonomie mène donc à une vision optimiste de l'autre et de la confiance qu'on lui attribue chez Lehrer. Mais si la liberté et la connaissance dépendent d'actes confiants dirigés vers les autres, elles procèdent en fait en première instance d'une confiance tournée sur soi même.

La thèse de Lehrer consiste à dire que l'évaluation de la valeur de nos désirs et de la véracité de nos croyances repose sur le sentiment que nous sommes à même de réaliser cette évaluation. Ce sentiment d'auto-capacitation n'est autre que ce que nous appelons communément la confiance en soi, laquelle repose sur la concordance de trois idées :

1. La première consiste en la faculté humaine à considérer ses états mentaux, à observer de façon panoramique ses propres croyances et inclinations.

2. La seconde idée est que nous possédons tous un programme systémique d'évaluation réflexive permettant la production de processus d'acceptation ou de rejet des croyances ainsi que d'échelonnage des préférences en terme de désir. Ce système d'évaluation est donc un système d'arrière-plan constitué, d'un côté, par des états d'acceptation permettant au sujet de poursuivre sa tâche épistémique, et d'un autre côté, par un ensemble de préférences et de processus dialectiques acquis.

3. Enfin, la troisième idée unificatrice est qu'il existe des clefs de voûtes dans cette architecture de la réflexivité cognitive, lesquelles se présentent sous la forme de «boucles de fiabilité» (*loops of trustworthiness*).

La confiance en soi n'est autre que la conjonction de ces trois idées, et constitue dans ce schéma la base sur laquelle vient s'échafauder tout notre système d'évaluation de la confiance que nous pouvons porter envers les éléments externes. Ces trois idées présentent donc diverses fonctions qui se complètent et se renforcent : la compétence d'élévation métamentale sert à résoudre les conflits personnels, là où l'évaluation réflexive crée une architecture de préférenciation et d'acceptation, dont la voûte repose sur l'opération de stabilisation des boucles de véracité. La confiance en soi est donc nécessaire non seulement pour pouvoir se rendre fiable et digne de confiance, mais aussi et surtout pour pouvoir avoir

confiance en l'autre.

> "My evaluation of what is true and what is merit are what makes me worthy of my trust and leads to knowledge and wisdom." [Lehrer, 1997, p. 26]

L'autonomie est donc la faculté de motiver le choix et l'agir selon ses propres valeurs, et suppose donc la capacité de réaliser un travail épistémique d'évaluation des croyances et des désirs. Selon Lehrer, la confiance en soi consiste alors en une croyance inscrite au plus profond de nous selon laquelle nous nous sentons capables de gérer ce libre arbitre. En effet, pour être à même d'acquérir des connaissances et de juger de leur valeur, nous avons besoin d'être confiants en notre capacité de le faire. "Without being justified in trusting ourselves to be good epistemic or autonomous agents, we cannot be either" [McLeod, 2002]. La justification de la confiance en soi est donc une auto-justification qui s'impose par le biais d'une nécessité épistémique. La juxtaposition des trois idées mises en exergue par Lehrer constitue le sentiment d'auto-capacitation qu'est la confiance en soi, dont le système internaliste d'évaluation s'avère être la condition nécessaire d'une authentique autonomie. La confiance en soi acquiert donc une importante valeur épistémique qui, en lui garantissant en soi sa raison d'être, en la justifiant, lui offre le statut de croyance indéfectible.

Affect et cognition

La version intérieure et personnelle de la confiance peut donc être théorisée en faisant appel à la nature sociale de l'être humain, selon une vision optimiste, pour ne pas dire confiante, de la capacité de celui-ci à agir selon ses propres capacités normatives. Nous décrivons donc la confiance en soi comme la croyance en son autonomie et en ses propres capacités d'évaluation. Cet état d'esprit s'avère indispensable à l'apprentissage et à son dépassement réflexif, c'est-à-dire aux aptitudes à donner sa confiance et à celle de juger ce don en un second temps. Mais ce qui est essentiel dans le cadre de notre propos est que la confiance en soi ne s'acquiert pas par le biais d'un raisonnement : si elle relève, comme nous venons de le voir, de l'ordre d'une disposition naturelle chez bon nombre d'épistémologues, elle se présente sous la forme d'un état mental chez les psychologues, et donc susceptible de pathologies[3].

Tout ceci nous mène donc à cette idée que le phénomène de la confiance en soi est largement marqué par l'indétermination : l'homme ne détermine pas ses inclinations naturelles ou ses états d'esprit, il les vit. Que ce soit de par sa nature profonde ou de par son parcours psychologique, avec toutes les confusions que ce cheminement de vie entraîne sur sa façon d'être, l'individu ne possède qu'une infime part de contrôle sur ce talent humain qu'est la confiance en soi. Il peut travailler à l'amplifier ou l'affaiblir, mais la confiance en soi se présente

[3] Les dérives paranoïaques comme déficits de confiance en constituent un bon exemple, ou encore, à l'autre extrême, les postures de référence absolue à l'égard de l'autre, telles qu'en partie à l'œuvre dans le syndrome de Stockholm ou l'effet Pygmalion.

donc comme en grande partie opaque à elle-même et à ses conditions de réalisation. Sa consistance de l'ordre du sentiment fait que le confiant ne peut jamais être pleinement rationnel et assuré de justifier au niveau strictement cognitif sa décision. Mais cette dernière affirmation est-elle uniquement vraie pour la confiance en soi ? Non, toute forme de confiance possède bel et bien une dimension émotionnelle irréductible à sa dimension cognitive. Sans doute de par le simple fait que l'une va de pair avec l'autre, le raisonnement cognitif étant en fait dépendant de l'émotionnel, et le sentiment s'avérant quant à lui rationalisable en retour. Pour ce qui est de la première hypothèse, il semble en effet difficilement concevable que l'homme soit capable d'agir uniquement au moyen de la raison, sans quoi il n'aurait pas besoin de faire confiance.

> "Facing a reality that appears at one extreme completely indeterminate («everything is possible») and totally deterministic («everything is already decided») at the other, emotions both clear and cloud the actor's vision and make it possible to define and attend to problems by means of rationality." [Möllering, 2006, p. 44]

L'émotionnel joue donc un rôle important en ramenant le travail de la raison dans un spectre où la réflexion est possible et dont les extrémités radicales ne sont autres que l'indéterminisme et le déterminisme. Une rationalité parfaite menant à l'une ou à l'autre de ces limites, l'affect est l'élément permettant de recentrer la raison dans le spectre de l'agir par le biais de l'éclaircissement de ce qui apparaît comme étant totalement indéterminé ou de l'assombrissement de ce qui semble par trop déterminé. À nouveau, c'est le principe d'autonomie qui est ici en jeu, en se révélant dépendant d'un abandon à l'émotion comme critère de liberté. Quant à la seconde hypothèse, à savoir celle qui repose sur la rationalisation du sentiment de confiance, elle doit être perçue de la façon suivante : bien que les émotions restent la plupart du temps incontrôlables, leur évaluation en termes de «raisonnabilité» demeure toujours possible. Après avoir agi sous le coup de l'émotion, l'individu peut toujours rationaliser son acte en un second temps, en cherchant à la justifier et en ouvrant alors la problématique de sa responsabilité face à ses actes.

En résumé, la confiance possède deux dimensions, l'une de l'ordre de l'affect et l'autre de la cognition, facultés qui travaillent en fait de concert afin de permettre à l'homme d'agir de manière autonome et responsable. Face à l'incertitude des conséquences de ses actes, les émotions de l'être humain rendent troubles ses prétentions cognitives et lui permettent d'avoir confiance en lui-même et en son passage à l'acte. En d'autres termes, l'agir humain, de par son incapacité fondamentale à prévoir l'ensemble de ses implications sur son contexte, se doit d'être autonome au travers d'un engagement confiant dont la dimension incertaine constitue l'opportunité même de la responsabilité morale, c'est-à-dire de la détermination d'un agir en fonction de valeurs. Mais alors que dans le cas de la confiance en soi l'aspect incertain du phénomène repose d'une part sur la motivation de l'acteur et d'autre part sur les effets de son agir sur son environnement direct, dans le cas de la confiance interpersonnelle ce sont non seulement les motifs et les répercussions de l'acte confiant qui sont sujets à indétermination mais également l'ensemble du processus qui lie le confiant au

confident.

Se pose alors la question de savoir si la confiance en soi peut être réduite à sa fonctionnalité ? En effet, il semble fortement réducteur de dire que l'affect de la confiance en soi se définit par sa fonctionnalité dès lors que sans sa présence c'est un vide total qui se crée autour de l'acteur, une absence de toute forme d'interaction. Il semble alors bien plus parlant de la saisir dans un sens immanent, "[...] comme une ressource propre au monde vécu et au vivant qui s'y déploie" [Haber, 2006, p. 61]. Ainsi Stéphane Haber résume-t-il à quatre expériences empiriques le rôle fondamental de la confiance en soi :

> "Le sentiment de sécurité que confère la santé physique, la conviction de pouvoir se comprendre et s'estimer soi-même en tant que personne morale, l'espérance de pouvoir maintenir les conditions approximatives d'une intersubjectivité préservée, l'ouverture généreuse à l'expérimentalisme anarchique d'une vie sociale démocratique qui s'assume comme telle. [...] En un mot, la confiance est originellement le sentiment d'une vie qui s'éprouve elle-même dans sa force, de sorte que le mouvement de se donner à un autre que soi représente bien *toujours* pour elle une déperdition et une aliénation." [Haber, 2006, p. 61]

Cette perspective présentée par Haber n'est autre que celle adoptée par Luhmann, dont nous allons dès maintenant présenter la réflexion sur la confiance en tant que telle, et qui nous permettra de basculer en un second temps dans une réflexion proprement phénoménologique de la confiance.

7.2.2 La confiance assurée

Cette seconde section sur l'aspect routinier de la confiance a pour objectif de présenter la nature des importants apports réalisés par Niklas Luhmann à la réflexion sur ce concept. Influencé par les travaux de Simmel, Luhmann n'adopte cependant de ce dernier que sa vision de la confiance comme un mouvement vers l'indifférence reposant sur un mélange de connaissance et d'ignorance, et en laissant de côté la référence à une foi quelconque [Möllering, 2001, p. 409]. Son apport essentiel dans ce cadre se fonde sur sa focalisation - quasiment monomaniaque comme le souligne Gianfranco Poggi dans la préface de l'édition anglaise [Luhmann, 1979, p. x] - de la confiance comme étant un processus de réduction de la complexité sociale. En effet, puisqu'il est impossible d'éliminer la complexité, tout l'enjeu de la modernité consiste à construire des solutions permettant sa réduction afin de pouvoir vivre avec.

Intégrée dans le cadre de sa théorie néo-fonctionnaliste des systèmes, la confiance constitue alors pour Luhmann un «médium de communication». Percevant la société comme un ensemble de systèmes complexes et autopoïetiques, la communication constitue un principe essentiel en ce qu'il permet la reproduction de l'identité des systèmes sur base d'une opération programmatique. L'intérieur de chaque système est alors compris comme une zone de réduction

de la complexité fondée sur un programme communicationnel de définition particulière du «sens». Comprise dans son ensemble, la société ne peut alors être comprise comme fonctionnant uniquement à travers des acteurs individuels : l'élement fondamental n'est autre que la communication qui permet de relier des individus à travers des valeurs et des intérêts communs. Une compréhension approfondie du concept de confiance ne peut dès lors reposer sur les agissements d'acteurs isolés mais bien d'acteurs communicatifs.

Cette vision de la société comme d'un système social complexe représente bien entendu l'exemple paradigmatique d'une approche macro-sociologique. Comme nous l'avons déjà entrevu lors de notre étude de Hardin, Luhmann établit alors une importante distinction entre deux modes de confiance, à savoir la confiance décidée et la confiance assurée. Mais si pour Hardin une réflexion sur la confiance assurée constitue une impasse - ce qui fait totalement sens aux vues de sa confession aux principes individualistes de la théorie du choix rationnel -, la perspective sociologique luhmanienne ouvre pour sa part aux potentialités compréhensives offertes par des rapports de causalité entre la confiance décidée et la confiance assurée : la confiance décidée peut prévenir la perte de confiance assurée, de même qu'une diminution de cette dernière peut également mener à la disparition de la confiance décidée. Dans ce cadre, des changements structurels - "[...] la diversification et la particularisation croissantes du familier et du non familier [ainsi que] le remplacement progressif du danger par le risque" [Luhmann, 2001a, p. 32] - révèlent des impacts sur les individus qu'il convient de prendre en considération. Ainsi Luhmann en vient-il à souligner le risque des théorisations par trop axées sur l'individu :

> "Le libéralisme politique et économique essaie de faire passer les attentes du rang de la confiance assurée à celui de la confiance décidée. En insistant sur la liberté de choix, le libéralisme met l'accent sur la responsabilité individuelle en matière de décision entre confiance et méfiance vis-à-vis des politiciens, des partis, des biens, des firmes, du personnel, du crédit, etc. Et il néglige les problèmes d'attribution et la grande quantité de confiance assurée requise pour participer au système." [Luhmann, 2001a, p. 23]

Signalons que la puissance de l'approche fonctionnaliste de Luhmann en constitue aussi la limite : son interrogation sur ce que la programmation systémique du «sens» permet en termes de stratégie de réduction de la complexité laisse totalement de côté la question de ce qui rend en premier lieu ce traitement de la signification possible. Les systèmes ne pouvant pas être considérés comme des acteurs, Luhmann ne s'intéresse que très peu, ou du moins semble très méfiant, vis-à-vis des considérations subjectives quant à la formation du sens - d'où en partie sa critique de l'analyse wébérienne quant à l'influence des motivations ascétiques et économes des individus dans le passage à la société moderne [Luhmann, 2001a, p. 31]. On le voit, la perspective entretenue ici est donc radicalement à l'opposé de celles des sociologues présentés durant la première partie, James Coleman en tête.

Un médium communicationnel

Un des ouvrages majeurs et fondateurs sur la confiance est sans conteste *Trust and power* de Niklas Luhmann [Luhmann, 1979]. Pour ce sociologue allemand, le rôle essentiel de la confiance réside dans sa capacité à réduire l'incertitude ambiante. En effet, et un simple regard sur la structure de son exposé permet de le comprendre : la difficulté essentielle de notre époque repose sur la croissance de la complexité du social. Le concept de complexité renvoie en fait directement à la systémique luhmannienne, à sa vision de la société comme d'un ensemble perfectionné de multiples systèmes, autonomes de par leur fonctionnalité et de par leur rationalité. Chaque système social représente dans cette théorie un dispositif communicationnel particulier disposant de ses propres codes et de son propre programme. Le droit, l'administration ou encore le monde économique constituent autant de sphères de réduction de l'incertitude, filtrant et traitant toutes les informations provenant de ce qui leur est «extérieur».

Ainsi, dans son livre *La légitimation par la procédure* [Luhmann, 2001b], Luhmann décrit notre société moderne comme étant une machine guidée par d'uniques exigences fonctionnelles, et dont la régulation repose sur la procéduralisation des principes de communication. La sophistication de la société doit donc sa raison d'être à la complexification des signaux échangés entre chacun des systèmes, lesquels considérant comme relevant de l'environnement extérieur tout ce qui ne rentre pas dans le cadre défini de leurs fonctions. L'élément fondamental auquel doivent se consacrer les réflexions en sociologie est donc la communication, par laquelle la société se présente comme un ensemble complexe de groupes d'individus liés par des valeurs et des intérêts communs. Dès lors, la conception défendue par Luhmann de la confiance n'est autre que celle d'un message communicatif assurant un niveau minimal d'interopérabilité entre les divers systèmes sociaux.

Cette vision de la confiance comme message communicatif, Luhmann la décrit en partant du simple fait qu'à défaut d'un minimum de confiance, il n'y aurait pas d'agir. Sans confiance, l'homme ne sortirait pas de chez lui, et n'oserait pas interagir avec son environnement. Nous serions alors condamnés à errer du lit au fauteuil, tel le célèbre personnage d'Ivan Gontcharov, Oblomov (dont l'étymologie renvoie au terme de «cassure» en russe), être séparé de la réalité sociale, fuyant sa complexité et son incertitude dans l'inactivité la plus complète. Notre libre interprétation de ce roman, qui bien qu'écrit au 19ème siècle est marquant de par la modernité de son propos, permet de décrire le personnage d'Oblomov comme l'antithèse de l'acteur confiant ; à la différence toutefois que chez Gontcharov, c'est un sentiment d'inutilité et de résignation totale face à la capacité d'agir sur son avenir qui entraîne l'inaction, alors que chez Luhmann, ce serait bien plus la peur de l'autre. En effet, le dépassement de la crainte qu'autrui porte atteinte à notre intégrité physique constitue chez Luhmann la représentation la plus basique de la confiance.

En sortant de chez lui et de son espace familier, l'homme émet donc un signal communicationnel aussi simple que fort : j'accepte le péril que constitue toute interaction dans un univers largement inconnu et incertain. Nous pouvons

sans difficulté opérer alors un parallélisme avec la théorie des systèmes. Sans confiance, les systèmes ne pourraient pas interagir les uns avec les autres, ne pouvant ni prévoir les actes posés dans l'environnement, ni percevoir sans déformation de l'information les signaux qui y sont émis. Mais le besoin de confiance se fait également ressentir à l'intérieur des systèmes, dès lors qu'elle constitue un médium de communication essentiel au processus de réduction de l'incertitude de la zone programmatique, se répandant de façon virale entre ses différents acteurs afin d'assurer une interaction optimale. Là où Gontcharov décrivait au travers de son personnage hautement inactif, proprement en dehors de toute dynamique, l'échec retentissant du vivre ensemble moderne, Luhmann fait donc de ses acteurs sociaux des êtres éminemment communicationnels. C'est sans doute l'un de ses apports les plus importants à la réflexion sur la confiance, cette vision de l'agir non pas de simples individus séparés et indépendants mais bien d'acteurs communicationnels. La communication assure le lien entre les acteurs et les divers systèmes sociaux. Cependant, la communication chez Luhmann ne repose pas uniquement sur l'acte langagier, mais aussi sur différents «médiums de communication», tels que l'amour, le pouvoir, l'argent, et bien entendu la confiance.

> "There are intrinsic connections between the complexity of the world on the one hand and the socially regulated processes for differentiating and connecting multiple selections on the other. We employ the concept of generalized media of communication in order to attack this problem, and to designate devices additional to everyday language, devices which are symbolically generalized codes of selection, the function of which is to provide the capacity for intersubjective transmission of acts of selection over shorter or longer chains." [Luhmann, 1979, p. 48]

Ces mécanismes symboliques, ces médiums, opèrent donc comme des actes communicationnels, dont l'objectif est de passer d'un état de complexification à un état de complication, ce dernier se révélant certes toujours marqué par la confusion mais s'avérant plus gérable par le biais d'un traitement des informations. N'appartenant donc pas en tant que tels au domaine du langage, les dispositifs communicationnels permettent de coder le bruit extérieur en vue de sélectionner les informations déterminantes pour le programme systémique : ce codage constitue alors le principe même de réduction de la complexité.

L'argent, exemple des médiums communicationnels au sein du chapitre sept de *Trust and power*, facilite les transactions en réduisant la complexité de réaliser un échange de biens équivalents selon la rareté de ses éléments, ou encore le savoir-faire derrière sa réalisation. "The decision about how this complexity will be reduced, how, when, and with whom, and for what purpose the individual spends his money has, in principle, no consequences for the social system" [Luhmann, 1979, p. 50]. Cette dernière affirmation nous permet donc de bien percevoir cette thèse fondamentale dans l'œuvre de Luhmann : l'analyse d'un système social ne repose pas sur les intentionnalités de ses acteurs mais principalement sur les échanges communicationnels qui y ont lieu. Une étude faisant l'impasse sur les actes communicationnels posés par les individus - et donc sur

les relations de confiance - serait dès lors socialement dénuée de sens.

Il nous semble que cette approche de la confiance comme médium de communication s'avère particulièrement pertinente dans le cadre de notre problématique. En effet, si nous souhaitons mieux saisir la rationalité particulière de la confiance, il n'est pas neutre de la considérer comme étant un acte communicationnel. Puisque toute communication suppose un émetteur et un récepteur, la confiance doit alors être considérée comme un processus lui-même marqué du sceau de l'indétermination. La communication chez Luhmann doit donc être comprise comme la synthèse de trois éléments différents et indépendants : l'information, la transmission et la compréhension. Attribuer sa confiance ne signifie pas encore que le destinataire perçoive le geste d'une manière convenante, à savoir qu'il agira en fonction de l'intention du confiant. Le confident peut très bien mal interpréter le message de confiance - tout comme le pouvoir, l'amour et l'argent peuvent faire l'objet d'importantes erreurs de transposition, signant alors l'échec de la communication.

Nous vivons dans un monde dont la complexité grandissante va de pair avec un accroissement de l'incertitude des conséquences des actes qui y sont posés. Cette incertitude constitue donc à la fois la source et l'exigence de confiance, sans laquelle nous n'aurions pas à agir avec ce soupçon d'irrationalité constitutif de tout acte confiant. La rationalité de la confiance ne peut être parfaite sous peine de ne plus relever du domaine de la confiance, de même que, dans la très grande majorité des cas, la confiance ne peut reposer intégralement sur un sentiment irraisonné. L'aspect communicationnel de la confiance tel qu'il a été mis en exergue par Luhmann oblige donc à considérer cette dernière comme un processus de réduction de la complexité fonctionnant lui-même en régime d'incertitude. C'est là que réside tout l'enjeu de la confiance : si le pari que je prends en accordant ma confiance à autrui s'avère payant, je n'aurai déjà plus à me soucier d'une éventuelle malveillance dans l'agir de mon confident. Dès lors, pour que le processus de confiance réussisse, il est primordial que sa communication aboutisse, c'est-à-dire que la création de l'information, la transmission et la perception du message original ne soient pas mises en échec. Toujours est-il que la confiance chez Luhmann se présente bien comme une réduction de la dimension anxiogène de l'incertitude du futur, et que c'est sur elle que se fondent les interactions humaines. Elle en devient à ce point prégnante qu'une approche purement cognitive semble bel et bien illusoire.

> "L'irréductibilité de ce moment fidéiste se manifeste par le fait qu'on ne peut ramener la confiance à un paramètre posé au sein du mouvement auto-fondateur de la volonté rationnelle : elle n'appartient pas en effet à l'ordre de ces objets que l'on peut produire ou engendrer au strict, de même qu'on ne peut jusqu'au bout vouloir réflexivement s'endormir ou être spontané. Certes, la défiance, le repli sur soi, l'hostilité systématique, pourraient en principe remplir une fonction analogue de réduction de la complexité [...] mais, d'une part, ces stratégies constituent des sources d'appauvrissement du champ pratique, [...] [et] d'autre part, elles apparaissent *parasitaires* en ce sens que, en moyenne, sauf situations critiques, elles n'interviennent qu'à

> la suite de déceptions antérieures. D'ailleurs, l'étendue de la palette des mécanismes compensateurs permettant le retour à la normalité fiduciaire - le jugement par le tiers, la réconciliation, le pardon, l'oubli, l'habitude - suggère bien cette asymétrie. La confiance apparaît bien comme la condition de possibilité dernière de toute dynamique d'enrichissement des relations interhumaines se produisant grâce aux médiations institutionnelles au sens large." [Haber, 2006, pp. 50-51]

Cette indétermination résultante de la complexité ne doit donc pas être perçue comme un élément purement exogène, comme un défaut de l'environnement à résorber coûte que coûte. L'incertitude est immanente à tout regard posé sur les choses. Comme le rappelle bien Christian Thuderoz en faisant référence à Herbert Simon, "[...] l'incertitude est aussi dans l'œil et dans l'esprit du décideur" [Thuderoz, 2003, p. 25]. En d'autres termes, s'il est clair que l'aspect indéterminé des choses est le résultat d'un accroissement des frictions de nos sociétés modernes avec le monde, il n'en reste pas moins que l'incertitude est et restera de tout temps inscrite dans la vision et l'observation des phénomènes. Il y a donc, au centre de tout acte que nous posons, un pari sur l'interprétation que nous faisons des choses, et ce défi que constitue tout acte confiant reflète donc le lien étroit qui existe entre les notions de complexité et de confiance. La complexité radicale de l'environnement, entraînant l'indétermination aussi bien des actes qui s'y passent que de la perception des informations qui le traversent, compose donc non seulement la source du besoin de confiance mais également l'opportunité de son succès. En effet, comme le souligne Jean-Louis Le Moigne, "[...] afin de réfléchir à la complexité de la confiance, il convient tout d'abord d'avoir confiance dans la complexité" [Le Moigne, 1991]. L'indétermination constitue précisément l'opportunité d'un agir libre au sein duquel la confiance attribuée se présente comme le vecteur de ce qui guide l'acteur. Sans incertitude, il n'y aurait pas d'intentionnalité, les événements se succéderaient alors par pure anticipation dans un cadre de rationalité parfaite, où tout serait connu et déterminé à l'avance.

Risque et incertitude

Afin de poursuivre notre exploration de la confiance, il convient à présent d'étudier plus en détail la notion de risque, déjà brièvement présentée lors de notre étude de Hardin, et les liens qu'elle entretient avec celle d'incertitude. Il revient au sociologue Niklas Luhmann d'avoir distingué deux modalités bien diverses du geste confiant, dont l'une ne repose pas sur une prise de risque. L'octroi de la confiance ne relèverait donc pas dans certains cas de la contingence et de tentatives de maîtrise probabiliste, mais se ferait parfois de façon automatique et inconsciente.

Le concept de risque est habituellement décrit à partir de celui de danger, dont les différences reposent sur deux critères : premièrement, le risque n'existe pas indépendamment d'une décision et d'un acte, et deuxièmement, sa saisie repose sur l'espérance d'obtenir un bénéfice en retour. Le premier élément du risque consiste donc en l'agir. Le risque s'élabore en acte et est pris en connais-

sance de cause. Le risque se présente donc comme un danger identifié, dont ce qui nous échappe n'est autre que la survenance ou non des évènements ; c'est donc "[...] un calcul purement *interne* de conditions *externes* qui crée le risque" [Luhmann, 2001a, p. 25]. Le second élément n'est autre que l'attente d'un gain, d'un avantage comme justificatif à la prise de risque. Le risque est donc fondamentalement constitué par l'espoir de ne pas tomber de Charybde en Scylla dans le dilemme de l'agir. Ainsi, selon Ulrich Beck, notre société moderne est caractérisée par l'apparition de risques étendus au niveau international, d'ordre écologique, mais également sanitaire, économique, sociétal, etc. ; l'attribution précise de la responsabilité d'un point de vue légal s'avère alors particulièrement délicate, voire impossible, dans ce nouvel état du monde. Cette extension des risques n'est autre qu'une conséquence des phénomènes de complexification du social et de globalisation [Beck, 2001].

Luhmann distingue donc deux types de confiance dans le rapport qu'entretient cette dernière avec l'incertitude. En effet, il existe une distinction importante entre la *confidence*, forme de «confiance assurée» renvoyant à l'habituel et à la normalité que nous pouvons également qualifier de «confiance systémique», et la *trust*, «confiance décidée» où la situation de risque est prégnante dans le processus décisionnel [Luhmann, 2001a]. La perception ou non du risque par l'individu modifie donc la structure du processus communicationnel de confiance. Dans le cas de la confiance assurée, il n'y a pas de réflexion en terme de risque encouru, et dès lors pas d'attente particulière en termes de *feed-back* informationnel. L'assurance peut donc être définie comme un large phénomène d'occultation de la perception des dangers ambiants renvoyant à l'idée d'une confiance immédiate et tranquille, dont la mise en place repose sur l'habitude, la routinisation ou encore la familiarité[4].

Ainsi, à moins de subir les affres de la paranoïa, personne n'opère un calcul de risque lorsqu'il sort de chez lui face à la crainte d'un évènement extraordinaire, tel que l'explosion d'une bombe ou encore la présence d'un tireur aux aguets - du moins pas en temps de paix. En effet, le niveau de possibilité qu'un tel scénario survienne est tellement faible que l'être humain, au travers d'un mécanisme psychologique à l'utilité aisément perceptible, évite automatiquement de s'embarrasser de telles considérations pour pouvoir se focaliser sur d'autres possibles, ceux sur lesquels il possède précisément un pouvoir décisionnel. Ces possibles, et l'acceptation du risque qu'ils constituent, renvoient alors au second cas mis en exergue par Luhmann, à savoir celui de la confiance décidée. C'est le cas par exemple de la confiance que nous attribuons à tout vendeur de seconde main, lorsque nous prenons le risque que l'objet d'occasion s'avère en fait défectueux. Cette confiance décidée qui requiert donc un engagement préalable de notre part peut cependant elle aussi faire l'objet d'une routine et d'une conduite renvoyant à l'habitude, mais elle se distingue alors de l'assurance au niveau de la perception d'une alternative à l'agir, du lien qui émerge entre action et risque.

[4]Notons que Luhmann établit en fait une distinction tripartite entre «familiarité», «confiance assurée» et «confiance décidée». La confiance familière opère de façon semblable à la confiance assurée, la principale distinction reposant sur leur raison d'être, à savoir l'allégement de la charge de gestion et d'attention vis-à-vis des proches dans le cas de la familiarité, et le dépassement des blocages que pourrait provoquer la perception de dangers incessants sur nos chemins de vie dans le cas de l'assurance.

Il importe donc de percevoir le lien tenu entre ces deux modèles de confiance avec la complexité. Alors que dans le schéma de la confiance systémique nous pouvons observer dans le chef de l'acteur comme une acceptation inconsciente à évoluer dans un environnement marqué par l'incertitude, le principe de la confiance décidée renvoie quant à lui, comme son nom l'indique, à une prise de décision consciente, voire calculée, de subir l'inconstance de la complexité contextuelle. La nature du message est alors fondamentalement différente : la confiance assurée atteste l'expression d'un niveau minimal de volonté interactive, du désir de l'individu d'être une créature sociale acceptant son intrication avec les systèmes, là où la confiance décidée repose sur la prise de risque et la transmission d'une information bien plus lourde de sens, suscitant l'attente d'un comportement particulier dans le chef du confident. Il ne fait aucun doute que ces deux confiances entretiennent alors des rapports entre elles, étant sujettes à des jeux d'influence. Nous voyons donc bien à quel point toute l'architecture systémique de Luhmann repose sur la notion de confiance. Ce médium de communication constitue en fait le ciment des interactions aussi bien internes qu'externes aux systèmes sociaux, sans lequel la complexité et son corollaire d'indétermination empêcheraient toute capacité coopérative de voir le jour.

> "L'évolution sociale qui produit des sociétés de plus en plus complexes peut en fait engendrer des systèmes qui requièrent moins de confiance assurée comme prérequis de la participation, et plus de confiance décidée comme condition d'une meilleure utilisation des chances et des opportunités. La confiance assurée dans le système et la confiance décidée dans les partenaires sont des attitudes différentes vis-à-vis des alternatives qui se présentent, mais peuvent s'influencer mutuellement. En particulier, un déclin de la confiance assurée, ou une difficulté croissante à trouver des situations et des partenaires qui garantissent la confiance décidée, peut produire des effets dévastateurs qui diminuent la gamme des activités accessibles au système." [Luhmann, 2001a, p. 24]

L'approche luhmannienne nous permet donc de voir que le versant systémique de la confiance échappe à une réflexion en termes de rationalité parfaite puisqu'elle s'avère accordée de manière presque automatique et inconsciente. La confiance assurée ne repose sur aucun calcul, sur aucune réflexion en termes de probabilité de la part de l'acteur, et relève dès lors non pas du registre du risque, mais bien de celui de l'incertitude. En effet, comme le souligne Möllering en reprenant la distinction opérée par Frank Knight, il convient de ne pas confondre les modalités du risque avec celles qui régissent l'incertitude. Alors que dans le risque la difficulté réside bel et bien dans l'aléatoire des dénouements qui s'offrent à l'acteur, et donc au choix d'agir ou de s'abstenir, dans l'incertitude, ni l'alternative ni les perspectives ne sont connues de l'acteur. Dès lors, "[...] trust is indeed «risky» in a general sense of the word, but it is irreducible to calculation and therefore more than simply a probabilistic investment decision under risk. Instead, trust would fall into the category of Knightian uncertainty" [Möllering, 2006, p. 8].

Cette affirmation soulignant la distinction entre risque et incertitude est lourde de conséquences, affirmant l'hypothèse largement défendue de la consistance non intégralement rationnelle de la confiance. Si la confiance se résumait à une prise de risque, cela présupposerait que l'individu est capable d'identifier précisément les possibilités qui lui sont offertes et d'agir en conséquence, avec, une fois encore, pour unique indétermination celle touchant à la marche des évènements futurs. Mais si le ressort de risque s'avère déterminant pour expliquer certaines perspectives de modalités de confiance, il n'est cependant pas suffisant pour en interpréter tous les aspects et tous les phénomènes. Pour Luhmann, le processus de la confiance ne peut pas être entièrement traité en analogie avec celui de la cognition ; le problème de la stabilisation des attentes est souvent déplacé du contexte vers les systèmes et leurs capacités programmatiques de résolution des problèmes. Ainsi, comme l'indique bien Poggi dans la préface de *Trust and power*, les systèmes révèlent-ils chez Luhmann une certaine transcendance entre la thèse individuelle et l'antithèse sociale à travers leur capacité d'assurer la suspension des doutes face à la complexité, comme le laisse bien entendre le passage suivant :

> "Trust is then nothing other than a type of system-internal «suspension» (*Aufhebung*) of this kind of contradiction in expectation. The possibility of a disappointment is not simply ignored, but anticipated and dealt with internally." [Luhmann, 1979, p. 79]

7.2.3 La confiance institutionnelle

Cette dernière citation de Luhmann nous permet alors de mieux saisir la nature de l'apport de la phénoménologie, avec laquelle, de par son anti-subjectivisme, il entretient des rapports pour le moins ambivalents. Comme le résume remarquablement Stéphane Haber dans son article *Confiance et lien interpersonnel de Husserl à Luhmann*, l'étude de Luhmann sur la confiance peut en fait être interprétée comme une volonté de combler une lacune présente dans l'approche phénoménologique de la sociologie chez Husserl : influencé par la perspective dualiste de Tönnies, Husserl aurait tendance à manquer la retranscription sociologique de ses intuitions dialectiques entre rationnel et pulsionnel, là où Luhmann trouverait précisément dans le concept de confiance matière à comprendre la nature de l'équilibre entre "[...] le conscient et le préconscient, le réflexif et le préréflexif, l'actif et le passif" [Haber, 2006, p. 45]. En effet, de par sa focalisation sur la complexité, Luhmann fait de cette dernière la précondition de toute forme d'intentionalité, sur laquelle vient en un second temps s'apposer son concept de système. Ce dernier, en tant qu'être générique adoptant des formes aussi diverses que l'organisation sociale, le système économique, le cerveau humain ou encore la psyché, a donc pour fonction de diminuer l'incertitude, entre autres au moyen du médium de la confiance.

Pour Louis Quéré, exégète attentif de Luhmann, le lien entre confiance et risque repose en majeure partie sur l'aspect temporel du processus de confiance. Pour ce dernier, la confiance trouve son fondement dans la volonté de connaître et de contrôler du mieux possible la complexité ambiante en élargissant l'hori-

zon temporel de l'acteur. Elle se présente donc en un sens comme un dispositif d'organisation de l'action d'un ordre radicalement différent de celui de l'action rationnelle.

> "Faire confiance, c'est adopter une certaine attitude vis-à-vis du futur, plus précisément élaguer l'éventail futur des possibilités et «se conduire comme si le futur était certain»." [Quéré, 2001, p. 137 – citant N. Luhman]

L'individu chez Luhmann suspend donc ses doutes et ses craintes en se rassurant du fait que le futur n'est pas si incertain que ce que veut bien nous montrer le constat d'indécidabilité radicale de la raison. Face à ce constat froid et sans appel, l'acte de confiance démontre une volonté optimiste de croire en l'avenir, qui bien que reposant derrière le voile de la fiction, n'en indique pas moins un caractère essentiel de l'être humain : sa sociabilité. "L'homme est un animal social" ; nous pouvons donc à ce stade faire nôtre la célèbre phrase issue de *La république* de Platon. Nous trouvons de la sorte chez Luhmann une influence platonicienne dans sa vision de l'être humain comme communicatif par essence et intrinsèque au grand système global qu'est la société. Un individu inscrit en marge de cette dernière n'a plus rien d'humain, ou en d'autres termes, ne possède pas d'avenir au sein de l'humanité. En ce sens, la confiance permet alors de justifier la montée en puissance des systèmes dans la société moderne, en maintenant au sein de la société/*Gesellschaft* cet élément essentiel et rassurant de la communauté/*Gemeinschaft* - élément qui lui permet alors d'éviter la critique de la perte du sens formulée par les théoriciens critiques de l'école de Francfort [Haber, 2006, p. 49].

Au vu de ce qui précède et de notre propos final sur la confiance en soi, nous l'aurons compris, le concept de confiance révèle de belles affinités avec la pensée phénoménologique. Et bien que Luhmann n'appartienne pas au courant néo-institutionnaliste, il apparaît clairement une certaine analogie entre son principe de confiance systémique et celui de la confiance institutionnelle [Möllering, 2006, p. 74]. Nous allons donc à présent indiquer, toujours avec l'aide de Möllering, les principaux apports de la discipline phénoménologique en termes de fondements théoriques à la question de la confiance institutionnelle.

Apports phénoménologiques

Une approche néo-institutionnaliste souhaitant saisir adéquatement la modalité routinière, «allant de soi» (*taken-for-grantedness*), de la confiance requiert une compréhension des fondements phénoménologiques qui la sous-tendent. Cette section a alors pour objectif de rapidement présenter les concepts essentiels dans ce cadre avant de voir dans la section suivante comment ils sont mobilisés par certains théoriciens néo-institutionnalistes.

Pour Möllering, un des concepts essentiels à cette fin n'est autre que celui d'«attitude naturelle» avancée par le philosophe Alfred Schütz dans son célèbre ouvrage *The phenomenology of the social world*, dans lequel il présente les

deux grands problèmes essentiels des sciences sociales comme étant ceux de la question des rôles de l'objectivité et de la subjectivité d'une part, et celui de la nature de l'agir d'autre part [Schütz, 1967]. Son principe de l'attitude naturelle s'inscrit dans une approche proprement existentialiste, partant de l'idée que l'être humain naît dans un monde dont il ne remet pas en question la réalité en prenant comme allant de soi la présence des autres ainsi que celles des objets qui l'entourent. Là où Husserl chercha à questionner cette idée du «monde vécu» (*Lebenswelt*), Schütz l'appréhende pour sa part comme étant la précondition sur laquelle vient se construire toute la réflexion sociologique : les individus ont une connaissance subjective relativement stable de la réalité leur permettant de conduire pragmatiquement leurs comportements quotidiens, et ils présument que la vision des autres n'est pas trop éloignée de la leur. Cette vision repose donc sur un principe interactionnel de «perspectives réciproques» menant à l'idée que nous partageons en majeure partie un «monde sensitif commun» [Garfinkel, 1963]. La notion de mise en commun de mondes de vie traverse en fait l'ensemble de la tradition philosophique. Si nous pouvons déjà en trouver des traces chez les présocratiques attachés à la question du *logos*[5], la notion de monde commun vécut un renouveau il y a peu, essentiellement en philosophie politique[6]. Enfin, bien que cette attitude issue d'un socle d'expériences préalables constitue la base des interactions sociales, il ne fait pas l'ombre d'un doute qu'elle va de pair avec d'autres attitudes de curiosité et de doute à l'encontre des mondes vécus [Möllering, 2006, pp. 55-56]. En bref, cette «attitude de la vie quotidienne» pour reprendre les termes employés par Louis Quéré, repose sur un principe de supposition couplé à un processus d'attente normative concernant le comportement d'autrui [Quéré, 2009, p. 39].

Les travaux de Schütz ont en fait pénétré la réflexion sur la confiance par le biais de leur relecture par l'ethnométhodologue Harold Garfinkel. L'interprétation que fit ce dernier du concept d'attitude naturelle inclut en effet la notion de confiance, au sens où deux personnes interagissent sur un mode confiant dès lors qu'elles connaissent et qu'elles acceptent les règles de base de toute forme d'interaction sociale stabilisée. Ces règles de base se fondent alors dans ce cadre sur trois «attentes constitutives» par lesquelles un acteur attend, premièrement,

[5] Ainsi, nous trouvons dans le deuxième fragment d'Héraclite certaines allégations faisant état de la notion de monde commun : "Le logos est commun bien que la plupart vivent comme s'ils avaient une pensée propre. Parler avec intelligence consiste à s'appuyer sur ce qui est commun à tous. Pour ceux qui sont éveillés, il n'y a qu'un seul monde commun, c'est lorsque nous dormons que chacun reste enfermé dans le sien."

[6] Pour Etienne Tassin, spécialiste de la pensée politique de Hannah Arendt, les sociétés occidentales contemporaines doivent relever le triple défi des «acosmismes» politique, technoscientifique et économique [Tassin, 2003]. Le concept en philosophie allemande d'acosmisme décrit précisément la destruction du monde commun, phénomène observable suite à l'instrumentalisation de la sphère politique, à la technocratisation des sciences ainsi qu'aux diktats des lois du marché du libéralisme économique. Ces trois moments d'acosmisme constituent en fait autant de difficultés vécues par nos régimes démocratiques. L'homme se détachant de plus en plus des systèmes qu'il a créés, il risque non seulement d'en perdre le contrôle mais surtout d'en oublier les finalités. La compréhension même de ces trois grands mondes devient de plus en plus opaque à l'individu moderne, qui dans un élan de schizophrénie accepte d'en devenir l'instrument, l'esclave et la marchandise. Renvoyant au grand projet cosmopolitique kantien de paix perpétuelle [Kant, 1991], Tassin en appelle alors à une politique non plus de domination et de violence mais de reconstruction d'un monde commun, c'est-à-dire de prise sur soi des conflits comme autant de marques d'une pluralité dont l'irréductibilité doit être perçue non pas comme un obstacle mais comme l'opportunité d'un agir ensemble.

que ces règles opèrent un cadrage des mouvements et des résultats alternatifs, deuxièmement, qu'elles lient également les autres acteurs, et enfin, que ces derniers comptent également sur ces deux premières attentes [Möllering, 2006, p. 57]. Une fois les interactions gouvernées par ces trois attentes, alors la confiance peut être perçue comme une «condition pour appréhender les évènements de la vie quotidienne» [Garfinkel, 1963, p. 190]. Cette idée dépeint adéquatement le principe qui sous-tend l'ethnométhodologie comme étant une sociologie reconnaissant à la fois la spécificité du local (ethno) et des procédures systématiques de perception des relations sociales (méthodologie). Et Möllering de souligner que l'approche de Garfinkel n'implique pas qu'il existe un jeu de règles de base *universel* mais bien que les règles de base *spécifiques* à un contexte donné s'avèrent généralement hautement institutionnalisées [Möllering, 2006, p. 58].

Un second apport proprement ethnométhodologique à la question de la confiance est celui réalisé par Erving Goffman dans ses travaux sur le concept de «normalité». La normalité constitue pour Goffman un accomplissement collectif fondé sur la base de «présuppositions cognitives et normatives partagées», couplées à des contraintes automatisées de par la poursuite des interactions [Goffman, 1983, p. 5]. Selon Barbara Misztal, ce concept peut être rapproché de celui de confiance en ce qu'ils constituent tous deux des mécanismes de protection prévenant le chaos et le désordre en créant des sentiments de protection, de certitude et de familiarité [Misztal, 2001, p. 312]. Partant d'une analogie avec le théâtre, les individus chez Goffman requièrent une attribution de «rôles» pour établir les référents communs permettant la compréhension de l'agir[7]. Ces rôles ne définissent donc pas totalement les acteurs qui restent libres au niveau de leur interprétation, et offrent aux audiences le socle de routines perceptives nécessaire pour assurer la cohérence de l'interaction sociale. Dans ce cadrage conceptuel, la confiance existe dès lors qu'un acteur formule le rôle qu'il s'apprête à jouer et que son audience accepte l'interaction sur base de cette définition [Möllering, 2006, p. 68].

> "The predictability, reliability, and legibility of social interaction can be seen as issues of rule following, and trust is therefore an unintended outcome of routine social life. For Goffman, social interactions depend not only on routine obeying of rules imposed by society but also on our ability to express and read the intentions behind people's behavior ; thus trust is the essential background of everyday interaction, and as such it helps us to simplify information, reduces the complexity of signals, and protects us from the ambiguity and uncertainties of many situations." [Misztal, 2001, p. 323]

Être un acteur social, c'est donc avant tout être le personnage d'une représentation dont on ne décide pas intégralement les modalités. Ainsi la confiance devient-elle la condition nécessaire du bon déroulement de "[...] la fiction dramaturgique basée sur la maîtrise partagée des impressions en regard d'une définition commune de la situation" [Javeau, 2004, p. 33]. En d'autres termes, il

[7] Ainsi l'approche de Goffman nous évoque-t-elle une célèbre phrase de Shakespeare : "All the world is a stage, and all the men and women merely players. They have their exits and their entrances, and one man in his time plays many parts".

est nécessaire, si l'on souhaite interagir, de croire que les choses vont se passer comme elles doivent se passer. Le déploiement de la confiance intersubjective repose donc chez Goffman sur l'existence de microrituels, mais également de rituels élargis comme autant de balises aux travestissements du «je» et aux mensonges sociaux.

Le philosophe Adam Seligman mobilisera ensuite à son tour le principe du rôle en décrivant la confiance qu'il produit comme étant de l'ordre de l'assurance, la confiance décidée étant mobilisée dans ce cadre lors des processus de négociation des rôles. La confiance chez Seligman est quelque chose qui opère dans les relations sociales lorsque survient une négociation du rôle, c'est-à-dire dans les interstices et aux limites des systèmes, lorsque pour une raison ou une autre les attentes en fonction d'un rôle défini ne sont plus valables [Seligman, 1997, pp. 24-25]. Lorsque les rôles sont parfaitement définis et bien joués (par exemple les rôles parent-enfant, docteur-patient, ou encore professeur-élève), la confiance assurée suffit à maintenir l'interaction. L'enjeu de la confiance décidée se révèle alors lorsque les rôles doivent être redéfinis (l'enfant devient adulte, le patient devient ami, ou encore l'étudiant devient collègue), et les attentes mutuelles renégociées. Pour Seligman, l'aspect constitutif essentiel des relations sociales dans la modernité est celui du risque et du besoin de confiance qui en découle ; risque qui, suite à l'accroissement des processus de différenciation des systèmes et de segmentation des rôles liée à la division du travail, devint inhérent au principe d'«attentes de rôle».

> "Le risque [...] est devenu inhérent aux attentes de rôle quand, avec la transformation des rôles sociaux, en particulier leur segmentation, s'est développée une limite interne aux attentes de comportement fondées systémiquement (ce que nous avons appelé confiance assurée). L'accroissement de la segmentation et de la complexité des rôles est allé de pair avec celui du potentiel de «dissonances mertoniennes» entre les différents aspects du comportement lié au rôle. Cette dynamique structurelle a sous-tendu le développement de ces deux nouveaux phénomènes, caractéristiques des formes modernes des relations sociales, que sont le risque et la confiance décidée (comme solution à ce risque). Elle s'est exprimée dans des phénomènes tels que le développement de nouvelles formes d'amitié et de civilité, [...] et dans les idées du public et du privé comme domaines séparés de la vie et même, comme lieux séparés de la valeur et de la vertu, ou encore dans l'idée qui est au cœur de la conception moderne de la vie privée, celle de l'individu moral, autonome et doué de liberté d'action." [Seligman, 2001, p. 59]

Ainsi, les trois heuristiques que sont les règles, les rôles et les routines offrent-elles une vision nouvelle bienvenue des bases du phénomène confiance : nous mobilisons de façon habituelle et continue ce dernier afin d'assurer la cohérence de nos interactions sociales. Sans cette confiance phénoménologique proprement fondationnelle, il n'y aurait tout simplement pas d'agir. Elle compose sans aucun doute une confiance sur un régime d'engagement très faible, à la limite de l'indicible, une assurance au sens de Luhmann, mais elle n'en possède pas

moins la fonction essentielle que pour être qualifiée de confiance : la réduction de l'incertitude et l'acceptation de la vulnérabilité. Voyons à présent comment ces apports ont été ensuite mobilisés par les penseurs néo-institutionnalistes.

Mobilisation néo-institutionnaliste

La sociologue Lynne Zucker traita de la sorte explicitement en termes institutionnaliste les propositions avancées par la phénoménologie. Selon Zucker, la confiance se présente comme un ensemble d'attentes sociales partagées par des individus, ensemble dont les règles d'interaction reposent sur la constitution d'un «monde commun» pouvant être élaboré selon trois modes distincts [Zucker, 1986]. La confiance peut alors être le produit de l'expérience d'échanges passés ou attendus, de caractéristiques individuelles, ou encore de mécanismes formels [Neveu, 2004]. La construction d'un monde commun, en actes ou en paroles, pour les systèmes politique, scientifique, économique ou pour des individus face à face, constitue la clef de voûte d'une relation de confiance authentique, c'est-à-dire au travers de laquelle aucune des parties n'est l'instrument, l'esclave ou le produit de son vis-à-vis. Produire un monde commun, c'est accepter la différence de l'autre sans porter de jugement, tout en étant conscient de ce qui nous relie intrinsèquement, et en étant apte à en tirer les conséquences pour la relation. Créer un monde commun, c'est donc comprendre et accepter de part et d'autre le fait que seuls nous ne pouvons rien, que seuls nous ne sommes rien, et que face à la complexité et l'incertitude ambiante les ambitions de contrôle et de domination sont en fait obsolètes. En d'autres termes, concevoir un monde commun, c'est établir les règles du jeu de la confiance.

- Le premier mode est lié à l'existence d'échanges passés ou attendus, et produit selon Zucker une *process-based trust*. Ces échanges passés peuvent être de l'ordre de la réputation, de la recommandation par le biais d'un tiers digne de confiance, ou encore du don d'un incitant à la relation de confiance. Une importante attente de cette dernière dans le chef d'un des deux acteurs peut également avoir une répercussion positive sur le second, et l'incliner à conforter le processus. Ce mode confirme donc l'importance des signaux de collaboration mais surtout de la réciprocité dans le processus de création de la confiance. En fait, ces échanges sont autant de bases interactionnelles à partir desquelles le processus de confiance se déploiera. Ils ne peuvent donc être étendus en dehors de la relation spécifique qui lie les individus et s'avèrent donc inaptes à toute forme d'institutionnalisation.

- Le second mode fonctionne quant à lui sur base d'éléments étrangers à la volonté des acteurs de la confiance. La *characteristic-based trust* provient de l'observation de caractéristiques personnelles, comme le sexe, le milieu social ou encore l'origine ethnique. Cette confiance est donc le produit d'une identification et de la découverte de similarités entre les acteurs. Généralement, un sentiment de confiance émerge automatiquement lorsque des individus sont confrontés à d'autres qui leur paraissent semblables ou dont les vécus s'avèrent similaires ou ont connu des points de contact. Le

monde commun nécessaire à ce type de confiance peut donc être jusqu'à un certain point déjà généralisé dans le sens où certaines caractéristiques externes peuvent directement susciter des attentes mutuelles. La perception de l'autre et du fait qu'il soit digne de confiance ou non peut donc parfois être réalisée sur base d'une interaction minimale et nécessitant un processus restreint à l'observation de quelques éléments de validation externes.

– Le troisième mode de production révèle quant à lui une *institutional-based trust*, une confiance fondée sur les institutions comme structures formelles fournissant des garanties sur les comportements. L'inscription dans une communauté de vie, associative, professionnelle, ou plus largement étatique, empêche l'accroissement de la violence et réduit le risque de comportements opportunistes. Le concept d'institution tel qu'il est appréhendé par les néo-institutionnalistes renvoie donc en premier lieu, non pas à son aspect de tiers contraignant, mais bien à une structure sociale déployant de façon programmatique des règles et des significations à travers lesquelles les individus se reconnaissent. En temps que membres respectueux des institutions qu'ils légitiment de par leur présence, les acteurs voient donc naître automatiquement certaines attentes par rapport à la conduite des autres. Une forme de confiance, à la fois plus solide et plus diffuse, se répand entre les sociétaires dans ce cadre.

L'institutionnalisation dans ce cadre devient un processus proprement social - et non plus économique comme c'est le cas dans la théorie du choix rationnel - à travers lequel les acteurs définissent et structurent leur vision de la réalité sociale, laquelle est perçue par ces derniers comme allant de soi (*taken-for-grantedness*). De plus, la légitimité de l'institution ne repose plus sur des valeurs individuelles mais bien sur un processus de création du sens fondé sur une compréhension sociale partagée [Zucker, 1983, p. 5].

Nous voyons donc bien apparaître un nouveau rôle dans le chef des institutions : elles constituent en tant que mécanismes intermédiaires la base systémique de règles et de sens à partir de laquelle les acteurs deviennent à proprement parler des êtres sociaux [Dimaggio et Powell, 1991]. Le rôle de tiers coercitif des institutions n'est donc plus premier, voire unique comme le pensent les théoriciens du choix rationnel, mais bien secondaire à leur fonction de capacitation sociale. Ainsi l'apport essentiel de l'ethnométhodologie au tournant néo-institutionnaliste repose-t-il sur cette puissante perspective microsociologique permettant de penser les institutions non plus comme de simples contraintes à l'agir mais bien comme les critères sur lesquels se fonde précisément cet agir. Bien plus, elles se révèlent même être les catalyseurs au travers desquels les individus découvrent leurs propres préférences. Möllering emprunte alors le concept d'«isomorphisme institutionnel» à DiMaggio et Powell pour décrire la confiance issue de la présence d'institutions comme socles de référents de sens permettant l'interaction sociale : la confiance et la méfiance résultent alors d'une vision naturelle et légitime quant à la façon de se comporter, dès lors que les processus d'adaptation des systèmes d'action permettent de se conformer aux exigences institutionnelles. Aux côtés de l'isomorphisme compétitif évoluant se-

lon des modalités instrumentale et évolutionniste, le principe de l'isomorphisme institutionnel présente pour sa part trois modalités de fonctionnement, respectivement coercitive, mimétique et normative.

> "DiMaggio and Powell's three mechanisms of institutional isomorphism offer explanations for trust that represent a genuine alternative to rationalist accounts, since external pressure, modelling and socialization influence action independently of its conceivable utility to the actor. Nevertheless, there is some rationality in the idea of trust as institutional isomorphism, because legitimacy is considered a good reason for acting in a way that avoids sanctions, imitates generalized others or conforms to role expectations. However, the motivation to trust comes from the context of the action rather than from the specific trustee." [Möllering, 2006, pp. 64-65]

De la confiance envers les institutions

L'environnement institutionnel d'un individu peut alors être appréhendé de deux façons distinctes au travers d'une étude sur la confiance : si les systèmes constituent autant de facteurs de confiance, comme nous l'avons déjà présenté selon la perspective rationaliste en termes de motifs externes, il peut aussi en être l'objet, et donc le confident. Dans le premier cas, le contexte est un ensemble de conjonctures situationnelles qui vont venir appuyer ou freiner la réalisation de l'acte confiant, alors que dans le second il constitue un état de faits qui devient l'article de la confiance. Comme nous allons le voir dès à présent, la confiance institutionnelle renvoie donc à une attitude d'assurance ou de crainte vis-à-vis des institutions formelles et informelles. Ainsi, le niveau de confiance qu'attribue un individu au contexte institutionnel dans lequel il s'inscrit dépendra bien entendu de son programme principal, des normes qui le constituent, de ses méthodes de gestion, ainsi que des contrats tacites qui en lient les acteurs.

La différence essentielle par rapport à la confiance interpersonnelle repose sur le fait qu'il est impossible d'identifier le confident en terme d'individualité. Nous n'avons pas ici affaire à un individu face à un autre individu, mais à une personne face à une entité abstraite, à une collectivité de visages auxquels il s'avèrera bien plus difficile d'imputer la responsabilité. Ou du moins, si nous pouvons toujours tenir pour responsable une institution, il s'avère plus délicat d'en punir le comportement opportuniste, d'autant plus lorsque ce comportement est justifié par la bonne marche du programme mis en place par le système. Il n'y a également aucun sens à attendre de la réciprocité de la part d'une institution ; tout au plus nos attentes à son encontre peuvent être fondées sur des croyances et des connaissances empiriques en sa qualité fonctionnelle.

> "Trust in institution means confidence in the institution's reliable functioning, but this has to be based mainly on trust in visible controls or representative performances rather than on the internal workings of the institution as a whole." [Möllering, 2006, p. 74]

De même que pour la confiance interpersonnelle, la confiance institutionnelle s'attribue sur base de diverses motivations. Celles-ci reposent essentiellement sur le vécu de l'individu, son éducation ainsi que son appartenance socioculturelle. Nous insistons sur le fait qu'en aucune manière la description que nous faisons ici est d'ordre critique, dans le sens où nous penserions qu'il est bien de faire *toujours et inconditionnellement* confiance à l'ordre social établi. Notre propos ici consiste simplement à dire que la plupart des citoyens, de par une série de motifs personnels, adhèrent de manière presque naturelle, ou automatique, au programme social mis en place. Dès lors, ceux qui se présentent comme étant marginaux constituent des acteurs en posture de défiance à l'encontre de l'ordre social, et il convient de réfléchir non seulement aux symptômes de cette perte de confiance, mais aussi aux moyens de leur permettre de renouer ce lien. Le cas des marginaux constitue en fait un passage obligé dans l'analyse de l'état d'un système social[8].

Quoiqu'il en soit, le contexte social opère donc une série de pré-cadrages qui viennent s'enraciner dans la psyché humaine et qui s'avèrent souvent difficiles à remettre en question. En fait, l'environnement d'un homme constitue le premier objet vis-à-vis duquel un processus de confiance est opéré. Si le contexte s'avère digne de confiance, il y a fort à parier que l'individu sera enclin dans le futur à lui accorder sa confiance. Si le principe essentiel du contexte dans le cadre d'une réflexion sur la confiance est qu'il constitue l'une de ses sources, un environnement doit être perçu comme étant digne de confiance s'il doit s'avérer favorable à l'émergence de relations de confiance entre les individus qui y prennent place. Selon ce principe, Möllering en vient à dire que pour pouvoir avoir confiance *par* une institution, il convient en premier lieu d'avoir confiance *en* l'institution [Möllering, 2006, p. 15]. Il existerait donc deux modes opératoires reliant les concepts de confiance et d'institution : nous pouvons en effet envisager d'une part une confiance en une institution, et d'autre part la confiance établie par le biais d'une institution. Mais il apparaît difficile d'imaginer une confiance établie par le biais d'une institution sans qu'il existe un certain niveau de confiance envers cette institution, comme c'est le cas par exemple avec les systèmes bancaire et d'assurance. D'autre part, il semble également illusoire de croire que cette seule confiance assurée exprime toutes les réalités du phénomène de déférence d'un individu envers une institution ; il convient donc également de la coupler avec une réflexion en termes de choix établi sur base d'informations concrètes.

> "To «trust an institution» means that the truster knows the normative idea of the institution, and has some confidence in the sanctions that provide additional motivation for officials to behave according to this idea. Expectations can be disappointed, of course. But, assu-

[8] Nous souhaitons ici nous réapproprier une idée de Michel Foucault, selon laquelle le regard devant être porté sur une société, afin d'en évaluer le niveau de bien-être, ne doit pas être tourné vers son centre régulateur, sa capitale des principes et des richesses, mais bien vers ses extrémités, vers les lieux où sont mis au ban les délinquants, les inadaptés et les fous [Foucault, 1999]. Les marginaux dont nous parlons le sont d'une certaine manière de par leur posture de méfiance ou de défiance vis-à-vis de la société, même si c'est avant tout cette dernière qui opère leur exclusion. Ils constituent alors un élément de résistance interne au programme social qu'il convient non pas d'oblitérer ou de nier mais bien de prendre en compte comme autant de nœuds critiques.

> ming shared normative expectations that are enforced at their limits, it can make sense to trust an institution." [Warren, 1999a, p. 349]

En d'autres termes, la confiance institutionnelle s'avère être un délicat mélange d'assurance et d'évaluation. Ainsi, si la confiance qu'un citoyen éprouve vis-à-vis de son gouvernement possède une part insoupçonnée issue de l'aspect routinier et répétitif de la démarche gouvernementale ainsi que de la difficulté de s'assurer la récolte et l'analyse de toutes les informations la concernant, il est évident qu'elle repose d'autre part sur des processus de jugement quant à ses capacités fonctionnelles. Ainsi, s'il ne fait aucun doute, en accord avec Hardin, que la confiance que nous pouvons attribuer à une institution ne présente que peu de ressemblance avec la confiance envers une personne, il fait malgré tout sens de dire que l'on accorde du crédit à l'«idée de base» qui sous-tend la légitimité de l'institution et que l'on en vient alors à accepter le contrôle qu'elle assure sur nos vies [Offe, 1999, p. 42]. En résumé, croire en une institution dépend de la nature du système de valeurs et de normes qui la justifie et de sa capacité à assurer leur respect dans le chef de tous les participants tombant sous sa sphère d'activité, et donc, *in fine*, de sa capacité à créer de la confiance interpersonnelle.

7.3 Ouverture de l'hypothèse réflexive

Les réflexions qui précèdent vont nous permettre à présent de mieux appréhender la nature de certains enjeux de nos sociétés modernes. Comprendre la confiance au moyen d'un principe autre que la seule évaluation cognitive de la fiabilité ouvre à la question de son aspect d'engagement : faire confiance devient alors, sur base d'un univers de référents d'assurance en construction, un engagement dans la relation, une mise de départ à travers laquelle se jette une force d'interaction. La construction de la socialité dépend alors en première instance de ce mouvement d'engagement envers l'autre et son irréductible différence, laquelle constitue alors la promesse d'un enrichissement mutuel. Le risque moderne dans ce cadre s'explique alors par une déperdition de ce savoir «faire confiance» alors qu'il n'a pourtant jamais atteint un tel niveau de potentialisation : nos sociétés complexes, globalisées et multi-culturelles requièrent plus que jamais de tels actes d'engagement.

C'est à travers ce mouvement que nous pouvons également comprendre l'enjeu délibératif de nos systèmes politiques. Les institutions politiques constituent autant de lieux privilégiés d'interactions ouvrant à une perspective intersubjective, au potentiel de formation d'un horizon commun partagé. Cependant, le simple projet délibératif, aussi porteur soit-il, ne peut pas constituer l'étape finale du raisonnement dès lors qu'il charrie avec lui tout un ensemble de défis et de risques. Comment et sur quelles bases sont convoqués les acteurs ? Quelles sont les conditions et modalités de la délibération ? Comment en sont définis les objectifs ? Comment en sont traduits les résultats ? Un travail post-délibératif est-il envisagé ? Bien que nous ne traiterons pas directement de ces questions, une réflexion en terme de confiance permet d'envisager les moments où s'opère une rupture vis-à-vis du projet délibératif, où la potentialité discursive est rem-

placée par des considérations «économiques» de gestion efficace du temps et d'obligations de résultats.

Toutes ces questions ouvrent en fait à la question d'une gouvernance réflexive. Pour notre part, nous n'atteindrons pas la question de la réflexivité en continuant ce raisonnement, mais bien en poursuivant notre réflexion de métaphysique sociale à laquelle nous nous adonnons depuis le début de ce travail par le biais du concept d'institution : comment penser la nature des rapports entre individu et société ? Nous verrons alors en quoi le rejet des théorisations sociales fondées sur la crainte de l'autre et d'un opportunisme de principe permet de penser la confiance-engagement comme la modalité essentielle d'un agir libre au sein du système social grâce à la réflexivité.

7.3.1 Un engagement pragmatique

La confiance est en fait un concept récursif qui "[...] désigne à la fois le résultat de l'action et l'action elle-même" [Le Moigne, 1991] : en faisant confiance, nous avons confiance. Dès lors, mettre en exergue la multiplicité des motifs de la confiance revient à mettre en exergue la multiplicité de ses effets. Si l'issue du faire confiance s'avère être négative, c'est la confiance en tant que telle qui est amenée à disparaître. Les effets s'inscrivant nécessairement dans le temps, la confiance doit elle aussi être comprise au travers de sa temporalité. Möllering a recours au célèbre roman *Robinson Crusoé* de Daniel Defoe pour décrire cette vision processuelle de la confiance. En effet, la relation qui s'établit entre le naufragé et Vendredi l'indigène ne repose en première instance ni sur un calcul rationnel, ni sur des normes, ni sur une routine préétablie... en fait, elle ne repose sur rien d'autre qu'un apprentissage de qui est l'autre et de ce qu'il veut.

> "There is no game to start with or, at least, not one that gives a basis for trust ; there is only the extreme prospect of killing or being killed, which is likely to be unrealistic, but too dangerous to be naively or heroically ignored in favour of a hope for cooperation and solidarity. What would be required is that, in a process of interaction, Robinson and Friday learn to trust each other through mutual experience, knowledge and rules that develop over time." [Möllering, 2006, pp. 77-78]

Les *feed-backs* que reçoit le confiant selon le comportement du confident et la construction en acte de la relation agissent donc sur la confiance, aussi bien sur sa formation que sur son maintien. Mais ce qu'il importe de retenir ici est que cet aspect processuel de la confiance ne constitue en rien l'apanage d'un modèle épistémologique de la confiance, mais bien de la confiance en tant que telle sous toutes ses formes. Car si une véritable confiance naît dans le chef du confident, il y a fort à parier que celle du confiant se verra automatiquement renforcée. A l'inverse, la sélection d'un comportement opportuniste ou méfiant par le destinataire de l'acte confiant aura pour conséquence une diminution ou une remise en question chez l'observateur de son acceptation de mise en vulnérabilité. Mais affirmer ceci ne revient pas à affirmer que la confiance ne peut s'établir que lorsque

le confiant est convaincu de l'émergence chez son confident d'une confiance en retour. Ce présupposé est bien trop important et réduit drastiquement le panel de modalités de confiance possibles à celles uniquement fondées sur cette capacité cognitive de calcul prévisionnel. C'est le principe phare du paradigme rationaliste dont l'objectif n'est autre que de ramener la confiance à sa composante cognitive en niant le rôle de la composante affective, qui, au lieu d'être perçue comme son antagoniste, doit bien être appréciée comme son complément.

Une autre façon de critiquer ce principe cognitiviste consiste à simplement observer le cours naturel des choses. Reprenons par exemple le cas d'une personne demandant son chemin à un inconnu dans la rue. Si pour avoir confiance envers les indications qui lui sont fournies, la personne doit découvrir chez l'autre un intérêt en soi dans le fait de bien la guider, il y a fort à parier que plus personne ne demanderait ni son chemin, ni l'heure, ni rien du tout en fait. Personne ne se découvre un intérêt à perdre du temps pour répondre à un inconnu, mais cela se fait malgré tout, et les gens continuent à croire les autres. Pourquoi ? Sans doute parce que nous n'avons simplement pas non plus d'intérêt à leur mentir. Plutôt que de croire que l'autre est positivement bien disposé vis-à-vis de moi, nous acceptons le simple fait qu'il ne soit pas mal disposé à notre égard [Weinstock, 1999, p. 10]. L'idée est donc que pour accorder sa confiance, il suffit de croire spontanément en la volonté de l'autre de respecter l'engagement que nous lui proposons.

Loin d'être invariable, la confiance évolue dans le temps. Que ce soit en se désagrégeant ou en se consolidant, elle subit l'influence de son rapport à la psyché de l'individu, à l'agir du confident ainsi qu'à l'évolution du contexte. Les sources de la confiance, qu'elles soient directes ou indirectes, en déterminent la nature et en constituent le principe moteur. Que ce soit dans le cas d'un motif personnel, identifiable, externe, ou d'un cumul de ceux-ci, la mise à mal dans la durée de leur principe justificatif aura également pour effet de mettre à mal la confiance. Et au contraire, si les effets attendus se réalisent bel et bien, alors le processus se verra renforcé et avec lui le sentiment de confiance.

> "Faire confiance à quelqu'un, c'est [...] à la fois s'engager en sa faveur et s'engager dans un certain type de relation avec lui, relativement à un objet ou un domaine. Cela représente un processus qui se traduit par des opérations et par l'adoption de modes de comportement déterminés. On ne peut pas gommer cet aspect pragmatique de la confiance. Luhmann, par exemple, envisage l'établissement d'une relation de confiance comme processus temporel et séquentiel, ce processus comportant, dit-il, des «conditions structurelles qui le rendent possible», et exigeant «des étapes de renforcement réciproque». La confiance émerge dans un type de situation particulier, une situation dans laquelle un agent peut dépendre d'un autre. Sinon, «le problème ne surgit même pas»." [Quéré, 2009, p. 52 - citant N. Luhmann]

Puisque la confiance repose sur un processus communicationnel d'échange d'informations, alors elle s'avère marquée d'une irréductible indétermination

quant au sens à attribuer à l'information perçue. Celle-ci peut en effet être biaisée dans sa création, son transfert ou encore sa perception. La confiance n'est donc pas un acte isolé et autosuffisant, pour l'établissement duquel une analyse rigoureuse de la situation permettrait d'en réduire l'incertitude. Bien au contraire, la confiance est indétermination de par sa nature de processus d'échange d'informations entre deux individus aux motivations hypothétiquement connues chez l'un et chez l'autre. Enfin, nous pensons que si l'émergence d'un intérêt propre dans la relation de confiance s'avère sans aucun doute bénéfique pour elle, il existe cependant des cas où cet intérêt n'apparaît jamais, soit parce que la confiance est donnée à une personne qui ne s'en montrera jamais digne - auquel cas l'acte de confiance existe bel et bien mais ne résistera sans doute pas à l'épreuve du temps -, soit parce que le confident ne trahira pas la confiance qui lui est donnée par respect des simples intérêts du confiant, c'est-à-dire par la volonté de défendre, non pas un hypothétique intérêt personnel émergent dans la relation ou une forme d'encastrement, mais bien celui de la personne se mettant en situation de vulnérabilité par rapport à lui. Mais quoi qu'il en soit, ce sur quoi il importe ici de s'accorder repose sur les aspects fondamentalement récursif, temporel et processuel de la confiance.

7.3.2 Un enjeu moderne

En mobilisant à présent la célèbre distinction opérée par Luhmann entre confiance assurée et confiance décidée, nous pouvons alors obtenir une lecture intéressante de la modernisation et de son corollaire de rationalisation du monde. Comme nous l'avons vu avec Seligman, les relations sociales modernes, marquées par le passage de la communauté (*Gemeinschaft*) à la société (*Gesellschaft*), sont caractérisées par une importante multiplication des rôles et des risques liés à leurs attentes, menant à un besoin social accru en termes de confiance évaluative ; il en résulte alors une importante déperdition du savoir «avoir confiance», comme mode de confiance à l'œuvre au sein des sociétés traditionnelles, en faveur du «faire confiance». En d'autres termes, la confrontation à l'altérité dans la modernité étant bien plus importante qu'à l'époque pré-moderne, il en résulte un accroissement des risques lié à une divergence d'affiliation groupale et à la mobilisation d'une structure de référents symboliques incommensurable. L'accroissement de la complexité du social et de son corollaire de multiplication et de différenciation accrue des rôles entraînèrent donc une augmentation du potentiel de dissonance entre les divers comportements [Seligman, 1997, p. 40]. C'est précisément ce mouvement qui mena alors à un accroissement de l'autonomisation des individus modernes, aussi bien au niveau moral qu'économique, et qui favorisa la mise en place et le succès des théorisations sociales individualistes fondées sur la suspicion.

Mais le potentiel de confiance n'est pas identique à sa présence, et il s'avéra que ce premier mouvement vers un besoin accru de confiance décidée fut mis à mal par un autre mouvement, lui aussi sous-tendu par l'augmentation des risques : l'institutionnalisation fonctionnaliste. Il apparaît en effet que la structuration et le traitement accrus des défis socio-économiques par des systèmes techniques autonomes opérèrent une sorte de démobilisation consentante dans le chef des acteurs de la confiance décidée en faveur de l'assurance. Dans ce

mouvement que Seligman qualifie de post-moderne, les sociétés occidentales opérèrent une externalisation de la gestion des risques interactionnels menant à une diminution de la capacité individuelle à mobiliser cette confiance décidée au besoin pourtant multiplié. Ainsi, l'accroissement de la légifération des interactions sociales, requérant autrefois une négociation des rôles et donc un travail proprement confiant, eut pour effet une déresponsabilisation civile à l'encontre de la question qualitative des liens sociaux. En résumé, la montée en puissance du paradigme rationaliste en sciences sociales et de sa vision des institutions comme autant de systèmes de sanctions mena à un redéplacement de l'ordre du risque vers celui du danger dont l'impact sur le rôle de la délibération politique ne fut pas sans conséquences - *trop de surveillance tue la confiance.*

> "We seem to be losing our ability to trust to an extent proportional to our loss of the idea of the individual as principled locus of society's unconditionalities. Our increasing inability to negociate the boundaries of interaction without involving hard and fast rules and regulations is but another manifestation of the replacement of open-ended negociation of trust with the rule-bound behavior of system confidence. [...] Rather the partners to myriad interactions are seen as inhabiting decidedly separate and potentially opposing, or hostile, symbolic universes (i.e., being external to one another, each actor is seen as an almost autonomous system) whose actions carry the threat of danger the one to the other. And, if there is danger, there is the necessity to impose strict legal codes and regulations, to replace trust with strictly defined system boundaries." [Seligman, 1997, pp. 173-174]

À travers cette réflexion, nous pouvons encore atteindre un niveau supérieur - car ouvrant à la réflexivité - de compréhension du véritable enjeu qui se cache derrière le principe du capital social dans un sens proprement néo-institutionnaliste. Suite à la multiplication des engagements anonymes et à cette érosion de la «familiarité», comprise au sens que lui attribue Anthony Giddens comme élément clef de la formation d'attentes confiantes, tout l'enjeu d'une «modernisation réflexive»[9] repose sur une réflexion structurelle favorisant le déploiement d'une reconstitution active de la confiance par les acteurs[10] [Giddens, 1994, p. 81]. Pour Giddens, la modernité est en effet caractérisée par "[...] une radicalisation de la séparation de l'espace et du temps [qui] entraîne une diminution du poids des contextes et des relations interpersonnelles, nécessitant de nouvelles formes d'organisation sociale capables d'inscrire la présence dans l'absence" [Lobet-Maris, 2009, p. 12]. La «confiance active» dont parle Giddens

[9] Tom Dedeurwaerdere définit la modernisation réflexive en trois points : "elle est caractérisée par une conception délibérative - accent sur les processus de dialogue -, une conception interactive - accent sur l'interaction entre les sous-systèmes -, et une conception itérative de la gouvernance - accent sur le besoin de règles flexibles qui peuvent être revues au cours de l'interaction" [Dedeurwaerdere, 2007, p. xviii].

[10] Notons, à la suite de Möllering, que si la confiance n'entre pas en contradiction avec la théorie de la structuration de Giddens, ce dernier ne chercha jamais à intégrer la question du geste fidéiste dans son cadrage théorique [Möllering, 2006, p. 100]. Il revient en fait à Jörg Sydow d'avoir conceptualisé la confiance en tant que modalité de la dualité et de la récursivité des structures avec les interactions [Sydow, 2006].

constitue alors une confiance devant être travaillée par les acteurs et activement soutenue à travers une ouverture mutuelle et une communication soutenue. Ce serait donc à travers l'interaction soutenue entre individus libres que peut se déployer la promesse d'un horizon commun.

Nous avons vu que le véritable rôle des institutions était moins de contraindre les comportements individuels que d'assurer un encadrement favorable au déploiement d'un climat de confiance. Cet encadrement, proprement délibératif, doit donc être attentif à ne pas opérer une programmation du social en termes strictement économistes, c'est-à-dire en étant objectivement tendu à l'encontre de l'hypothèse opportuniste, sans quoi il risquerait de réduire son appui social à un jeu d'échanges stratégiques. La légiférération a une fonctionnalité légitimée par un principe de justice, mais il importe qu'elle assure le maintien d'une responsabilisation sociale des modalités de la socialité primaire. Le risque post-moderne est donc de voir l'État devenir l'unique récipiendaire de la confiance, que ce soit de façon directe ou indirecte (ce qui revient à attribuer la confiance par l'intermédiaire de la loi), et donc le seul à pouvoir recevoir les offrandes de la reconnaissance. De ce déplacement résultent alors un important appauvrissement du collectif, voire sa négation, et la mise en place de politiques de la déférence étatique et de l'aseptisation interpersonnelle, qui trouvent alors dans les nouveaux moyens technologiques autant de remarquables relais impersonnalisés[11].

7.3.3 Institutions et démocratisation

Tel est donc l'enjeu de la confiance institutionnelle qui, bien que pouvant sembler *a priori* fondée sur un argument quelque peu circulaire - la confiance que j'éprouve vis-à-vis d'une institution dépend du «climat de confiance» normatif qu'elle est capable de créer entre ses acteurs -, constitue sans aucun doute la question essentielle à se poser face aux diverses observations de déclins de participation civique et politique. Dans ce nouveau cadre compréhensif, il n'existe plus une seule stratégie face aux déficits de confiance, mais bien deux : la première de type *bottom-up* est celle de la réactivation de la vie associative afin de ré-engranger au niveau civique les ressources morales nécessaires à un élargissement de la communauté d'appartenance, et la seconde consiste à jouer sur le design institutionnel afin de déployer selon un mouvement *top-down* la structure incitative requise à la diffusion au sein de la population d'un sentiment généralisé d'équité, de solidarité et de justice. Les institutions deviennent alors en quelque sorte les garantes de l'optimisme des peuples par le biais de leur gestion performante des enjeux socio-économiques [Uslaner, 1999, p. 138].

[11] Ainsi, par exemple, Antoinette Rouvroy démontre-t-elle bien comment le déploiement d'une nouvelle «société de l'information génétique» participe de ce mouvement néolibéral de "socialisation des individus au travers des craintes" [Rouvroy, 2008, p. 1]. Selon une hypothèse de travail révélatrice de cette évolution de la rationalité contemporaine que nous cherchons également en partie à dévoiler, Rouvroy indique en quoi "the compulsive interest for the genetic perspective locating the main source of health risks in the genome of individuals indeed reflects the move western societies are currently experiencing from the model of the *universal insurance society or welfare state* to the *actuarial post-Keynesian society*" [Rouvroy, 2008, p. 6]. L'adéquation du propos de cet auteur sur la gouvernance des ressources génétiques avec celui de notre propre problématique traduit bien la dimension totalisante de cette mutation du «régime perceptif» des enjeux socio-politiques.

C'est donc sur cette base que la confiance et son corollaire de la vie associative s'invitèrent dans le champ d'investigation politologique. En effet, toute la réflexion de Robert Putnam et des théoriciens du capital social peut se lire comme une étude de l'impact de la confiance sociale sur le système démocratique. Ainsi, pour Mark Warren, l'irrigation du cœur du principe démocratique même passe par cette construction générique sociale d'agir collectif qu'est la confiance ; celle-ci devient en quelque sorte le nerf «vitalisant» de la démocratie. Des sociétés confiantes en leurs capacités ainsi qu'en leur avenir seraient plus disposées à la tolérance et à la diversité, car reposant sur une culture politique plus ouverte au dialogue et à la recherche de compromis, lesquels, dans notre nouveau cadrage conceptuel élargi, reposent nécessairement sur un certain niveau de confiance (le simple fait de dialoguer nécessite déjà de la confiance). Si la stabilité démocratique repose en fait bien moins sur la confiance gouvernementale - les institutions démocratiques requérant après tout des jeux d'opposition de partis politiques - que sur la confiance interpersonnelle et le sentiment de bien-être des sociétaires [Inglehart, 1999], il apparaît donc que les institutions jouent un rôle important dans le maintien de ces deux critères. Bien plus encore, les institutions politiques sont les lieux privilégiés de narrations dépassant les perspectives individuelles et poussant à la prise en considération d'un horizon commun : les contextes délibératifs ouvrent à l'intersubjectivité.

> "Cognitive judgment is, in rational choice terms, limited to individuals' subjective horizons. In particular, we should think about how institutions might alter the nature of political judgment, by focusing upon how institutions structure process of judgment. What stands out in the American political system is the extent to which individuals make judgments isolated from deliberative contexts, contexts that may hold out possibilities for overcoming the bias of *subjective* cognitive judgment by introducing an *intersubjective* element." [Warren, 1999b, p. 336]

C'est dans un tel cadrage conceptuel de la confiance - normalité, routine, allant de soi - que nous pouvons alors comprendre les véritables apports de la réflexion sur le capital social, sans chercher à en souligner ici plus en avant les paradoxes. Notre propos critique de la première partie portait sur la méthodologie et les implications politiques du paradigme tel que conduit par Robert Putnam ; de plus, l'ascendance colemanienne sur le principe constitue bel et bien une dangereuse opportunité de lecture rationaliste et de définition néo-classique de la nature du comportement socio-économique. Cependant, la critique ne doit pas nous faire perdre de vue ce qui a bel et bien été mis à jour lors de notre relecture du *Making democracy work* comme étude empirique poursuivant le projet tocquevillien, à savoir l'importance du principe civique dans le maintien de l'ordre social. Loin de la vision hobbesienne défendue par Hardin, la théorie de la «vertu républicaine» permet de dépasser la perspective contractualiste comme fondement de la vie sociale. Cette dernière trouvait son sens dans la vie communautaire au travers d'interactions et de narrations communes menées de façon libre et autonome, dont résulte l'émergence d'une confiance interpersonnelle potentiellement élargique. La confiance et la liberté constituaient alors

bien pour Tocqueville les deux caractéristiques profondement interconnectées et essentielles de toute société démocratique. La confiance représente donc dans ce cadre le prérequis de l'ordre social des sociétés avancées [Misztal, 1996, p. 28].

Plus fondamentalement encore, ce qui est en jeu dans la vision tocquevillienne de la société est une redéfinition de la nature profonde de l'individu libéral. Nous avons vu que ce dernier révélait une tension inhérente entre volonté d'assurer son indépendance en marquant son irréductible différence et volonté d'agir au sein de regroupements sociaux. Si l'on s'accorde sur le principe selon lequel tout être humain s'avère profondément schizophrénique, alors il peut sembler difficilement tenable de le traiter lui et ses envies selon une logique de l'intérêt égoïste. Le sociétaire selon la théorie du choix rationnel semble pourtant bien moins complexe à appréhender : tout comme chez Hobbes, il n'a que des adversaires cherchant à l'éliminer ou à le supplanter, et nous avons vu avec Hardin tous les efforts théoriques qu'il convient de mobiliser afin de parvenir à expliquer un principe d'action collective dans un tel cadre. La réouverture conceptuelle à laquelle nous venons de nous livrer devrait nous laisser entrevoir un autre état des faits, plus proche de celui observé par Tocqueville : les hommes mobilisent de façon incessante des gestes fidéistes au travers de leur existence, laquelle semble difficilement envisageable sans processus de socialisation, comparaison et imitation.

Dès lors, à la suite de Charles Sabel, nous pouvons légitimement conclure en émettant de sérieux doutes à l'encontre des approches en sciences sociales fondées sur un principe de «suspicion» [Sabel, 1993, p. 65]. La théorie du choix rationnel, en se rigidifiant autour des motifs de poursuite de l'intérêt individuel et de crainte de l'opportunisme et en en faisant les ressorts aussi bien de l'action que de toute élaboration institutionnelle, se coupe au final de la prise en considération de certains faits échappant à sa logique. Persuadée de pouvoir expliquer la totalité du réel sur ce risque de la déception, elle transforme les sociétaires en des êtres profondément paranoïaques et animés par la crainte de perdre le jeu de la socialisation. À l'encontre de cette perspective, Sabel estime qu'il existe bel et bien des interactions humaines dont la nature confiante ne repose pas sur cette présomption d'opportunisme.

7.3.4 Vers une confiance réflexive

Avec Sabel, nous trouvons alors dans l'analyse réalisée par Elinor Ostrom des *common-pool resources* une critique à l'encontre de la formulation par trop simpliste de la confiance réalisée par la théorie du choix rationnel[12] [Ostrom, 1990].

[12]Il est intéressant de voir comment Ostrom décrit dès le début de son ouvrage ce qui constitua son principal challenge en tant qu'observatrice avisée des structures de gestion des biens communs : "As an institutionalist studying empirical phenomena, I presume that individuals try to solve problems as effectively as they can. That assumption imposes a discipline on me. Instead of presuming that some individuals are incompetent, evil, or irrational, and others are omniscient, I presume that individuals have very similar limited capabilities to reason and figure out the structure of complex environments. It is my responsibility as a scientist to ascertain what problems individuals are trying to solve and what factors help or hinder them in these efforts. When the problems that I observe involve lack of predictability, information, and trust, as well as high levels of complexity and transactional difficulties, then my efforts

À travers son étude de diverses structures de gouvernance de ressources naturelles, Ostrom démontre en effet que dans certains cas, les liens d'interdépendance entre acteurs sont tels que la figure paradigmatique du dilemme du prisonnier en devient caduque : les individus y sont «naturellement» liés les uns aux autres et la question n'est plus de savoir comment empêcher la défection opportuniste mais bien comment gérer au mieux le bien commun. Les communs ne doivent alors pas être traités comme de simples ressources uniquement perçues sous l'angle de leur consommation, mais bien plus comme des lieux de négociation préconstitués autour desquels se révèle un enjeu collectif non plus à construire mais bien à administrer.

Loin d'être synonyme d'attentes rationnelles, la confiance dans son cadre d'étude s'avère donc dans certains cas établie et maintenue avec peu ou pas de références à des mécanismes centralisés de surveillance et de sanction ; la nature de certaines interactions communicationnelles au sein de communautés permet la création d'un stock de capital social suffisamment important que pour assurer le maintien d'un environnement symbolique incitatif selon un principe purement auto-régulationnel. D'autres situations appellent, par contre, un important besoin de gérer le bien commun au moyen de stratégies contraignantes hautement centralisées. L'idée d'Ostrom est dès lors que les engagements à long terme sur lesquels repose la coopération dépendent d'arrangements institutionnels de natures diverses appelant dans chaques cas concrets une stratégie en fonction des ressources sociales disponibles. "Ostrom's perspective states that a sociological explanation of cooperation cannot be formulated wholly in «economic» terms since, in order to understand collective action, we also need to account for other factors which encourage collective action" [Misztal, 1996, p. 86]. En résumé, l'analyse de Ostrom démontre l'importance de prendre en compte l'impact des variables situationnelles sur ce qu'elle appelle le «monde intérieur du choix individuel» [Ostrom, 1990, p. 37].

Sabel retire essentiellement deux observations de l'importante étude menée par Ostrom [Sabel, 1993, pp. 84-85]. Premièrement, la coopération est possible même dans des situations hautement périlleuses, dont les circonstances contextuelles semblent telles qu'une pure et simple application de la théorie du choix rationnel stipulerait le recours à une forte institutionnalisation des comportements afin de vaincre le risque de défection. Deuxièmement, la confiance surgit parfois là où on l'attendrait le moins en se référant aux principes issus du dilemme de l'échange. L'idée n'est pas ici de dire que l'opportunisme constitue une dimension à bannir de notre vocabulaire comme étant un faux problème - un simple regard au contexte actuel doit nous convaincre du contraire -, mais bien qu'à en faire le noyau compréhensif de toute forme d'agir, non seulement économique mais aussi social, la théorie libérale s'empêche de penser un ensemble motivationnel fondé sur autre chose que la peur de l'autre. À jouer à ce jeu, c'est bien à une définition purement économiste de l'individu qu'elle construit et renforce à travers ses jugements. En d'autres termes, si l'opportunisme constitue un facteur à prendre en compte, se focaliser sur sa gestion ne constitue en rien la panacée des problèmes aussi bien économiques que politiques. La coopération

to explain must take these problems overtly into account rather than assuming them away" [Ostrom, 1990, pp. 25-26].

n'est après tout en rien garante d'une répartition équitable des bénéfices qu'elle produit.

À ce stade, la question de savoir que penser au final de tout ce qui précède semble rester entière. Nous avons donc d'une part une critique de la méthodologie individualiste, et de l'autre l'ouverture du champ infini de la sociabilité ; d'un côté, un individu esseulé avec pour uniques outils de gestion de l'incertitude contextuelle sa raison, ses préférences et ses intuitions pragmatiques, et de l'autre, un sociétaire institutionnalisé, guidé par des routines, défini par des rôles et contraint par une telle quantité de règles que la plupart lui deviennent quasiment imperceptibles. L'un et l'autre sont libres et autonomes dans des sens que nous avons cherché à expliciter, selon un principe d'agissement encastré, mais la question de savoir comment ces acteurs peuvent réviser aussi bien les stratégies et les routines de coopération mises en place que les croyances qui les sous-tendent reste entière. D'une part, le risque de la réévaluation stratégique par une partie provient d'une possible incompréhension de la part de l'autre qui peut y voir une volonté de destruction pure et simple de l'ordre conventionnel comme souhait de stopper la coopération et de revenir à un équilibre sous-optimal, et d'autre part, le risque de la révision des routines s'explique par une déstabilisation du cadre communicationnel pouvant elle aussi être perçue comme un refus de poursuivre l'interaction. Il ne nous manque en fait plus que l'ajout d'une pièce au puzzle pour pouvoir enfin apprécier dans son ensemble le tableau de la question de la confiance. Cette pièce est celle qui va nous permettre de relier notre individu à notre sociétaire et de comprendre, enfin, la véritable nature d'un projet de gouvernance abouti, bien que soulevant sans doute encore plus de questions qu'il ne fallut avancer de réponses pour l'atteindre. Cette pièce n'est autre que la troisième composante de la confiance, à savoir la réflexivité.

> "Because individuals can self-reflexively imagine and act to realize different strategies corresponding to different variations of themselves, they do not merely execute social routines or work practices, or blindly pursue the passions that move them at the moment. But because those strategies can be articulated only in reference to particular social settings and presume alliances or associations accordingly, reflexivity reconnects individuals to one another even as it momentarily relaxes the collectivity's grip. Put another way, reflexivity connects individuality to sociability by making vulnerability to others - trust - a constituent of autonomous selfhood." [Sabel, 1993, p. 88]

7.4 Remarques conclusives

Le problème essentiel en termes de confiance est que les jugements cognitifs dans le cadre de la théorie du choix rationnel ne peuvent pas dépasser l'horizon subjectif des individus. La temporalité de la confiance se réduit dans cette approche à un passé et un présent, toute projection dans le futur étant réduite à un jeu d'anticipations du risque de défection du partenaire, suite à la disparition

dans son chef de l'intérêt à coopérer, ou de la modification du contexte incitatif. Dès lors, le principe institutionnel est appréhendé comme une panacée à l'indétermination des contextes, le collectif n'existe pas en tant que tel, et seuls des individus libres maximisant leur utilité sur un régime marchand permettent une gestion autonomisée de la société.

Ainsi Tarik Tazdaït analyse-t-il les résultats de plusieurs tests empiriques menés en «économie expérimentale» comme autant de leçons sur l'incapacité profonde du modèle orthodoxe du choix rationnel à expliquer l'émergence de comportements de réciprocité et de «goût pour l'équité» [Tazdaït, 2008, p. 104]. Comme le souligne bien Louis Quéré dans la préface de cet ouvrage, il est intéressant de voir comment une analyse purement économique de la confiance mène Tazdaït à conclure sur la question du don en mobilisant le débat Titmuss/Arrow. Loin des réflexions de Gary Becker cherchant à expliquer divers sentiments tels que la culpabilité selon une analyse coût-bénéfice [Becker, 1976], Tazdaït convoque un univers économique admettant ses propres limites, laissant intactes des approches proprement psychologique et émotionnelle de l'acteur, et permettant de penser un domaine de l'agir anti-utilitariste.

> "It is not enough to establish empirically, in a given situation with a certain level of irreducible vulnerability and uncertainty, that there are optimal conditions for actors to make their leap of faith, because trust is still an idiosyncratic accomplishment that cannot be inferred from antecedents but needs to be verified separately by evidence of suspension." [Möllering, 2006, p. 193]

Comme nous allons le voir à présent, cette perspective praxéologique présente un mécanisme génératif de la confiance proche de celui du don agonistique. Qu'il y ait des motivations ou non derrière, la manifestation de l'agir entraîne des conséquences dépassant de loin le simple traitement par une logique de l'intérêt, entre confiance et méfiance, espoir et désespoir, paix et guerre. Sans nier le rôle des bénéfices et des profits, la confiance comme accomplissement idiosyncrasique et abandon de soi permet de dénuder le lien social au-delà de la superficialité des intérêts. Au niveau institutionnel, elle permet surtout de penser le pouvoir au-delà de la simple poursuite coopérative et de constitutions répondant à des motivations spécifiques, et de légitimer le traitement des tensions qui émergent lorsque s'opèrent des distortions entre le concret et l'idée normative qui justifiait la mise en place de l'institution. En résumé, la confiance institutionnelle, loin de l'instrumentalisation à laquelle son rôle était cantonné par la théorie du choix rationnel, devient le lieu prouvant l'auto-transcendance du social et dont les remises en question requièrent un travail discursif visant à recomposer réflexivement les rapports entre individu et société.

Mais avant de traiter à proprement parler des apports de la réflexivité à notre problématique, il nous reste un ultime travail conceptuel à réaliser afin d'en saisir les enjeux. En effet, après être entré dans le vif du sujet de l'économie politique par le biais des études sur le capital social et les choix publics, notre travail conceptuel sur la confiance en tant que telle peut nous avoir fait perdre de vue l'objectif premier de cette thèse, à savoir le traitement des conditions

de gouvernance à l'établissement d'une politique monétaire rencontrant les attentes du plus grand nombre. Le chapitre suivant a donc pour objet les rapports entretenus par le principe de confiance avec une institution quelque peu particulière de par son aspect totalisant : la monnaie.

Chapitre 8

L'institutionnalisme monétaire

8.1 Introduction

Le principal objectif de cet essai est de décrire le projet expansionniste de l'économie politique au travers du prisme du concept de confiance. Mobilisant celui-ci comme outil d'interrogation de la nature du lien social, nous avons tenté de reformuler l'enjeu d'une critique de l'appropriation économiste de la démocratie néolibérale actuellement en œuvre dans nos sociétés avancées, et dont résulte une forme de désertion consentante du politique dans divers domaines d'activité. Pour ce faire, nous avons choisi de présenter deux théories particulièrement en vogue chez les politologues anglo-saxons, à savoir celles du «capital social» et des «choix publics», et de montrer en quoi la réduction instrumentale de la confiance qu'elles mettent en œuvre participe au mouvement du colonialisme économique et de son corollaire de l'individualisme méthodologique. Partant de ces approches rationalistes, nous avons alors pu, au moyen d'une réouverture conceptuelle du concept de confiance, basculer en un second temps dans une perspective réflexive de cette dernière mettant l'accent sur l'enjeu délibératif en démocratie.

Au moyen de nouvelles préoccupations en termes, non plus d'intérêt, mais bien de don et de reconnaissance, nous allons à présent chercher une voie alternative au modèle économique orthodoxe en mobilisant les ressources critiques et conceptuelles du paradigme anti-utilitariste. Comme nous allons le voir, ce paradigme ne nie pas le rôle des échanges utiles et intéressés mais cherche bien plus à les circonscrire et à en redéfinir la logique de l'intérêt qui les sous-tend en mettant à jour la nature profonde du sens de la vie en société. Notre moyen-terme dans ce voyage sera celui de l'argent : défini de façon purement instrumentale comme un outil d'élévation personnelle par les théories fondées sur un individualisme méthodologique simple, nous allons voir en quoi il constitue au contraire un «fait social total» permettant de penser le rapport entre l'individu et la société.

Dès lors, ce qui apparaîtra en filigrane tout au long de la suite de notre réflexion n'est autre qu'une remise en perspective de la valeur économique, concept autour duquel pivote l'ensemble de l'ordre économique ainsi que sa compréhension de la confiance. Nous avons vu que la confiance dans ce cadre était essentiellement perçue de façon stratégique, comme une prise de risque liée à l'attente de bénéfices. Mais nous avions également montré avec Hardin en quoi l'épistémologie de la confiance au sein du paradigme rationaliste se basait essentiellement sur une référence à des «relations épaisses» ainsi qu'à la mobilisation d'intuitions pragmatiques issues d'expériences préalables ; sans ces dernières, le jeu de la confiance semblait en effet dans une impasse. Un des objectifs de ce chapitre consiste alors à traiter ce principe d'appartenance sociale qui semble sous-tendre toute logique stratégique. Il apparaît en effet que l'*homo œconomicus* puisse difficilement faire confiance en dehors de tout contexte social, et qu'il convient d'imbriquer la logique économique au sein d'un cadrage sociologique si l'on souhaite obtenir une vision cohérente et complexe de l'agir humain.

> "La capacité d'engagement d'un individu, ce qui n'est rien moins que sa capacité à promouvoir une action collective en convoquant la confiance d'autrui, ne trouve pas dans l'ordre économique des ressources suffisantes. Pour s'engager de manière crédible, l'individu doit pouvoir mobiliser une valeur plus solide, moins précaire, que celle qui caractérise les relations marchandes. On se rend crédible auprès d'autrui par une représentation de soi plus complète que sa seule appartenance économique, ce que l'on appellera l'être social." [Orléan, 2000b, p. 61]

L'apport de cette section se veut donc double. Nous allons d'abord conclure notre critique de la théorie du choix rationnel au moyen d'une réflexion sur la logique du don. En retranscrivant un célèbre débat entre les tenants d'approches respectivement hétérodoxe et orthodoxe de la science économique, nous verrons apparaître la nature d'un domaine de l'activité sociale qui semble échapper à la logique marchande que sous-tend l'approche du choix rationnel. Ce premier mouvement nous permettra alors de basculer dans le questionnement sur la nature de la monnaie et de ses rapports au principe de confiance. Enfin, cette section révèlera également l'enjeu de la reconnaissance sociale ainsi que les deux logiques qui la guident.

8.2 Don, monnaie et confiance

A priori, la notion de don véhicule l'idée d'un geste unilatéral, renvoyant à l'altruisme. Pour nous modernes, le don renvoie essentiellement à l'image d'une offrande désintéressée à quelqu'un dans le besoin : don aux plus démunis, à des associations caritatives ou autres, à son prochain. S'il repose généralement sur un transfert d'argent, il apparaît également sous d'autres formes, où l'on «paye de sa personne» en donnant du temps. En fait, comme nous allons le voir à présent, la forme traditionnelle du don représentait bien plus que cela ; elle ouvrait à une dimension sociale en inscrivant les rapports communautaires

dans une temporalité particulière. Le don faisait naître une obligation publique dans le chef de le personne recevant l'offrande, l'incitant à réciproquer dans un signe de reconnaissance et de respect de l'autre dépassant de loin de simples considérations personnelles.

La question du don nous intéresse en deux points. Premièrement, il apparaît que le don à une générativité proche de celle de la confiance comprise dans un cadrage conceptuel élargi : donner, tout comme faire confiance, c'est reconnaître l'autre pour ce qu'il est dans un geste d'ouverture à la socialité [Quéré, 2008, p. 13]. Dès lors, traiter la question du don devrait nous permettre de mettre encore un petit peu plus à jour toute la richesse du phénomène de confiance. Deuxièmement, le don cérémoniel tel qu'analysé par Marcel Mauss constituait un «opérateur de totalisation», au sens où il construisait les communautés traditionnelles en leur donnant une identité et une unité. Or, la question de la monnaie est traitée d'une façon remarquablement similaire par Michel Aglietta et André Orléan, qui vont jusqu'à reprendre les expressions maussiennes sur le don dans le cadre de la monnaie ; cette dernière est alors conçue non pas de façon instrumentale mais bien totalisante, comme une réalité autour de laquelle s'organisent et se reconnaissent des sociétés. À l'inverse de l'approche de l'école de Chicago, leurs propositions consistent à importer et non pas exporter les apports des autres disciplines des sciences humaines dans le champ économique.

8.2.1 La logique du don

> "Le langage de la proportionnalité entre les causes et les effets, le langage de la mécanique, de la comptabilité et de l'utilitarisme, celui de l'instrumentalité encore, tous ces langages sont *grosso modo* adéquats à la saisie de l'essence des ordres. En revanche, ce qui fait sens dans les relations entre les personnes, c'est ce qui se formule en termes de récit, d'histoire, d'engagement, de promesse, de confiance, de trahison ou de haine. [...] Le politique et l'utilité fonctionnelle sont du côté des ordres systémiques, la politique et le don du côté des récits que se racontent les hommes." [Caillé, 2009, p. 143]

Entrée en matière quelque peu abrupte sans aucun doute, cet extrait du sociologue Alain Caillé n'en présente pas moins de façon exacte les enjeux démocratiques d'une réflexion sur le don : distincte de toute forme de calcul utilitaire, la logique donatiste ouvre à une dimension quant au sens relationnel des actes posés. Elle appartient aux registres de l'invention politique et de l'intelligence collective en ce qu'elle fonde ces moments clefs de l'histoire humaine où ce qui structure l'action n'est plus l'utilité mais bien la «narrativité», comprise au sens de Paul Ricoeur[1]. Ainsi les gestes politiques désintéressés, de même que ceux du don, peuvent rester incompris pour des utilitaristes dès lors que ce qui est attendu en retour ne prend plus la forme d'un bien valorisable mais bien d'un contre-don dont la richesse repose sur la nouvelle perspective sociale qu'il signifie. En d'autres termes, la logique donatiste comprend et justifie à la fois toutes

[1] Pour plus de détails quant à cette ouverture à la créativité sociale au sein de la réflexion de Paul Ricoeur, nous renvoyons à l'ouvrage d'Alain Loute sur la question [Loute, 2008].

les prises de risque échappant à une formulation économique et stratégique de retour bénéficiaire, en expliquant la générosité et l'imprévisibilité comme des actes subtils de sociabilité. Elle ouvre à une destinée commune en ne faisant plus des passions et des conflits des erreurs de parcours devant être évacuées de la sphère démocratique, mais bien autant de gestes et d'expressions trahissant une volonté de vivre ensemble dans un monde caractérisé par l'indétermination.

L'intérêt que peut présenter une réflexion en termes de don nous semble bien présenté au travers d'un célèbre débat qui vint à opposer deux économistes de confession divergente autour de la question de l'approvisionnement en sang. Malgré ses caractéristiques, cette problématique définit bien l'enjeu d'une détermination purement marchande d'un geste généralement conçu comme une proposition de mobilisation sociale purement gratuite. Et si l'histoire qui suit n'explique pas encore le pourquoi du don - question à laquelle nous tâcherons de répondre par la suite -, elle permet d'entrevoir certaines limites de la logique marchande.

Le débat Titmuss/Arrow

En 1970, Richard Titmuss, membre de la prestigieuse *London School of Economics and Political Science*, publia un ouvrage qui ouvrit aussi rapidement qu'éminemment une controverse qui allait alimenter jusqu'à aujourd'hui encore la question de la motivation dans la production sociale de biens, et remettre en question la base même du principe orthodoxe de la science économique. L'ouvrage en question, *The gift relationship : From human blood to social policy*, présente une étude empirique et comparative des systèmes américain et anglais d'approvisionnement et de mise en dépôt de sang humain. Alors que l'Angleterre présentait un système strictement axé sur le volontariat et organisé par le Service National de la Santé, le principe du don de sang aux États-Unis était pour sa part largement commercialisé et géré de façon mixte entre des banques de sang pour donneurs volontaires et un important marché privé. Cette simple observation n'aurait eu en soi aucun impact si elle n'avait été accompagnée d'un ensemble de données statistiques indiquant à la fois une plus grande qualité du sang ainsi qu'une meilleure gestion des stocks et de leur répartition à travers les hôpitaux dans le système anglais. Au niveau de la qualité, il ressort de l'étude de Titmuss que la commercialisation du sang a pour effet d'inciter des populations démunies, et d'accroître au final le risque de stockage de sang contaminé. De plus, permettre aux riches d'acheter le sang de ceux qui sont dans le besoin ne va pas sans poser sérieusement question en terme d'équité. Mais ce qui nous semble ici encore bien plus essentiel, c'est la démonstration de Titmuss selon laquelle le système américain de rémunération s'avère également suboptimal au niveau purement économique. En effet, de la mixité du système américain résultent une importante diminution des donations volontaires et un accroissement de l'offre commerciale, cependant insuffisant pour combler la demande comme l'indiquent les chiffres établis entre 1961 et 1967, et accompagné des problèmes qualitatif et éthique sus-mentionnés. Titmuss en conclut que le système d'acquisition volontaire de sang, qu'il soit suscité par un désir purement altruiste, un sentiment d'obligation ou une réponse à la pression sociale

[Tazdaït, 2008, p. 152], est à la fois plus équitable et plus efficient que celui du marché, et que donc le principe de commercialisation doit être tenu à l'écart de cet enjeu afin de laisser toute latitude à une économie hétérodoxe basée sur le «droit de donner» [Titmuss, 1971, p. 94].

L'économiste Kenneth Arrow, fer de lance de l'économie néo-classique et de son développement en théorie du choix social, fut l'un des premiers à remettre en question l'analyse de Titmuss. Sa réponse prit la forme d'un exposé théorique reformulant les principes économiques fondamentaux en vigueur dans ce cadre d'analyse, et rejetant avec force l'argument selon lequel la création d'un marché, et la mise en place de son principe d'incitation monétaire, peuvent avoir pour effet la réduction d'une activité fondée sur un autre principe de mobilisation, à savoir celui du don volontaire [Arrow, 1972]. Ainsi, la présence d'un marché du sang devrait au contraire accroître l'espace de choix des agents, ne pouvant avoir aucun impact négatif sur la structure incitative du don de sang dès lors que cette dernière reste en place et accessible à tout un chacun. Cependant, force est de constater que l'argumentaire d'Arrow ne parvient pas à remettre en question les résultats empiriques avancés par Titmuss et confortés par d'autres études à sa suite, Arrow acceptant même le constat de la piètre qualité du sang aux États-Unis. Toujours est-il que le système d'acquisition sanguine américain opta ensuite dans le courant des années 70 pour un principe exclusivement volontaire, les banques se renflouèrent alors, des enquêtes à la sortie des centres indiquant que les donneurs appréciaient d'aider les autres, expérimentaient un sens de la responsabilité ou de l'obligation morale, ou encore réciproquaient au fait d'avoir des proches ayant bénéficié de transfusions sanguines [Benkler, 2006, p. 93].

Nous souhaitons rapidement tirer de ce débat trois conclusions. Premièrement, l'étude de Titmuss indique de façon claire l'impact sur la société - dans ce cas précis, la diminution généralisée du nombre de donneurs - du choix d'une structure institutionnelle. De la sélection par les responsables politiques de telle ou telle structure de gouvernance résultera l'ouverture d'un panel plus ou moins large de possibles pour les individus. En d'autres termes, les institutions créées ont une influence sur le comportement économique des acteurs. Cette posture institutionnaliste que nous avons traitée dans cet essai est donc bien en total porte-à-faux avec l'approche économique néo-classique telle que défendue par Arrow, qui, comme indiqué ci-dessus, suppose une autonomie radicale entre les sphères d'incitations dès lors que les acteurs ne peuvent agir que selon une procédure individualisée et rationalisée.

Deuxièmement, et comme l'indique cette dernière réflexion, nous voyons bien la difficulté et la réticence que peut avoir l'économie standard à appréhender des notions issues d'autres sciences humaines et à ce point complexes au niveau motivationnel que celle du don. En effet, une fois accordée sur un postulat aussi puissant que celui du choix rationnel, à savoir la capacité des individus à opter pour la meilleure action en fonction de préférences stabilisées, la partition économique peut difficilement s'approprier les diverses motivations sortant de la catégorie de l'intérêt personnel. Mais bien plus fondamentalement encore, ce débat, ou plus exactement l'incapacité d'Arrow de remettre réellement en ques-

tion les résultats empiriques de Titmuss, démontre la pertinence d'un principe de plus en plus occulté à l'heure actuelle, comme rejeté dans le monde des idées par une vision technico-économique à l'omniprésence croissante : l'irréductibilité à un principe unique de la complexité du social.

Troisièmement, à la suite de notre réflexion sur la confiance réflexive, nous pouvons aisément lire ce débat comme un exemple de la différence entre une approche optimiste de l'institutionnalisme et une approche scientifique fondée sur la suspicion. La volonté de créer un marché du don sanguin répond à une logique économique dont le postulat de départ n'est autre que l'égoïsme individuel ; ne voyant pas ce qui pourrait inciter les acteurs à agir de façon «désintéressée», la création d'un marché avec rétribution financière doit alors faire sens. Mais ce faisant, un tel choix de gouvernance a un impact direct sur la structure intentionnelle des acteurs, en réduisant la formation d'engagements sociaux, ou tout du moins en les incitant à agir par bénéfice pécuniaire.

L'approche anti-utilitariste

Ce débat oppose donc de façon remarquable deux auteurs autour d'une même problématique développée par une éthique particulière : l'utilitarisme. Parfois définies comme des «économies de la morale», les théories utilitaristes auxquelles nous avons fait référence à plusieurs reprises dans ce travail sont donc caractérisées par leur confession aux principes du choix rationnel et de l'individualisme méthodologique. Le mobile essentiel de l'action humaine pour l'utilitarisme n'est autre que le désir de maximiser le bien-être, le plaisir et les possessions matérielles à partir du principe de l'intérêt. Comme nous l'avons vu avec Russell Hardin, ce mobile peut cependant être monté en généralité afin de parvenir à l'établissement d'une notion d'intérêt général par laquelle l'individu (ou un groupe de sociétaires) va calculer l'impact de ses actes sur le confort de ceux qui seront affectés par la décision, et parvenir à choisir celle qui sera la plus «souhaitable», c'est-à-dire «utile», pour le plus grand nombre. Le principe de base de l'utilitarisme se fonde donc sur la capacité de l'être humain à calculer et maximiser les conséquences de ses actes, que ce soit selon l'étalon benthamien du plaisir ou celui du bonheur de John Stuart Mill, ou encore que ce soit selon un calcul particularisé à la situation ou parvenant à établir des règles catégorielles.

À l'encontre de cette éthique particulièrement seyante pour les tenants du libéralisme, et concrètement dominante à l'heure actuelle (comment penser que les individus puissent agir de façon contraire à leurs intérêts matériels, libidinaux, de prestige ou de pouvoir ?), le Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales (plus communément appelé le MAUSS, en référence à son premier prophète Marcel Mauss et à sa «bible» *Essai sur le don* [Mauss, 1966]) entend offrir une alternative redonnant ses lettres de noblesse à la littérature refusant cette perspective économiste. Faisant référence à l'important travail théorique réalisé depuis maintenant près de 30 ans par le MAUSS, la question essentielle, celle à partir de laquelle toutes les autres doivent découler, ne réside pas dans le calcul mais bien dans le sens : l'homme est avant tout en quête de

reconnaissance car il n'existe qu'à travers la gestion de l'image de soi donnée *aux* autres et *par* les autres.

La figure du don cérémoniel chez Mauss s'institue donc contre l'intérêt en tant que relation cruciale pour les affaires humaines, en permettant l'ouverture d'une histoire et d'une narrativité sur base de sa triple obligation de donner, recevoir et rendre. La relation donatiste, à l'inverse de celle liée sur base d'un intérêt dont la disparition remet en cause non seulement sa poursuite mais son existence même, est «auto-consistante» selon le terme d'Alain Caillé, c'est-à-dire qu'elle ne peut être réduite ni à un choix individuel (selon une perspective économiste du don qui le ramènerait à un calcul d'intérêt sur le long terme) ni à des règles holistiques (qui reviendraient à tronquer l'essence du don en le replaçant au sein d'une structure plus large). Mauss définit le don comme un «phénomène social total» recouvrant toutes les dimensions de la vie, et appelant à une révision de l'aspect dissociatif de la pensée moderne [Dzimira, 2006, p. 5]. Caillé décrit alors la pensée maussienne comme étant une «voie du milieu» reposant sur un sens aigu de soi et des autres, entre guerre et paix, intéressement et désintéressement, liberté et asservissement. Cette voie théorique et épistémologique particulière est abductive : "[...] ni rationaliste-universaliste ni relativiste, elle croit que les phénomènes sociaux généraux ne se manifestent jamais dans leur généralité même, mais toujours sous des formes historiques singulières" [Caillé, 2009, p. 146].

En résumé, le don est ambigu, et de cette ambivalence résulte son aspect fondamentalement anti-utilitaire ; le don est un «fait social total» en ce qu'il est proprement institutionnel, ni marginal ni privé, et "concerne toute la société et le tout de la société (même s'il n'est pas tout dans la société)" [Hénaff, 2002, p. 205].

> "Une théorie anti-utilitariste de l'action ne nie pas le rôle des motivations utilitaires et la force de l'intérêt : elle n'est pas an-utilitariste. Elle se propose seulement d'en circonscrire le champ, d'ailleurs instable et par nature variable. Or, déterminer la place respective des mobiles utilitaires et anti- ou supra-utilitaires revient de proche en proche à poser la question des rapports entre économie et société. [...] C'est que cette question de la place que doit occuper l'économie au sein de la société [...] est la question décisive pour la démocratie. Une société réellement démocratique doit-elle faire la plus grande place à l'économie de marché, une place limitée ou aucune place ?" [Caillé, 2009, p. 8]

Selon Alain Caillé, il existerait en fait une «socialité primaire» prenant naissance dans le chaos indéterminé des contextes, et une «socialité secondaire» issue de la structuration à l'œuvre par les ordres systémiques [Caillé, 2009, pp. 113-114]. La seconde se fonde sur la première, et est le lieu de l'utilité fonctionnelle des ordres économique et politique en tant que structures. La socialité primaire est pour sa part l'ensemble des relations de personne à personne (famille, amis, associations, etc.) à partir desquelles se déploient les énergies affectives et les passions comme base de la socialité secondaire fonctionnelle. À nouveau,

une perspective anti-utilitariste n'est pas un an-utilitarisme, ce qui signifie qu'il existe bien des lieux où la logique de l'intérêt prévaut, et ce même dans le cadre de la confiance.

Bien qu'esquissée de façon très timide, la question des rapports entre confiance et don est déjà présente dans l'étude anthropologique de Marcel Mauss. En effet, l'avancée déterminante que réalisa ce dernier repose sur sa découverte de l'importance du rôle de la réciprocité dans la poursuite des interactions et la formation d'obligations irrésistibles ; les dons sont des «prestations somptuaires» établissant une procédure de reconnaissance réciproque [Hénaff, 2002, p. 155]. Son hypothèse centrale est que la triple obligation de donner, de recevoir et de donner en retour, ne peut pas être comprise en termes de calcul rationnel mais bien selon une approche sociologique de type holistique. Comme nous le rappelle Marcel Hénaff, si Mauss ne fut pas le premier à traiter du don cérémoniel, c'est lui qui sut en faire un *problème* en tant que tel ; "c'est lui qui a montré que la réciprocité généreuse rituellement codée constituait le fait dominant des relations entre groupes dans les sociétés traditionnelles et formait le ciment même du lien social" [Hénaff, 2002, p. 145]. Ainsi, l'énigme du don cérémoniel repose sur la transcendance qu'il opère de considérations purement économiques - il n'est pas un rapport entre les hommes par l'intermédiaire des choses - ou même morales, ouvrant au «divin» ou au «social» dans un triple geste quasi-mystique d'offrande, de défi et de lien. Enfin, le don traditionnel était un geste ouvrant à une confiance inconditionnelle, il levait les ambiguïtés et la crainte de l'autre, signant une appartenance et une reconnaissance réciproque quasiment indéfectible.

> "Gift giving is a form of non-immediate reciprocity where reward is neither discussed nor consciously calculated at the moment the offering is made. In the long run, however, one expects gifts to be reciprocated. Thus, in primitive and archaic societies, those societies based on gift-relationships, «there is no middle path ; there is either trust or mistrust». Modern, stratified and divided societies, Mauss argues, by definition are no longer reciprocal." [Misztal, 1996, pp. 16-17 - citant M. Mauss]

La perspective relativement pessimiste de Mauss quant au statut du don dans nos sociétés modernes n'est cependant pas partagée par tous les auteurs à sa suite. Ainsi, comme nous l'avons vu par le biais du célèbre débat Titmuss/Arrow, il semble bien y avoir toujours une place à l'heure actuelle pour ce mécanisme social. Sans doute existe-t-il même, aujourd'hui plus que jamais, un besoin de reformulation des enjeux sociaux en termes de don. Mais la remarque de Mauss sur l'incapacité structurelle de nos sociétés modernes à développer de la réciprocité ne doit cependant pas être prise à la légère : le don cérémoniel, avec sa forme théâtrale fortement symbolique et son aspect public, semble en effet bel et bien révolu, et il conviendra de voir la façon dont nous gérons à présent ce besoin de réciprocité sous-tendant notre sociabilité. Nous reviendrons dans la prochaine section sur cette question avec l'aide de Marcel Hénaff. Avant cela, nous souhaitons d'abord présenter l'approche institutionnaliste de la monnaie en opposition à sa saisie instrumentale par la théorie économique orthodoxe,

largement dominante à l'heure actuelle.

8.2.2 L'institution monétaire

En opposition aux théories individualiste et utilitariste qui appréhendent les institutions comme autant d'instruments réglés sur les exigences rationnelles des acteurs, l'institution monétaire est traitée par les auteurs qui suivent comme un lien de confiance essentiel à la stabilisation de toute société marchande. L'hypothèse défendue par Michel Aglietta et André Orléan dans l'ouvrage *La monnaie entre violence et confiance* est alors que l'institution monétaire doit être repensée en tant que fait social transcendant les volontés individuelles, mais dont le sens est évacué s'il n'est pas compris à la fois comme résultant de croyances sociales et comme principe cohésif de celles-ci : contre une approche instrumentale, les auteurs proposent donc une perspective «autoréférentielle» de la «liquidité» de l'argent, laquelle attribue à ce dernier un pouvoir de désirabilité intrinsèque en en faisant un lien social fondamental et fondateur [Aglietta et Orléan, 2002a].

La sociologie économique de la monnaie

L'approche institutionnaliste de la monnaie élaborée par les économistes français Michel Aglietta et André Orléan se caractérise par une vision hétérodoxe de la monnaie. Selon cette acceptation, la monnaie n'est ni une marchandise ni un instrument d'échange, comme c'est le cas au sein de l'approche économique classique de type walrassien axée sur la valeur utilitaire, mais bien avant tout un rapport social, un lien institutionnel au fondement de l'ordre marchand, ouvrant aux relations de production. À la suite d'Aristote - nous reviendrons en détail dans la section suivante sur la conception aristotélicienne de l'argent avec Marcel Hénaff -, ces auteurs voient dans la monnaie et la valeur une seule et même réalité reposant sur un rapport d'égalité et un principe d'homogénéisation des biens [Orléan, 2009b]. Elle est une «richesse» socialement reconnue et légitimée, et déploie en ce sens une propriété particulière de focalisation du désir et désirabilité absolue de la part de tous les sociétaires marchands, à savoir sa «liquidité» [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 67]. Cependant, cette fonction d'attractibilité infinie de la monnaie est telle qu'elle en vient à ne plus être considérée en tant que simple fonctionnalité mais bien en tant qu'"expression de la société comme totalité" [Aglietta *et al.*, 1998, p. 10]. À travers sa capacité à recueillir l'adhésion du groupe social et à l'exprimer de manière objectivée, la monnaie est ce par quoi la société est rendue présente dans l'ordre marchand.

C'est ainsi qu'Orléan trouve dans un texte de Marcel Mauss une heuristique du «talisman» révélant l'incroyable puissance d'attraction de cette «valeur étalon» qu'est la monnaie [Mauss, 1974]. La valeur de la monnaie est intrinsèque, permanente et transmissible, socialement acceptée et unanimement vénérée. Selon Mauss, ce pouvoir repose en grande partie, à l'heure actuelle encore, sur la confiance qu'éprouvent les sociétaires à l'encontre de sa capacité d'acquisition de biens ; la monnaie est donc sous-tendue par une confiance collective qui, à la différence de la représentation magico-religieuse du talisman dans les sociétés traditionnelles, provient du pouvoir d'achat qu'elle confère. Mais ce qui s'avère

essentiel dans cette représentation, aussi bien traditionnelle que moderne, c'est que ce pouvoir libératoire universel n'est rien sans ce phénomène de dévotion collective qu'il opère sur la communauté ou la société [Orléan, 2009b, p. 5] ; en d'autres termes, et nous découvrons ici le cœur de notre problématique, la confiance qui fonde la monnaie est dépendante d'une croyance collective de l'ordre de la foi psychologique, renvoyant au thème préalablement traité de la suspension du jugement dans l'acte de confiance. C'est en ce sens que doit être compris la célèbre expression de François Simiand pour lequel "toute monnaie est fiduciaire" en ce qu'elle est le produit d'une "croyance et d'une foi sociale" [Simiand, 1934]. Ce pouvoir de la monnaie résulte donc d'une force intrinsèque d'attraction et de fascination qui conduit chacun à la vouloir absolument ; c'est là une réalité dont on trouve de multiples expressions dans la littérature et dans l'histoire mais qui est totalement absente de la théorie économique orthodoxe. Voici donc la base de la réflexion proprement institutionnaliste sur la monnaie : l'enjeu de la monnaie n'est autre que l'objectivation de la valeur.

> "Comme Mauss, nous pensons que la fonction d'instrument des transactions est seconde. Elle procède de cette réalité fondatrice : exprimer la valeur. C'est parce que les économistes ont cherché à penser la valeur hors de la monnaie que cette idée simple a été obscurcie jusqu'à disparaître. Mauss ajoute à cette analyse une idée importante : la prétention à exprimer la valeur se donne à penser essentiellement comme une force, force d'achat, force d'attraction, ressentie *hic et nunc* par les acteurs." [Orléan, 2009e, p. 225]

À l'opposé, dans l'approche monétaire défendue par la modélisation économique néo-classique dite «des générations imbriquées», la monnaie est considérée exclusivement comme un pur instrument servant l'accroissement d'utilité des individus. Ce modèle suppose en effet qu'à chaque période coexistent deux générations caractérisées par la jeunesse d'un côté et la vieillesse de l'autre. L'acceptation de la convention monétaire par les jeunes provient alors d'un raisonnement stratégique prenant en compte le bien-être de la génération à venir, selon un schéma identique à celui qui fit que leurs propres aïeux acceptèrent la monnaie pour la même raison. La monnaie résulte donc dans ce cadrage instrumentaliste de l'établissement d'un équilibre stratégique où les sociétaires en viennent à accepter la monnaie parce que d'autres sociétaires l'ont déjà acceptée en premier lieu. Le paradoxe inhérent à ce raisonnement est que rien ne permet de comprendre ce qui opéra en premier lieu l'acceptation de la monnaie. On obtient en effet une hypothèse fondée sur une infinité d'anticipations, continuant de façon systémique à laisser de côté la question de savoir pourquoi la monnaie a été institutionnalisée à un moment donné. Cette critique de la spécularité - à savoir le fait de se mettre à la place d'un autre - infinie du fait monétaire est analogue à celle élaborée par Jean-Pierre Dupuy à l'encontre du principe de «*common knowledge*» qui sous-tend la convention lewissienne et l'ensemble des approches individualistes réductionnistes [Dupuy, 1989].

La volonté de sortir de la spécularité et de son impuissance mène donc ces socio-économistes à penser la société comme étant capable de produire en soi

de la puissance, renvoyant au célèbre principe spinoziste de la «*potentia multitudinis*» [Lordon et Orléan, 2008]. Si une coordination réussie nécessite bien la mobilisation d'une convention, cette dernière est établie sur la base d'une forme affaiblie de «savoir collectif» où la logique spéculaire est stoppée au moyen d'une référence «collectivement reconnue», à savoir la monnaie dans le cas présent [Orléan, 1994, p. 26]. À la différence du *common knowledge*, le concept de savoir collectif mobilisé par l'économie des conventions ne réside donc pas dans le chef des acteurs mais bien dans des objets symboliques et des cours d'actions. En d'autres termes, la convention monétaire initiale acquiert, au travers de son usage répété, une acceptation sociale et non plus interindividuelle qui opère une transformation de l'activité cognitive des sociétaires à son égard ; ces derniers en viennent à oublier son caractère consensuel et son origine mimétique pour s'y référer de façon proprement institutionnelle selon un principe électif [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 84]. Sa valeur est alors intrinsèque et non pas extérieure comme le pensent les théoriciens du choix rationnel, elle *est* l'objet institutionnel et non pas le résultat du jeu. C'est en cela que réside la principale différence entre les écoles conventionnalistes américaine et française : la première traite la convention comme étant endogène au jeu de l'échange, alors que la seconde la saisit de façon exogène comme étant le résultat d'une régularité associée à un savoir collectif atténué [Côme et Diemer, 1995]. Notons enfin, au sujet de ce savoir collectif affaibli et à la suite d'Alain Loute, l'importance de la répétition d'usage de la monnaie qui vient à en faire un objet élu de référence holistique dans cette réflexion : en ce sens, c'est avant tout la valeur pratique de la monnaie qui fit d'elle cet imposant facteur fiduciaire sur lequel repose l'ensemble de l'ordre économique.

> "À nos yeux, la théorie de l'action collective de Aglietta et Orléan doit se comprendre comme une théorie «pragmatique» de l'action coordonnée. [...] Il faut garder à l'esprit que ce qui fait [de la monnaie] un repère pour l'action, c'est le fait qu'elle soit acceptée et ré-acceptée au fil des actions. Si la monnaie coordonne et stabilise les échanges, c'est moins parce qu'elle repose sur une représentation partagée de la valeur que parce qu'elle sert effectivement d'appui à nombre d'actions et que les acteurs renforcent ainsi son rôle de garantie pour l'avenir par leurs pratiques." [Loute, 2008, p. 81]

L'adhésion à la monnaie constitue donc en soi une affirmation et une acceptation de la collectivité, à la fois porteuse d'un projet social et d'un principe de solidarité : son aspect qualitatif réside en cela. C'est à ce titre que plusieurs sociologues, à la suite de Simiand, décrivent la monnaie comme un acte fiduciaire primordial. La monnaie représente notre appartenance et notre contribution active à la vie sociale, à la fois gage de confiance rappelant notre socialisation et institution de la confiance généralisée. C'est sur elle que doit être repensée la légitimité du système financier. Contre la posture monétariste défendue par Milton Friedman menant à la dérégulation, Aglietta et Orléan défendent alors une approche régulationniste dans laquelle les banques centrales doivent au contraire être critiquement soutenues par les croyances monétaires collectives, et où la question des crises de confiance ne doit plus être évacuée par des

impératifs fonctionnels liés à la poursuite de l'ordre économique mais bien replacée au centre de l'arène démocratique. En effet, la structure générative de la confiance, de même que celle du don, ne se réduit pas à son instrumentalisation et à son appropriation par des critères systémiques : en tant que réponse au chaos de la complexité sociale, elle détient elle aussi une puissance intrinsèque issue de l'«auto-transcendance» du social. La monnaie, en tant qu'expression de la totalité du social s'imposant aux volontés privées, constitue alors le lieu privilégié de résistance à l'hypothèse dépolitisante du libéralisme économique ainsi que d'une refonte de son développement capitaliste : parce qu'elle est le cœur du système économique, et parce que le projet hayekien d'une société démonétarisée semble bien en rester à l'état d'utopie [Orléan, 2005] - d'où le malaise certain chez les ultra-libéraux à l'encontre du principe monétaire -, la monnaie représente la réalité institutionnelle autour de laquelle une réflexion démocratique peut avoir lieu.

Trois niveaux de confiance

La monnaie, "ni marchandise, ni État, ni contrat, mais confiance" [Aglietta et Orléan, 2002b, p. 1], présente alors à travers les travaux d'Aglietta et Orléan cette tension interne constitutive entre individualisation et socialisation faisant d'elle un «fait social total» [Mauss, 1966]. Parce que l'ordre monétaire est stabilisé grâce à la confiance, la prise en considération de la complexité sociale de cette dernière ouvre à une réflexion sur l'enjeu d'une gouvernance réflexive du fait monétaire, c'est-à-dire à une gestion ouverte et intégrative de l'ensemble des potentialités programmatrices issues de la sphère sociale.

> "Cette théorie puissante qui définit la monnaie comme la forme objectivée de l'échange dépouillé de toute caractéristique idiosyncrasique, la pose en opérateur formel de la valeur économique. Des conséquences de grande portée en découlent. Étant l'expression même de la valeur des objets économiques, la monnaie ne peut avoir aucune valeur substantielle pour la garantir. [...] L'attitude subjective à l'égard de cette abstraction sociale est la confiance, c'est-à-dire le postulat que la monnaie sera toujours acceptée dans l'échange par des tiers inconnus de chacun. Elle découle de la polarisation unanime. Mais comme la monnaie est pure quantité, [...] elle est source du désir d'argent. Telle est l'ambivalence de la monnaie. D'un côté, la confiance collective dans la monnaie est promesse d'harmonie dans les échanges ; de l'autre, le pouvoir de l'argent déclenche des crises qui sont des facteurs de désordre dans l'ensemble de l'économie. Les deux termes de cette contradiction s'aiguisent avec l'expansion mondiale du capitalisme. C'est pourquoi la confiance ne peut se passer de régulation, ni celle-ci de la puissance publique." [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 103]

Cette citation présente de façon remarquable tout l'enjeu politique de la monnaie dans son lien à la confiance. Le caractère holiste de la monnaie est ce qui permet à la société marchande d'exister par le biais d'une médiation et d'une

focalisation des comportements individuels au potentiel chaotique certain. Mais il importe ici de bien comprendre que cet aspect totalisant empêche également toute forme de gestion autoritaire de la monnaie - elle est en effet son propre souverain [Aglietta *et al.*, 1998]. Son origine proprement mimétique témoigne de sa structuration non rationnelle en première instance ; le fait qu'elle soit "[...] le fruit de l'opacité et de la méconnaissance" [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 102] entraîne donc l'indisposition fondamentale de l'État à en assurer seul la légitimité lors de crises monétaires, c'est-à-dire lorsque son acceptabilité n'est plus garantie. Aucune instance hiérarchique, aussi autoritaire soit-elle, ne peut établir en tant que telle la croyance collective nécessaire au maintien de la confiance monétaire : celle-ci doit être socialement et pragmatiquement acceptée en premier lieu avant de pouvoir être relayée par le traitement scientifique d'une autorité de contrôle. En d'autres termes, il faut que l'élection monétaire soit légitime, et cette légitimation repose pour Aglietta et Orléan sur trois niveaux de confiance cumulatifs et auto-renforçants.

Le premier niveau de confiance est celui de la «confiance méthodique» : "fondée sur la routine ou la tradition, elle procède de la répétition des actes qui mènent les échanges à bonne fin et les dettes privées à leur règlement" [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 104]. Ce premier stade, primordial, renvoie à l'ensemble de notre réflexion sur la composante routinière de la confiance, menant à une réflexion néo-institutionnaliste du fait monétaire. La monnaie y est acceptée et légitimée sur base de son aspect habituel et allant de soi, comme le résultat fonctionnellement convaincant d'une régularité ayant fait ses preuves. La confiance méthodique est donc plus de l'ordre de l'assurance que de la prise de risque en tant que telle. Comme le soulignent Aglietta et Orléan, c'est en fait la seule forme de confiance monétaire reconnue par les posthayékiens de la *New Monetary Economics* - révélant à nouveau toute l'incommodante difficulté de leur position face à la monnaie, devant rationnellement être supprimée alors que sa réalité et son succès démontrent son recoupement naturel avec la logique économique.

La limite de ce premier niveau repose alors sur les dérives que provoque le désir d'argent. La perspective de richesse qu'il entraîne, issue de son aspect intrinsèquement liquide, peut conduire à un déchaînement des rivalités : c'est l'aspect profondément violent de la monnaie résultant de son pouvoir d'attraction infini. En effet, la confiance méthodique n'empêchant en rien le déploiement de comportements opportunistes et d'abus de pouvoir, l'élaboration d'une instance de contrôle à cet effet paraît rapidement nécessaire afin de parer à une déficience de la rationalité mimétique. En d'autres termes, la captation indue d'argent peut très bien mener à une remise en cause de la coopération interpersonnelle. Mais cette première raison fonctionnaliste n'est pas la seule, et celle que mobilisent Aglietta et Orléan se déploie à un autre niveau : la confiance collective est en effet "[...] insuffisante pour sceller une «communauté de destin» des usagers dans des situations critiques. Cette communauté exige des garanties de pouvoir d'achat, de croissance et de redistribution" [Maesschalck et Loute, 2003, p. 11] qui ouvrent à une dimension socio-politique au-delà d'un simple agencement routinier. La confiance méthodique va alors être renforcée par une «confiance hiérarchique» fondée sur la légitimité politique de l'autorité et dont résulte le

sceau étatique inscrit sur la monnaie. Orléan convoque alors dans le chef des banques centrales un principe assez souple d'«autonomie opérationnelle», renvoyant à l'idée d'une indépendance de moyens et non pas d'objectifs, dès lors que son action doit rester soumise à la programmation sociale [Loute, 2008, p. 87]. Il est donc primordial que les revendications d'indépendance statutaire des banques centrales ne perdent pas de vue ce besoin fondamental de soutien et de relais au sein des populations en s'assurant de la compréhension par tous de leur objectif et démarche [Orléan, 2008a, p. 34].

> "Dans les règles monétaires se donne à voir un projet social global où la place de chacun est précisée et où les buts à atteindre sont fixés. S'y trouve exprimée la société comme «communauté de destin». La confiance éthique a pour fondement l'adhésion collective à ce projet. C'est cette confiance qui est à la base de l'action de la banque centrale comme garant symbolique à la monnaie de réserve. Aussi peut-on dire que la monnaie tire ses capacités régulatrices de son aptitude à représenter la communauté des échangistes en tant que système partagé de valeurs." [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 116]

Voici donc apparaître le troisième niveau de la «confiance éthique», reposant sur un groupe de croyances de type «civique» - ou «patrimonial» comme nous le verrons par la suite - assurant une légitimation de la monnaie selon l'idée qu'elle contribue au bien commun des sociétaires [Maesschalck et Loute, 2003, p. 12]. Cet ultime stade de la confiance chez Aglietta et Orléan repose en fait sur la reconnaissance de la libération de l'individu que permit la monnaie marchande : "[...] l'essor de l'abstraction monétaire crée l'abstraction de l'individu" [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 105]. Ce principe d'abstraction provient en fait directement des travaux de Georg Simmel sur la question de la légitimité de l'argent [Orléan, 1996] ; en effet, Aglietta et Orléan ne cachent pas le fait que leur conception de l'argent est fortement influencée par les réflexions philosophiques tenues sur le sujet aussi bien par Aristote que Simmel. Or, comme nous allons le voir à présent avec Hénaff, l'abstraction monétaire possède deux fonctions importantes en termes de justice et de liberté. La conscience de la libération des liens de dépendance que permet la monnaie apporte donc une dimension éthique venant chapeauter son stade hiérarchique et l'exercice de la régulation. L'étude des crises monétaires lorsque vient à manquer l'un de ces niveaux de confiance ouvre donc à la question de la gouvernance de la monnaie, laquelle fera l'objet de notre dernier chapitre.

8.3 Argent et reconnaissance

Cette dernière étape va s'avérer essentielle pour la raison suivante : en traitant avec l'aide de Marcel Hénaff de la distinction entre monnaie cérémonielle et monnaie marchande, nous allons pouvoir comprendre à la fois ce qui est en jeu dans l'ordre monétaire de nos sociétés avancées mais aussi et surtout ce qui lui échappe. L'échange monétaire ouvre-t-il à l'altérité, génère-t-il du lien social, opère-t-il une reconnaissance adéquate ? Répondre à ces questions nous mènera

sans doute au-delà de l'ordonnancement logique qui sous-tend la marche de notre réflexion, puisqu'il nous reste encore à étudier la question de la régulation monétaire dans notre dernier chapitre, mais cette étape nous semble cependant primordiale en ce qu'elle va nous conférer les éléments compréhensifs requis à la définition d'une limite importante du projet régulationniste d'Aglietta et Orléan, à savoir une déficience en termes de réciprocité issue de la confusion généalogique des monnaies cérémonielle et marchande. Il nous semble pour cette raison que nous ne pouvions en faire l'économie.

Comme nous venons de le voir, le don a pris à l'heure actuelle une forme de plus en plus monétarisée, et est souvent rendu, à grande échelle, impersonnel et indirect - on donne à des organismes qui se chargent de traiter les sommes (certains voyant même dans leurs impôts une forme de don à l'égard des chômeurs), ou encore on vire de l'argent lors de grand-messes télévisuelles. La question qui nous intéressera ici est de savoir le sens que nous pouvons attribuer à ces formes modernes qu'a pris l'enjeu donatiste, et de réflechir à l'impact en terme de réciprocité et de reconnaissance de la monétarisation des échanges.

Mobilisant sa connaissance des grands textes de l'antiquité, Hénaff établit une filiation originale sur la question de la monnaie entre les réflexions aristotéliciennes sur la cité (essentiellement dans la *Politique* [Aristote, 1977] et l'*Éthique à Nicomaque* [Aristote, 1979]) et la philosophie de l'argent de Georg Simmel [Simmel, 1987]. L'ordre monétaire a bel et bien une légitimité éthique, celle qui fonde le troisième niveau de confiance dans la réflexion d'Aglietta et Orléan, et nous verrons avec ces auteurs-là en quoi elle consiste. Surtout, nous verrons comment Hénaff reformule l'enjeu de reconnaissance lié à la place que prit l'ordre économique dans nos sociétés modernes. Comme nous allons le voir, cette réflexion fera alors remarquablement écho à nos propos précédents sur la modernisation du phénomène de confiance.

8.3.1 Monnaies cérémonielle et marchande

Dans son traité philosophique *Le prix de la vérité*, Marcel Hénaff met à jour et retrace deux généalogies de l'argent dans son lien à la socialité. La première, déjà défendue non seulement dans l'enseignement mais aussi au travers de la dramaturgie de la mort de Socrate[2], confère à l'argent non pas un rôle économique mais bien un rôle symbolique de reconnaissance à travers la relation du don/contre-don. Cette première histoire, longue et profonde car se révélant au sein de toute forme de société, fait donc avant tout de l'argent un médium

[2]Ainsi le plus sage parmi les Sages de la Grèce antique, après avoir été injustement condamné à mort, interdit-il à Criton d'acheter la complicité des gardiens afin de lui permettre de fuir. Ayant fondé la base de son enseignement sur le refus du profit pécuniaire, Socrate voit dans sa pauvreté et son refus de pervertir sa pensée par des considérations matérielles l'argument ultime de son innocence et la preuve de son profond respect du principe de justice [Hénaff, 2002, p. 13]. L'acceptation de sa condamnation révèle de façon remarquable son intégrisme moral ; son déni de l'argent que ses disciples lui proposent se fonde d'une certaine manière sur un refus de l'instrumentalisation des biens selon une logique de l'intérêt personnel, et ce même s'il en va de sa survie. L'argent, loin de n'être qu'un simple outil de levier économique, doit être appréhendé comme un révélateur de valeurs, et Socrate choisit pour sa part de faire passer la justice avant sa propre existence.

relationnel, qui à partir de gestes de générosité et de bienveillance ouvre à une dimension commune par le biais d'une chaîne de reconnaissance dont les maillons sont le don, le reçu et le rendu. La seconde généalogie se confond historiquement en majeure partie avec la première, et opère une forme de technicisation de l'argent pour en faire une monnaie à proprement parler, c'est-à-dire un outil économique et politique somme toute légitime et efficace, comme le démontrera la relecture d'Aristote et de Simmel par Hénaff.

À la question de savoir quelle est la valeur des productions et activités de l'esprit humain, la réponse de Hénaff consiste donc, en retraçant l'histoire des idées philosophiques et anthropologiques sur le principe de l'argent, à en souligner l'irréductibilité au principe de l'échange marchand. Le problème de la réduction de l'argent à son rôle purement marchand repose sur la «dédramatisation» qu'elle vient à en opérer ; la monnaie devient un objet à la fois neutre et neutralisant, libre d'appropriation excessive et sans volonté de retour interactionnel. Ce qui est perdu au travers de cet oubli de l'asymétrie originelle de l'échange est conséquent et résulte en l'obscurcissement d'une simple vérité : il existe une dimension de l'humanité et du fait social proprement «hors-de-prix», celle de la vie, de l'amitié, de l'amour, de la mémoire commune ou encore de la vérité [Hénaff, 2002, p. 30]. Cette dimension est celle de la logique de la réciprocité, comme "[...] rapport profondément paradoxal de défi et de confiance, de liberté et de contrainte" [Hénaff, 2002, p. 145]. Bien que le hors-de-prix tende donc à être de plus en plus occulté à l'heure actuelle, il reste malgré tout omniprésent et répond à d'autres exigences humaines.

> "Ce qui, de nos jours, rend les choses confuses et difficiles à analyser, c'est que, dans les sociétés modernes, le champ de l'économie rationnelle tend à recouvrir toute forme d'activité et d'échange, au point que toute réciprocité de biens et de services ne répondant pas aux critères du marché est supposée «archaïque» ou, pire, «irrationelle». À ce compte, il serait irrationnel de se saluer, de remercier ou encore d'inviter ses amis, ces formes les plus usuelles aujourd'hui du don cérémoniel. L'ordre du don et celui des échanges utilitaires sont tous deux parfaitement en accord avec la raison ; mais pas sous la même rubrique ni selon le même régime." [Hénaff, 2002, p. 31]

Il convient encore de préciser le sens de la reconnaissance dans la matrice conceptuelle élaborée par Mauss. À la suite de Hénaff, c'est dans l'analyse maussienne du don cérémoniel que se donne le mieux à voir la relation de reconnaissance réciproque par l'intermédiaire d'échange de biens «précieux», non pas au sens économique du terme mais bien symbolique, ainsi que sa différence avec la forme moralisée qu'elle prend dans le cadre de la société politique. La première est caractéristique des sociétés traditionnelles dans lesquelles les relations sociales et les statuts sont définis par des systèmes de parenté (alliance, filiation), et où le don cérémoniel a pour objectif de créer une reconnaissance réciproque et publique. Le défi donatiste dans le cadre maussien est avant tout celui d'un *rapport de reconnaissance* à travers lequel le conflit ne survient que lorsque le don est refusé ou vient à manquer [Hénaff, 2002, p. 183]. Lorsque la reconnaissance est médiatisée par une instance étatique gérant ces systèmes, le lien social

devient alors indirect, le don quitte le champ de la socialité et devient affaire interpersonnelle. "À mesure que le don s'intériorise et devient affaire privée, le marché peut s'étendre dans le champ de la relation" [Hénaff, 2002, p. 147], et un processus de marchandisation des biens précieux se met en place. Le rapport de reconnaissance se mue alors en *lutte pour la reconnaissance* au sens hegelien, et définit pour sa part la relation conflictuelle des individus modernes telle qu'Axel Honneth l'a traitée. L'idée n'y est alors plus de légitimer la rivalité agonistique, mais bien de traiter de la constitution et de la reconnaissance de l'identité personnelle, et où "l'expérience de l'amour donne [...] accès à la confiance en soi, l'expérience de la reconnaissance juridique au respect de soi et l'expérience de la solidarité [...] à l'estime de soi" [Honneth, 2000, p. 208].

La différence est importante, car elle indique d'une part une focalisation sur l'aspect groupal du don comme enjeu social, et soulève d'autre part la question de la place hiérarchique de l'individu dans une société post-traditionnelle ; on observe ainsi chez Mauss un questionnement centré sur le sens du collectif, et chez Honneth une réflexion psychologique sur la médiation de la justice dans l'affirmation des sois[3] - fondement psychologisant de la reconnaissance que remettra en question Nancy Fraser [Caillé, 2009, p. 161]. En résumé, la reconnaissance chez Mauss constitue un enjeu de la socialité primaire, alors qu'elle se révèle essentiellement posée en termes de socialité secondaire chez Honneth, focalisant l'attention sur la capacité de la loi étatique à accorder du droit à avoir des droits.

> "Triomphe de la socialité et de la reconnaissance secondaires sur la reconnaissance et la socialité primaires : c'est de plus en plus de l'État, du marché et des médias que nous recevons tous les dons, d'eux que nous attendons toute reconnaissance. Ce sont donc eux qui deviennent nos maîtres effectifs. C'est avec eux, mais contre eux aussi sans doute, qu'il faudra réinventer l'esprit de la démocratie et le sens de la commune humanité véritable. Décente." [Caillé, 2009, p. 168]

Alain Caillé n'est pas le seul à décrire de la sorte le pari démocratique de notre modernité ; Marcel Hénaff, à sa façon et selon son propre raisonnement, arrive lui aussi à une conclusion semblable.

> "Les sociétés modernes demandent à la loi d'assurer la reconnaissance publique de chacun, au marché d'organiser la subsistance et aux rapports de don privés de générer du lien social. Mais sans ce lien social, sans cette relation fondatrice, sans cette reconnaissance mutuelle et personnelle où chacun risque quelque chose de soi dans l'espace de l'autre, il n'y a tout simplement pas de communauté possible." [Hénaff, 2002, pp. 205-206]

[3] Il est alors parlant de voir que, là où Mauss prend comme point de départ à sa réflexion sur la reconnaissance le fonctionnement des communautés traditionnelles, Honneth choisit pour sa part comme ancrage heuristique la célèbre figure de l'homme invisible [Caillé, 2009, p. 160].

Cette relation fondatrice qui se donne à voir dans le don agoniste, dans ces échanges cérémoniels qui prolongent le mouvement de reconnaissance de l'autre dans son irréductible idiosyncrasie, est primordiale en ce qu'elle met à jour l'asymétrie originelle du rapport social. Cette dernière, tendant à être recouverte et masquée par les perspectives économistes, révèle une généalogie particulière dont l'origine remonte à la première mise en vulnérabilité de l'échange, à ce moment d'une puissance créatrice sans égale, durant lequel se mit en branle la réciprocité au travers d'un acte de foi d'un individu vis-à-vis de son prochain. Dans cet acte, une croyance - celle d'une vie commune - vint à en chasser une autre - celle d'une guerre perpétuelle - en ouvrant une chaîne de reconnaissance qui marqua à jamais le pôle cognitif de l'humanité.

La monnaie *doit* alors être perçue *aussi* comme cette trace symbolique de ce défaut de symétrie dans la génétique sociale, de ce moment où un don fut réalisé, appelant à sa réception en tant que tel, et invitant à sa réalisation réciproque ; elle est la preuve de cette croyance primitive et, comme nous le verrons, la raison pour laquelle il est nécessaire de prendre en compte un ultime stade de réflexivité au niveau institutionnel comme possibilisation des possibles, bien au-delà de la domination actuelle de l'effectivité libérale et utilitariste. De façon plus prosaïque, l'argent est tout sauf neutre socialement, et si ses fonctions marchandes tendent à le définir concrètement, il charrie pourtant avec lui une histoire riche d'amour et de haine, de paix et de guerre, de confiance et de défiance, révélant le théâtre des relations humaines, en amont de logiques intraitables d'appartenance et de leur identification par des politiques étatiques. Cette asymétrie primitive de l'acte d'échange est à la base d'une nécessaire réciprocité sociale insoupçonnable pour la pensée économiste.

8.3.2 Fonctions de la monnaie marchande

En analysant la naissance de la communauté politique (*polis*), Aristote fut le premier à traiter de la nouvelle forme de réciprocité qui caractérise l'organisation sociale fondée sur la loi et la citoyenneté. Traditionnellement antérieure à la distinction public/privé, la réciprocité présentée par Aristote se veut à la fois plus proportionnelle, plus élaborée et plus juste, et est rendue accessible par le biais de l'échange monétaire de biens utiles. Ce nouveau mécanisme, au-delà d'une simple affaire de subsistance, scelle les destins des ordres économique et politique en ouvrant au principe de justice. La monnaie, comme «substitut du besoin» pour Aristote[4], constitue la formalisation la plus aboutie en vue de l'équivalence de biens hétérogènes. C'est cette fonction technique de la monnaie qui la rend à la fois légitime et nécessaire à l'établissement de la justice, dès lors qu'elle "[...] traduit et régule la réciprocité civique qui est à la fois interdépendance et reconnaissance" [Hénaff, 2002, p. 430]. Est-ce à dire qu'Aristote annonce de la sorte l'«économie politique», au sens défini dans notre introduction générale ? Non d'après Hénaff, car si la pensée aristotélicienne pressent la dynamique mimétique interne à ce paradigme, l'activité économique reste

[4]Le besoin chez Aristote est le lien universel, il "[...] n'est pas celui de la chose mais celui que nous avons les uns des autres pour nous procurer les biens nécessaires à la vie" [Hénaff, 2002, p. 427], et sa «substitution» à la monnaie-étalon est le résultat d'une convention.

perçue sur un mode auxiliaire au politique, elle n'en est pas la fin mais uniquement un moyen. L'économique n'y est pas conçu comme "[...] un mouvement virtuellement illimité de production et d'échange en vue d'un accroissement de puissance" [Hénaff, 2002, p. 432], mais bien comme une condition nécessaire de l'organisation de la communauté de vie permettant le passage à la communauté civique. En résumé, Aristote présente une vision refusant l'hégémonie de l'économique sur le politique (l'économique est pensé sous l'ordre du politique), fondée sur la désinstitutionnalisation du don et sur la reformulation du lien social en termes d'interdépendance des besoins. Reste alors entier, encore à l'heure actuelle, le paradoxe suivant : la nouvelle relation conventionnelle d'échanges, basée sur l'évaluation de l'inévaluable, n'assure pas en soi la reconnaissance nécessaire à la constitution de communautés de vie.

Georg Simmel défend lui aussi l'outil monétaire pour sa fonction, mais sur base d'un principe radicalement différent de celui d'Aristote : la question ne se pose plus en matière de justice, mais bien de liberté. Au moyen d'une analyse culturelle, Simmel traite de l'argent comme d'un instrument remarquablement abouti d'émancipation pour l'homme. Grâce à ses deux qualités que sont la divisibilité et l'utilisabilité, il ouvre un espace inégalé de liberté pour les sociétaires, qui mena aussi malheureusement à des dérives en tant qu'outil d'oppression - déficit d'analyse chez Simmel des situations de conflit et de pouvoir liées à la manipulation financière qui en offusqua plus d'un, sans doute à juste raison. Mais la mobilité qu'octroie la monnaie, ainsi que les différentes étapes techniques d'allégement de son expression, reflètent avant tout pour Simmel sa fonction d'autonomisation de l'individu et d'infinie potentialisation de sa volonté. Comme le souligne bien Hénaff, "[...] Simmel a su montrer de manière originale qu'historiquement une nouvelle figure de la liberté se dessine à travers cet outil, et cela autour de trois principales modalités : objectivité, substituabilité et fluidité" [Hénaff, 2002, p. 446]. Outil proprement social visant la facilitation des échanges, l'argent opéra une transformation radicale de la relation humaine qu'il convient en fait de prendre telle quelle au-delà de toute perspective critique[5]. Nous voyons donc à nouveau, tout comme chez Aristote, la mise en avant de la dimension socialement transcendante de la monnaie.

Pour Hénaff, Simmel a cependant peut-être poussé trop loin son projet de légitimation de la monnaie. Aristote, pour sa part, destitue de façon quelque peu abrupte l'ancienne réciprocité ouvrant à la justice vindicatoire traditionnelle. En ce sens, l'un et l'autre, au travers de leur focalisation sur les fonctions monétaires de justice et de liberté, perdent de vue selon Hénaff la véritable nature de l'interactivité sociale : l'échange utile, aussi fonctionnellement légitime soit-il, ne permet pas de créer du sens et ne peut en aucun cas prétendre à relier les

[5]Le principe de légitimité et son corollaire de déconnection de l'institution aux conditions apparentes de l'activité sociale qu'elle conditionne, mène alors au processus d'abstraction donnant naissance à la représentation collective de la monnaie [Orléan, 1996, p. 30]. Comme le met bien en exergue Orléan, "[...] l'argent s'élève au-dessus [des choses individuelles], comme l'unité objective du groupe se détache au-dessus des fluctuations individuelles. Car c'est là ce qui caractérise la vie propre de ces abstractions concrétisées dans les fonctions du groupe : elles se situent au-delà de leurs réalisations particulières, images tranquilles parmi l'écoulement des phénomènes individuels qui sont comme ramassés en elles, formés puis à nouveau abandonnés par elles" [Simmel, 1987, p. 208].

hommes. Ainsi, aux cotés de l'échange monétaire, le contrat, antithèse du don cérémoniel, est-il rapidement devenu le modèle relationnel privilégié dans nos sociétés modernes, dont la complexification entraîna la crainte de l'autre et de sa défection à l'encontre de nos attentes. La figure contractuelle représente parfaitement la nouvelle forme de rapport interpersonnel de la modernité : fondée sur l'autonomie individuelle, elle se veut rationalisatrice, fonction de justice et appareillage astreignant. Apanage de plus en plus de relations privées et publiques, le contrat est devenu le paradigme d'une nouvelle "[...] socialité contraignante, neutre, efficace, où le déficit de liens personnels est compensé par une amabilité excessive, une civilité très formelle mais salutaire" [Hénaff, 2002, p. 454]. À côté de ces relations abstraites et codifiées, les relations qui font réellement sens se rétractent alors au seul domaine du privé.

> "Dans la cité de la différentiation des tâches et des compétences, de la diversité des productions et des besoins, il existe un échange utile qui appartient à l'ordre de la justice ; la monnaie y joue le rôle d'instrument des évaluations équitables sous la garantie de l'autorité souveraine ; elle permet l'objectivité et la fluidité des transactions, elle assure l'autonomie des partenaires. Cet ordre de la justice est ce qui ordonne la *koinonia* à la *polis*, la communauté d'intérêts à la cité. Ce n'est pas là un espace pour le don réciproque, dont la sphère est autre et dont la fin n'est pas l'échange des biens mais la reconnaissance." [Hénaff, 2002, p. 456]

Ainsi Hénaff conclut-il à la séparation des tâches de l'ordre de la loi et du marché d'un côté - niveau sociétal de la socialité secondaire -, et de l'ordre du don interpersonnel de l'autre - niveau communautaire de la socialité primaire. À nouveau, tout comme lors de notre raisonnement sur la confiance, nous voyons donc à nouveau surgir l'idée derrière le principe du capital social : nos sociétés libérales reposent, *in fine*, sur ce besoin de socialisation à l'œuvre dans la théorie associative. Cette dernière, toujours à la suite de Tocqueville, semble décidemment bel et bien être la «science-mère» de laquelle dépendent toutes les autres, puisque c'est à son niveau seulement que peuvent être déployées des relations de type donatiste. Il conviendra donc, lors de notre analyse du modèle de gouvernance proposé par les régulationnistes, de voir comment ils prennent en compte et intègrent ce besoin de fondation sociale de l'ordre monétaire. En d'autres termes, il nous reste encore à voir au moyen d'une réflexion en termes de gouvernance réflexive la nature des rapports entre ces deux ordres.

8.4 Remarques conclusives

Comme nous l'avons vu tout au long des deux derniers chapitres, les motivations de la confiance sont nombreuses, et la comprendre strictement en matière d'intérêt économique reflète une incapacité à saisir le social dans toute sa complexité. La socialité primaire est le lieu de la narrativité ne pouvant être réduit à un quelconque principe économiste : c'est de là qu'émergent les volontés de reconnaissance et de don agonistique. Y faire confiance, c'est avant tout donner

afin d'être reconnu, c'est à la fois créer et accepter le lien social qui nous transcende selon une matrice dépassant de loin celle de l'intérêt. Elle est le lieu de l'invention politique qui témoigne d'une intelligence collective infiniment plus complexe et subtile [Caillé, 2009, p. 142], médiatisée par les récits que s'y font les hommes à travers l'enjeu social de rapports de reconnaissance. La confiance ne peut alors être comprise qu'en termes d'engagement pratique, de déclamations sans cesse renouvelées de notre appartenance à un tout qui nous dépasse mais ne serait rien sans notre présence. Les démocraties modernes, sous la coupe de velléités techno-scientifiques et économiques, ont de plus en plus de mal à saisir et mobiliser l'énergie de cette socialité primaire. Au-delà des visions purement économique et systémique, aussi fondées sur une vision imparfaite de la rationalité soient-elles, il convient d'appréhender l'acteur social comme un être profondément complexe, et dont les démarches ne résultent ni d'un calcul purement utilitariste, ni d'une détermination structurelle efficiente, mais bien d'engagements pratiques dont le sens réside autant dans leur inconditionnalité que dans leur répercussion contextuelle.

> "Ce qui manque absolument dans ces visions [économique et systémique], c'est l'instance du rapport du sujet individuel ou collectif à lui-même *via* son rapport aux autres. Aussitôt qu'on prend en compte simultanément cette altérité et cette autoréférence, il apparaît par exemple à l'évidence que le sujet individuel n'est pas seulement intéressé *à* et *par* lui-même, mais aussi *à* et *par* autrui. Et il devient clair que les sociétés n'existent pas seulement de manière empirique, dans leur simple être-là empirique, mais aussi, et d'abord, dans toute une série de relations à leurs ennemis comme à leurs alliés, aux ancêtres comme aux descendants, aux entités visibles fastes ou néfastes." [Caillé, 2009, p. 147]

Nous l'aurons compris, les propos qui précèdent ne reviennent donc bien entendu pas à dire qu'il faut supprimer l'ordre marchand et le principe de l'échange économique, mais qu'il existe en parallèle à celui-ci un ordre d'une nature différente qu'il convient de précieusement préserver. Le phénomène de la confiance est primordial dans notre cadre théorique, dès lors qu'il sous-tend aussi bien l'ordre du don que celui de la monnaie. La confiance révélant une générativité proche de celle de l'acte désintéressé, sa reformulation en des termes strictement économiques, si elle possède bel et bien une légitimité au sein de la cité de la différenciation des tâches et de la production de biens, pose cependant question si elle en vient à phagocyter le domaine de ce qu'Alain Caillé nomme la socialité primaire.

Il nous reste donc à réaliser une ultime étape afin de boucler notre voyage. Cette dernière étape se donna à voir à deux reprises au travers de ce chapitre : une première fois lors de notre ouverture à un principe réflexif de confiance-engagement, et une seconde fois lors de notre réflexion sur la question du don dans l'ordre monétaire. Ces deux mouvements nous indiquèrent la voie d'un retour à l'enjeu relationnel inscrit au sein du principe de capital social, et nous incitent donc à terminer notre réflexion là où nous l'avions commencée. Notre

vision sera cependant bien évidemment différente, élargie par l'ouverture conceptuelle à laquelle nous nous sommes livrés au travers de ce chapitre, mais aussi par le travail critique réalisé en amont sur les appropriations néo-conservatrices et du choix rationnel du capital social. Le chapitre qui suit se présente donc comme une forme de traitement final des idées et concepts avancés tout au long de notre travail, selon leur articulation autour des principes de gouvernance et de confiance réflexive.

Chapitre 9

Gouvernance et confiance réflexive

9.1 Introduction

Ce chapitre constitue en quelque sorte le point d'orgue de notre réflexion sur la théorie institutionnaliste. Nous allons y mobiliser une grande partie des réflexions présentées tout au long de cet essai, en tentant d'opérer une sorte de compilation conceptuelle articulée autour d'une problématique en matière de gouvernance. Nous appréhenderons donc ici le principe de gouvernance selon notre propre cadrage théorique comme *une analyse des capacités des structures institutionnelles à assurer un climat de confiance propice au déploiement d'actions collectives répondant de façon efficiente à des enjeux socio-économiques.* Durant la première partie, nous avons essentiellement présenté deux propositions d'une telle gouvernance par le biais des travaux de Robert Putnam et de Russell Hardin. Succintement résumées, la proposition de Robert Putnam revient à déployer une confiance généralisée en revitalisant les réseaux civiques, alors que celle de Hardin consiste à assurer le respect des engagements interpersonnels en instaurant des structures de pouvoir contraignantes. Notre seconde partie a alors eu pour objectif de réouvrir un espace conceptuel qui avait été fermé par l'approche rationnaliste de la confiance, et ce afin de pouvoir présenter les fondements théoriques de l'approche économique hétérodoxe de Michel Aglietta et André Orléan. Comme nous l'avons vu, ces trois théories ont pour point commun d'intégrer à un niveau ou l'autre une opération politique sur la confiance.

Nous souhaitons présenter ici une lecture critique des propositions d'Aglietta et Orléan en ayant recours aux réflexions de Hardin en un premier temps et de Robert Putnam en un second temps. Plus précisément, nous pensons qu'il est possible de mettre à jour de façon claire les limites du projet régulationniste d'Aglietta et Orléan en opérant un croisement de leurs principes avec les considérations conventionnalistes de Hardin et la thématique du capital social proposée par Robert Putnam. Comme nous allons le voir, l'institutionnalisme monétaire des socio-économistes repose en effet dans un modèle statique sur

un processus conventionnel de confiance routinière, et en appelle aux capacités d'action collective des sociétaires en tant qu'actionnaires du capital social dans un modèle dynamique. Nous devons cette distinction entre modélisations statique et dynamique au profond travail théorique d'analyse réalisé par Marc Maesschalk et Alain Loute[1] [Maesschalck et Loute, 2003]. À leur suite, l'enjeu que nous souhaiterions traiter ici consiste à indiquer les limites de présupposés en termes de réflexivité des considérations socio-évolutionnaires inscrites dans les postures institutionnalistes des théorisations des choix publics et du capital social. Comme nous l'avons laissé entrevoir dès le début de notre analyse avec Eric Brousseau, l'apport d'une perspective évolutionniste consiste en fait à envisager la nature et les possibilités d'actions permettant une dynamisation des contextes institutionnels [Brousseau, 1999]. De la sorte, "[...] les approches évolutionnistes ont développé un cadre dynamique d'analyse, où le rôle des institutions n'est plus d'être un cadre statique d'allocation des ressources, mais d'être un environnement de sélection permettant de maintenir les dynamiques d'innovation et d'adaptation dans l'évolution des structures de coordination" [Dedeurwaerdere, 2003, p. 13].

L'idée qui sous-tend l'ensemble de notre analyse critique au sein de ce chapitre consiste donc à mobiliser l'hypothèse réflexive que nous avons ouverte dans le prolongement de notre étude de la composante routinière de la confiance. Nous avions alors choisi de la présenter en ayant recours aux propos du théoricien du droit et spécialiste en sciences sociales Charles Sabel. Réputé pour ses travaux en théorie de la gouvernance expérimentale et ses analyses de la structure des institutions européennes, Sabel défend une approche néo-pragmatiste de la délibération démocratique [Sabel et Gerstenberg, 2002][Sabel et Zeitlin, 2008]. Bien que nous ne traiterons pas ici de son travail sur la gouvernance, nous avons trouvé pertinent de mobiliser son éclairage sur la question de la réflexivité en ce qu'il présentait deux points d'accroche avec notre travail : premièrement, il s'inscrivait dans une critique de la saisie des enjeux sociaux par la théorie du choix rationnel, et deuxièmement, il trouvait dans les travaux d'Elinor Ostrom sur l'action collective une preuve de la non-conformité empirique de la perspective socio-sceptique véhiculée par la théorie des jeux. Son approche de la confiance nous semblait donc bien cadrer avec notre humble mais relativement large projet de métaphysique sociale et de relecture des rapports entre économie et politique. Toujours est-il que la réflexivité y était alors définie comme ce qui assure le dépassement de l'aspect routinier de nos engagements par le biais d'une reconnexion des niveaux individuel et collectif en faisant de la confiance une composante de l'autonomie individuelle [Sabel, 1993, p. 88]. La réflexivité offrirait donc une réponse à la question de savoir comment les routines, règles et institutions de confiance sont produites. En ouvrant sur une perspective processuelle de la confiance, elle permettrait de questionner la façon dont l'individu rationnel revoit ses jugements pour établir une nouvelle stratégie, et dont le sociétaire parvient à s'extraire de l'influence des contextes normatifs sur ces

[1] Ce chapitre tout entier est en fait traversé par le recours à des réflexions tenues au Centre de Philosophie du Droit de Louvain-la-Neuve en théorie de la gouvernance réflexive. Ainsi, notre première séquence sur la sélection fait écho au travail réalisé par Alain Loute sur la question de la créativité sociale en théorie des conventions [Loute, 2008], alors que notre seconde séquence sur l'apprentissage mobilise la critique élaborée par Jacques Lenoble et Marc Maesschalck à l'encontre des approches néo-institutionnalistes [Lenoble et Maesschalck, 2006].

mêmes jugements.

Ce recours à la proposition de Charles Sabel est également intéressant en ce qu'il renvoie précisément à la réflexion de Jacques Lenoble et Marc Maesschalck dans leur article *Au-delà des approches néo-institutionnalistes et pragmatistes de la gouvernance* sur le «point aveugle» des perspectives institutionnalistes dans le cadre d'une analyse de la gouvernance démocratique en théorie de l'action [Lenoble et Maesschalck, 2006]. La particularité de leur étude repose sur une attention accrue de l'opération d'apprentissage qui conditionne le succès des actions collectives dans le cadre des formes de régulation coopérative entre les sphères privées et publiques. Notre propos ne sera bien entendu pas de retracer l'ensemble de la réflexion sur la gouvernance de l'intérêt public de Lenoble et Maesschalck, mais seulement d'en mobiliser une étape bien particulière afin de la réintégrer dans notre propre réflexion. Afin d'éviter toute définition *a priori* des attentes normatives des acteurs, ils en viennent à démontrer la pertinence d'une approche «internaliste» selon laquelle le «succès» d'une action collective dépendra de sa capacité à intégrer les intentionnalités de ses membres, telle que la propose l'approche expérimentaliste et pragmatiste formulée par Sabel. À nouveau, nous nous contenterons de reformuler la limite mise en exergue par Lenoble et Maesschalck dans la théorie institutionnaliste de Douglass North. En fait, plutôt que de souligner à proprement parler une limite, c'est plus une incomplétude au niveau de l'opération de réflexivité que ces deux auteurs mettent à jour dans les approches externalistes de l'apprentissage. Ils entendent alors par réflexivité "[...] «l'opération» par laquelle un groupe social tente de répondre à sa perception de la nécessité d'ajuster ses capacités d'action" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 131]. Ce concept possède une place priviligiée dans leur étude de la capacité des acteurs à accroître par adaptation leurs représentations afin de parvenir à développer une action collective convenante, c'est-à-dire satisfaisant au mieux leurs attentes normatives. Et si Robert Putnam ne présente pas une théorie de l'apprentissage, une telle réflexion est implicite à son étude si l'on souhaite obtenir une compréhension approfondie du rôle des institutions dans la performance démocratique.

En résumé, voici comment nous pouvons définir l'objet de notre questionnement au sein de ce chapitre. Jusqu'où les propositions institutionnalistes présentées durant cette étude parviennent-elles à favoriser le déploiement d'une confiance réflexive permettant aux acteurs collectifs de modifier les structures routinières en vue de les rendre toujours plus aptes à assurer ce déploiement de confiance ? Relier les niveaux individuel et social requiert donc de passer par ce mouvement circulaire de la confiance comme phénomène d'union récursive du micro et du macro, et dont nous avons d'une certaine manière tenté de représenter le mécanisme à travers la structuration même de notre travail. Notre objectif est donc à présent de partir de l'approche individualiste réductionniste et proprement économiste de Russell Hardin, pour revenir sur l'idée démocratique sous-tendant le paradigme du capital social - lequel devra alors être appréhendé non pas selon sa saisie néo-conservatrice ou néolibérale mais bien selon la perspective républicaniste d'un Philip Pettit, auquel se réfère précisément Robert Putnam - à travers le mouvement théorique sur l'institution monétaire formulé par Michel Aglietta et André Orléan.

L'enjeu monétaire contemporain peut alors être lu comme suit : l'argent a pris une telle place au sein de nos sociétés avancées et dans le cœur des acteurs que son aspect routinier et habituel en est venu à totalement oblitérer les raisons de la confiance que nous lui attribuons, et à nous faire perdre de vue toute capacité réflexive sur son sens en tant que fait social total. C'est la raison pour laquelle les sorties de crises financières ne parviennent en fait jamais à remettre réellement en question les causes profondes du malaise monétaire qui en est la source. Mais nous ne souhaitons pas circonscire la problématique des rapports entre l'économie et le politique au seul phénomène des crises financières que connaissent les pays du Nord, bien qu'il ne fasse aucun doute que leurs retombées s'avèrent mondiales. Nous souhaitons également traiter de l'enjeu de gouvernance de la recomposition d'économies stables et efficientes au sein des pays en voie de développement. La première interrogation sera alors essentiellement examinée au moyen des propos d'André Orléan, et la seconde apparaîtra en filigrane de notre lecture de l'approche évolutionniste de Douglass North. Partant de l'idée que ces problématiques sont étroitement liées dans les faits - bien que d'origines différentes, et encore cela dépend du point de vue adopté -, nous proposons au lecteur de les appréhender comme constituant un seul et même enjeu d'économie politique.

9.2 Un institutionnalisme sélectif

L'objectif de cette section est de voir quelle est la nature de la proposition institutionnaliste d'Aglietta et Orléan en termes de gouvernance. Pour ce faire, nous avons choisi de comparer leur réflexion avec celle de Hardin, ce qui pourrait sembler *a priori* pour le moins étrange, voire inopportun. Il n'en est rien selon nous, et ce essentiellement pour deux raisons. La première est que ces auteurs convoquent un même concept qui s'avère central dans leur théorie respective, à savoir celui de convention. Leur confrontation nous permettra alors de mettre en évidence les divergences de leur approche conventionnaliste, mais aussi malgré tout de montrer ce qui les y réunit - et notre dernière section sur *les limites du conventionnalisme* viendra appuyer cette similitude entre les théories du choix rationnel et les théories conventionnalistes avec une réflexion tenue par Pettit. En effet, et ceci constitue notre seconde raison, nous allons voir combien, malgré leur désaccord sur la nature de l'objet institutionnel, les propositions de gouvernance qu'ils avancent s'avèrent *in fine* fortement identiques. Leur opposition fondamentale repose alors sur la voie de sortie des limites internes à leur propre théorisation qu'ils proposent : obligation de règlement des dettes privées selon une perspective hayekienne pour Hardin, nécessité de composition d'un projet social global pour Orléan - mouvement qui nous entraînera alors vers la réflexion sur le capital social.

Pour caractériser ce qui rapproche selon nous les idées de Hardin et Orléan sur la question des rapports entre confiance et gouvernance, nous montrerons que tous deux en viennent à défendre un mécanisme politique de gestion des enjeux socio-économiques de type «*command and control*». Leur distinction repose

alors sur leur raisonnement justificatif quant à la focalisation sur le rôle d'une autorité de contrôle : établissement d'une structure d'incitations favorisant la confiance interpersonnelle afin de permettre une augmentation de la fréquence des comportements coopératifs chez Hardin - notons que cet argument est également mobilisé par Orléan -, encouragement à la création d'une «communauté de destin» à travers une confiance monétaire incarnée par une institution indépendante.

Ce qui réunit leur visée institutionnaliste n'est rien d'autre que d'assurer le maintien des fonctions monétaires de liberté et de justice, sans lesquelles la société marchande serait réduite au chaos, par le biais d'une sélection des croyances à même de soutenir la pérennité du système économique. Ainsi, comme nous allons le voir avec les réflexions sur la finance d'Orléan, si le régime des croyances civiques vient à faire défaut suite à une crise de la reconnaissance politique, il revient aux acteurs économiques de mobiliser un autre régime fondé sur des croyances de type patrimonial afin de reformer la confiance envers le système monétaire - et c'est dans ce présupposé du passage d'un régime de croyances à un autre que réside le point central de la critique réalisée par Maesschalck et Loute des propositions de démocratisation monétaire des socio-économistes [Maesschalck et Loute, 2003, p. 10]. La méthodologie est donc bien, pour Hardin comme pour Orléan, individualiste, car dépendant de la capacité d'acteurs rationnels et intéressés à gérer l'indétermination des contextes au travers d'institutions - banque centrale et bourse - appelant à leur maintien fonctionnel.

Leur divergence repose alors sur la nature profonde de cet individualisme : réductionniste chez Hardin, il se révèle au contraire complexe chez les conventionnalistes français, en ce qu'il réunit récursivement les niveaux individuel et collectif. En effet, comme nous l'avons vu, la convention pour Hardin se fonde sur le principe lewissien du *common knowledge* qui opère une endogénéisation de la solution conventionnelle au cadre concret du jeu de l'échange. Pour Aglietta et Orléan, la convention est au contraire exogène à l'échange selon un principe de montée en généralité, et la notion de régularité qui la fonde est alors associée à l'idée d'un savoir collectif sur un mode affaibli. Il en résulte alors une importante différentiation des conceptions institutionnalistes : instruments d'appui à la coopération suite à l'imperfection de la rationalité pour Hardin, norme sociale indépendante gérant la complexité chez Aglietta et Orléan.

9.2.1 Assurer la sélection

La première étape de notre raisonnement a pour objectif de remettre en exergue la façon dont une institution est mise sur pied afin de répondre à un besoin actantiel. L'aspect sélectif dans ce cadre est donc double : d'une part il cherche à comprendre pourquoi est sélectionnée une forme institutionnelle plutôt qu'une autre, et d'autre part comment cette dernière entraîne alors en retour une sélection des comportements individuels en favorisant les respectueux et en sanctionnant les déviants. Bien qu'à la suite de tout ce qui précède nous possédions en fait déjà la grande majorité des éléments de compréhension, nous allons à présent reformuler l'enjeu du principe institutionnel de diffusion de la

confiance assurée comme nécessaire routinisation des comportements, permettant le maintien d'un espace de référence favorable à la communication ainsi qu'aux échanges.

Pour mener à bien notre projet de croisement des propositions de Hardin et d'Orléan, il convient cependant de réaliser un premier geste théorique : «sauver» l'approche en termes de choix rationnel de Hardin afin de pouvoir la mettre au même niveau que celui des conventionnalistes français. En effet, puisque nous souhaitons confronter ces deux approches afin d'en tester les limites respectives, elles peuvent cependant sembler à ce point incommensurables que notre projet en serait totalement voué à l'échec. Il nous semble pourtant que ce geste est non seulement envisageable mais également porteur de sens.

La confiance réflexive chez Hardin

Comme nous l'avons laissé entendre et montré à diverses reprises lors de notre développement, il est clair que Hardin est loin de constituer un intégriste du choix rationnel, et que sa réflexion particulièrement poussée sur la question de la confiance l'entraîne à plusieurs reprises à tenir des considérations qui peuvent sembler bien étranges pour un adhérant à la théorie du choix rationnel. Plutôt que de se couper dès le départ d'un ensemble de catégories idéales perçues comme étant hors propos au sein de la théorie du choix rationnel, il cherche donc à en tester l'incorporation au sein dudit paradigme. En cela, son geste rejoint parfaitement ses propos lorsqu'il défendait la puissance intégrative du paradigme du choix rationnel et sa capacité à résister aux assauts critiques en «désamorçant» les anomalies qui menacent de le renverser.

Force pour nous est de constater que son succès dans cette démarche s'avère en fait relatif. Parce que la présentation que nous avons réalisée de son approche durant notre première partie tablait sur la cohérence interne de sa réflexion - posture que nous avons également adoptée lors du premier chapitre de notre étude de Robert Putnam -, nous avons volontairement laissé de côté un petit pan de sa réflexion sur la confiance qui nous posait question, mais que nous avons déjà laissé entrevoir lorsque nous évoquions avec lui le recours à des intuitions pragmatiques ; en effet, jusqu'où la mobilisation de ces dernières ne renvoie-t-elle pas à une détermination sociale de l'individu ? Jusqu'où sa critique de l'argument rationnel de la *backward induction* n'indique-t-elle pas une vision «optimiste» des interactions sociales - lorsque dans un jeu d'échange infini l'un des acteurs en vient à prendre le risque de la confiance afin d'inciter l'autre à réciproquer ? Selon nous, Hardin ne pouvait faire autrement que de déborder du cadre strict de la théorie du choix rationnel s'il désirait pousser sa réflexion sur la confiance jusqu'au bout. En effet, il évoque à quelques reprises, et dans un article en particulier, la possibilité pour les acteurs de recourir à une stratégie mentale visant la mise en place d'une *as-if trust* [Hardin, 1993b]. Cette stratégie consiste en fait, lorsqu'il n'existe aucun déterminant à la fiabilité, à feindre un comportement de confiance en vue de créer sur le long terme une confiance authentique. Autrement dit, comme le résume bien Möllering, Hardin en vient à accepter l'idée qu'une *action semblablement confiante* puisse réflexivement créer

de la confiance [Möllering, 2006, p. 82].

Mobilisant ses intuitions pragmatiques résultant du succès de ses interactions préalables, l'acteur rationnel en vient à suspendre de la sorte ses prétentions d'analyse de fiabilité afin de simplement passer à l'acte de confiance. Même si elle se présente comme un semblant de confiance - mais révélant tous les éléments fonctionnels de la confiance en termes de réduction de l'incertitude et d'acceptation de la vulnérabilité -, il semble difficile de pouvoir déterminer à quel moment précis la dynamique passe dans le régime de la vraie confiance dans ce cadre. Dès lors, comme le souligne bien Seligman, il fait sens de parler dans le chef de l'approche hardinienne d'une confiance soumise au contexte social et aux inclinations affectives.

> "Hardin presents a rationalized account of trust as a learned capacity that serves on the individual level to permit the extension of confidence on the general level toward the institutions of society. Thus while he does distinguish trust from confidence and attempts a rational account of the former's emergence, this account ends up being tied to the early socialization experiences of the individual [...], which then go on to allow one rather than the other that necessary confidence in the system to take risks. In the end, for him too, trust is tied to some psychological orientation." [Seligman, 1997, p. 17]

L'implication de l'acceptation d'une telle confiance aveugle construite en acte sur une absence de tout fondement rationnel témoigne à nouveau des limites explicatives du paradigme du choix rationnel. Mais d'un autre côté, elle confère une richesse insoupçonnée à l'analyse de Hardin en ouvrant à une perspective dynamique et processuelle de la confiance, où le confiant *fait confiance* dans l'attente de voir émerger un comportement coopératif en retour. En effet, l'approche de la confiance par la fiabilité entraîne une vision statique du phénomène : la confiance s'établirait tout de go dès lors qu'est assurée l'incorporation des intérêts. Hardin avait pour sa part bien perçu la limite de cette perspective, et parlait pour cette raison du besoin d'une mise à jour perpétuelle de la perception de la fiabilité. C'est ainsi qu'il en vint à accepter la possibilité, lorsque certaines conditions viennent à manquer, d'adopter une stratégie mentale d'*as-if trust* qui consiste donc à faire semblant de faire confiance en première instance et de voir comment les choses évoluent par la suite. Si le confident en vient à répondre positivement en s'avérant effectivement fiable par la suite, alors la confiance peut voir le jour en un second temps : il décrit alors ce principe comme reposant sur une capacité d'apprentissage de la confiance issue de la répétition [Hardin, 2002, pp. 116-119]. Toujours est-il que cet aspect dynamique de la confiance s'avère primordial, et qu'il ouvre à une réflexion en terme de réflexivité.

La réflexivité permet donc une action rationnelle en contexte d'incertitude. Nous pouvons alors définir la confiance réflexive au sens de Hardin comme étant la sélection par l'acteur de ses croyances pragmatiquement fondées permettant le déploiement d'une nouvelle stratégie d'*as-if trust*. Reste cependant ouverte la question de savoir si, ce faisant, le confiant quitte réellement le régime de la

suspicion rationnelle pour entrer dans le registre de l'optimisme assuré. En effet, si cette confiance est en partie aveugle en son impulsion de départ, elle n'est cependant pas aveuglante car réflexive et toujours intéressée ; dès lors, bien qu'elle repose sur une conception limitée de la rationalité, les acteurs n'en continuent pas moins de soumettre leurs interactions à des observations de fiabilité. Il nous semble donc bien que chez Hardin la prise en compte de ce premier niveau de réflexivité est de l'ordre du simple ajustement rétrospectif d'une stratégie de coopération fondée sur la crainte de la défection du partenaire. Nous verrons alors par la suite en quoi cette approche reste inapte à la constitution d'un collectif partageant un horizon d'intentionalité.

L'enjeu d'une compréhension réflexive de la confiance dans notre cadrage comparatif des réflexions de Hardin et d'Orléan s'avère alors tout à fait significatif de leur similitude : partant d'une définition imparfaite de la rationalité, l'un et l'autre en viennent à défendre une approche où les principes de «saillance» et d'«autoréférentialité» des comportements jouent un rôle essentiel dans la mise en place d'une convention d'interaction. En effet, et bien que nous soulignerons en une seconde étape leurs divergences d'interprétation - puisque les propos d'Orléan consistent précisément à dépasser les limites de cette logique -, tous deux mobilisent ce même concept de convention à la Lewis comme issue d'une régularisation ainsi qu'une sélection corollaire des croyances institutionnelles.

Des théories conventionnalistes

Nous avons vu comment Hardin fondait son approche de l'évolution sociale de la coopération/échange, dont les interactions sont caractérisées par un mélange d'élements conflictuels et coordinatifs. Le rôle des arrangements institutionnels consiste alors essentiellement à assurer le maintien des stratégies de coordination et de coopération ayant fait leurs preuves. Pour Hardin, la résolution d'un problème de coordination se fonde sur un ajustement des stratégies dans le jeu de l'échange : les joueurs percevant l'avantage mutuel qu'ils retirent à se coordonner plutôt qu'à trahir, ils en viennent à prendre le risque de la confiance afin de stabiliser un équilibre optimal. Comme nous l'avons vu, la théorisation de Hardin permet de penser dans un premier temps l'émergence automatique d'une stratégie de coordination - telle que celle du «donnant-donnant» - comme geste créateur d'une convention ; celle-ci vient alors dans un second temps promouvoir et renforcer les comportements de coordination. La coordination crée donc du pouvoir en ce qu'elle favorise les groupements coopératifs au détriment des groupements opportunistes. La marge de manœuvre des premiers s'en trouve alors élargie et assouplie, fluidifiée par une confiance émergeant du succès de la stratégie, ce qui permet au final de réduire le recours au pouvoir. Le processus évolutionnaire chez Hardin repose donc bien sur l'établissement d'une convention qui en vient à sélectionner les comportements adéquats au travers d'un mécanisme coercitif dans un premier temps, amené à s'automatiser par la suite une fois la stratégie d'équilibre optimal atteinte.

> "An alternative to biological evolution is social evolution in the rise of institutions and norms. On an explanation from social evolution

> we account for strong institutions for cooperation even on the assumption that, biologically, we are wired to be strongly self-seeking. Hence we have cooperation that is consistent with our biologically determined egoism. Through social evolution we build complex institutional structures out of simpler ones. In the end we have an inextricable mixing of exchange and coordination, of power from resources based in exchange and power that is coordination." [Hardin, 1990, p. 378]

La confiance qu'ont les acteurs vis-à-vis du marché chez Hardin est donc bien de l'ordre de l'assurance ; elle repose sur des attentes stables issues du fait que tous les acteurs étant supposés rationnels, ils agiront dans leur propre intérêt, ce qui, sur un marché ouvert et compétitif où la main invisible d'Adam Smith est à l'œuvre, revient à réaliser une co-incorporation globale de tous les intérêts [Hardin, 1991]. La confiance assurée devient alors un bien public justifiant le pouvoir attribué aux institutions.

Résumons les caractéristiques de la convention lewissienne à laquelle se réfère Hardin comme étant la base de la formation institutionnelle. Tout d'abord, la convention est avant tout une réponse à un problème de coordination qui émerge de la répétition d'évènements. Cette nécessaire régularité, décrite au travers de la notion de saillance, permet aux agents d'agir de façon conventionnelle et ce malgré une asymétrie informationnelle ; ils vont alors pragmatiquement intuitionner une analogie entre le dilemme présent et le succès des actions préalables. La convention est donc bien dans ce cadre "[...] un dispositif cognitif permettant à l'agent de faire «comme si» il pouvait maîtriser l'infomation" [Côme et Diemer, 1995, p. 15] en présupposant que l'autre en fera de même. C'est à ce niveau qu'est introduite l'hypothèse d'une «connaissance commune» issue de la capacité d'un joueur à se mettre à la place de l'autre afin d'anticiper stratégiquement sa réaction. Tributaire d'une formalisation micro-économique, la solution conventionnelle repose dans ce cadre sur la sélection *systématiquement individuelle* de la stratégie optimale au travers d'une régularisation des comportements et d'une spécification de la conduite à suivre. Elle est donc auto-renforçante en ce que, une fois établie, aucun agent rationnel n'a intérêt à en dévier. Ce qui est essentiel à retenir ici est que la convention émerge d'un dilemme d'échange et de l'accord implicite des acteurs de s'y conformer. En d'autres termes, la convention assure l'incorporation des intérêts individuels et donc la formation de la confiance.

Dans un modèle statique, la proposition institutionnelle de la monnaie d'Aglietta et Orléan présente *dans son fonctionnement* beaucoup de similitudes avec celle que pourrait présenter un auteur du choix rationnel tel que Hardin. En effet, l'aspect conventionnel de la monnaie ne devrait pas poser problème pour ce dernier. En tant qu'instrument privilégié de maintien de l'ordre marchand, l'argent représente une construction collective permettant la mise en équivalence des besoins individuels, et constitue en ce sens un remarquable médium de liberté et de justice. Il ne fait aucun doute que la monnaie trouve justification dans le cadre du choix rationnel par le biais de ses fonctions ; après tout, elle ne peut y être qu'un instrument légitimé par une visée fonctionnaliste, à savoir

celle de soutien au capitalisme comme moteur anti-culturel d'accroissement de la productivité [Hardin, 2004].

Hardin mobiliserait certainement une modélisation proche de celle des «générations imbriquées» pour décrire le succès de la monnaie. Comme indiqué plus haut, celle-ci explique le rapport à la monnaie par analogie avec l'échange marchand : un acteur accepte le rapport monétaire parce que ce dernier entre dans sa fonction d'utilité individuelle de la même manière que d'autres biens répondant à ses intérêts. La monnaie est alors comparable aux utilités marginales de n'importe quelle autre marchandise, et tire sa fonctionnalité de son acceptation collective prouvée au travers de son usage répété. Comme nous l'avons déjà avancé, le premier niveau de la confiance méthodique envers la monnaie ne semble *a priori* pas poser problème dans un cadrage individualiste. La nature routinière et assurée de la confiance méthodique en la monnaie s'intègre donc parfaitement dans le cadre de Hardin. Bien que le fait que sa vision de la *confidence* soit plus de l'ordre de la dépendance et de la méfiance suspendue, il ne fait aucun doute que la monnaie en tant que «capital financier» soit soutenue par une confiance de type assuré [Hardin, 1999b, p. 179].

Du rôle des institutions monétaires

La question intéressante à se poser maintenant est de savoir si le second niveau de confiance hiérarchique peut être atteint et justifié par les propositions de la théorie du choix rationnel ; autrement dit, la théorie du choix rationnel appliquée à la question monétaire peut-elle admettre la mise en place d'une institution administrative et régulatrice ? Nous avons vu en quoi Hardin éprouvait du respect envers la pensée libérale de Hayek, et il est tout à fait possible qu'il rejoindrait ce dernier dans son projet de «neutralisation» de la monnaie étatique en faveur du déploiement de moyens de paiement privés, ouvrant à une perspective concurrentielle bénéfique [Orléan, 2005]. En effet, toute forme d'ingérence étatique dans les affaires sociales constitue bel et bien une dérive, et signe quelque part un échec d'action collective qu'il convient d'éviter pour Hardin. La monnaie, en tant que vecteur privilégié de perturbation gouvernementale, constitue sans aucun doute un moyen risqué d'assurer la concurrence sur un marché libéralisé. Risqué, mais sans aucun doute nécessaire dirait Hardin, comme son recours au principe de convention semble l'indiquer de façon claire.

Les institutions ont un rôle central dans l'approche de Hardin : elles sont les instruments garantissant le respect des principes de coopération privée. Selon une perspective hobbesienne, les organisations institutionnelles sont le fruit des volontés individuelles, et s'avèrent entièrement soumises à ces dernières. Ces volontés, afin de contrer l'opportunisme et d'endiguer la violence, attribuent à une entité le pouvoir de les contraindre en vue d'assurer la rencontre des intérêts sur un marché concurrentiel. Mais leur rôle ne s'arrête pas à cela pour Hardin. En effet, nous avons vu que pour lui l'élément justificatif essentiel de la confiance n'était autre que le développement d'engagements coopératifs ; tout élément favorisant la fluidité des échanges est bon à prendre dans son optique. Or, l'at-

tribution de la confiance reposant sur la perception de la fiabilité du partenaire, la qualité des informations disponibles à son égard constitue alors le nerf de la guerre dans les dilemmes coopératifs. C'est la raison pour laquelle, comme nous l'avons souligné, il estime que les propos organisationnels des premiers grands penseurs néo-institutionnalistes sont hautement dignes d'intérêt, et que leur concept de «coûts de transaction» représente une avancée déterminante dans la compréhension approfondie des enjeux économiques ; après tout, l'économie des coûts de transaction ne repose-t-elle pas précisément sur les principes comportementaux de l'opportunisme et de la rationalité limitée [Williamson, 1993, p. 475] ?

Dès lors, la conception de la gouvernance chez Russell Hardin nous semble relativement similaire à celle d'un économiste tel que Oliver Williamson. Non seulement la perspective institutionnaliste de ce dernier nous paraît totalement compatible avec la réflexion de Hardin - confortés par le fait que celui-ci s'y réfère sans soumettre aucun amendement -, mais surtout leur conception respective de la confiance s'avère remarquablement confondante : elle est fondée sur la raison et le calcul d'utilité. Ainsi, dans son article au titre évocateur *Calculativeness, trust, and economic organization*, Williamson défend-t-il une perspective résolument rationnaliste de la confiance, où les formes de confiance «sociale», «politique» ou encore «institutionnelle» sont définies comme autant de «traits d'union» (*hyphenated trust*) entre la «vraie» confiance calculée interpersonnelle et son inscription au sein de contextes déterminants. L'action d'organismes de régulation dans ce cadre est alors justifiée de par leur capacité à réduire les coûts de transaction sur le marché, le bon fonctionnement duquel reste bel et bien l'enjeu primordial jamais remis en question dans une optique d'enrichissement de la perspective néo-classique. Selon une telle logique, les banques centrales comme organismes de gestion des taux d'intérêt, de supervision des institutions financières, ainsi que de créance en dernier recours lors de crise, reposent bel et bien sur une légitimité hiérarchique dont les capacités de *command and control* - le pouvoir - qui leur sont attribuées proviennent de leur gestuelle de renforcement coopératif.

> "Regulation can serve to infuse trading confidence into otherwise problematic trading relations. The creation and administration of a regulatory agency are both very intentional acts - although that is not to say that regulation does not have a (spontaneous) life of its own. Provided that the regulation in question is «appropriate», both parties to the transaction [...] will be prepared to make investments in specialized assets on better terms than they would in the absence of such regulation." [Williamson, 1993, pp. 477-478]

En croisant les considérations de la gouvernance selon Williamson avec la perspective hardinienne de la confiance réflexive, nous obtenons alors un premier schéma évolutionnaire des conventions : fruits de l'indétermination de la rationalité, elles visent à assurer mécaniquement la perfectibilité des interactions stratégiques en réconciliant les joueurs avec des hypothèses de rationalité parfaite [Maesschalck et Loute, 2003, p. 5]. Comme nous l'avons vu avec Eric Brousseau dès le début de ce travail, cette vision suppose alors l'existence d'un processus

automatique de sélection concurrentielle des formes institutionnelles les plus aptes à répondre à ce besoin. Visant la minimisation des coûts de transaction, les acteurs rationnels sont perçus comme étant capables de sélectionner l'institution dont la structure médiatrice de gouvernance s'avèrera la plus efficiente à cette fin, c'est-à-dire celle qui optimisera la coordination [Brousseau, 1999, p. 198] - et ce alors même qu'ils sont déjà inscrits au sein d'une telle structure. En terme de confiance, cela signifie que les agents élaborent des instruments institutionnels conçus comme étant adaptables *ex ante* afin de pouvoir les rendre révisables *ex post* par le biais d'un schème de confiance réflexive. La perspective d'adaptabilité se reflète alors dans la nature de la *confidence* qui sous-tend les institutions dont la fiabilité fonctionnelle serait ensuite automatiquement analysée par des acteurs réflexifs, c'est-à-dire aptes à ajuster de façon rétrospective le design institutionnel au travers de la structure de gouvernance. Dans ce cadre, celle-ci se présente essentiellement sous la forme de contrats, artefacts de gouvernance caractéristiques des approches économistes individualistes fondées sur l'autonomie individuelle - ainsi la figure contractuelle joue-t-elle un rôle essentielle dans l'institutionnalisme de Williamson [Williamson, 2003].

En résumé, dans le modèle du choix rationnel de Hardin, la confiance hiérarchique attribuée à une autorité de régulation de l'économie, la banque centrale, indépendante des pouvoirs étatiques et légitimée par le principe de l'avantage mutuel, repose sur sa capacité à assurer une atmosphère de confiance interpersonnelle en sanctionnant les comportements opportunistes - rôle de supervision des réglementations en matière de risque. Cette atmosphère normative issue de l'autorité a donc pour objectif de permettre le déploiement d'un univers économique où la figure du contrat, comme accord de volontés individuelles, est amenée à jouer un rôle central. Le contrat, en tant que structure de gouvernance, permet aux acteurs d'innover, c'est-à-dire d'apprendre de nouveaux comportements stratégiques, et peut alors déployer en retour des besoins de redéfinition des règles bancaires si ces dernières ne rencontrent pas parfaitement les attentes actantielles affinées par un principe de confiance réflexive. Avant de traiter dans le détail cette dernière affirmation sur les rapports entre contrat et confiance, essentielle dans ce cadre, relevons rapidement une réflexion tenue par Hardin sur l'enjeu de la coopération en économie.

Principe de contractualisation et confiance

Pour Hardin, à la suite de Robert Putnam et de Fukuyama, le sort des anciens régimes communistes constitue un exemple de choix de l'impact économique de la nature des rapports de confiance entre sociétaires et état. Le problème essentiel des économies socialistes réside dans le manque de confiance total dans l'ensemble des interactions d'échange. La volonté de la part des gouvernements d'Europe de l'Est et de l'Union Soviétique avant 1989 de centraliser l'économie se traduisait dans les faits par une importante surveillance des instances de production. Le problème était que ce rôle de surveillance, assuré par les commissaires étatiques délégués dans les entreprises, se révéla rapidement destructeur de toute forme de confiance, au sein des organisations mêmes mais aussi et surtout dans leurs rapports à l'autorité de contrôle. Ce principe se-

lon lequel «trop de surveillance tue la confiance», que nous avons déjà présenté avec Seligman dans une perspective différente lors d'une relecture de l'enjeu moderne, semble donc constituer le nerf de la guerre pour l'établissement d'une économie efficiente, sous-entendue «de marché». L'idée essentielle qu'avancent tous ces auteurs consiste alors à assurer une responsabilisation individuelle par la remise en place d'une logique réputationnelle sur le long-terme.

> "In the current transition to a market economy, the nations of the former Soviet Union are hampered by the lack of institutional and personal experience with enforceable contracts and also by the sadly rich experience with adversarial dealings, with their single «buyer» of the past. [...] The difficult part of the transition to a regime of contract is the transition to lose contracts whose finer terms are not legally enforceable. Part of what makes such terms compelling to someone fulfilling the contract is expectations of long-term iterated interactions and reputational effects." [Hardin, 2002, pp. 189-190]

La solution économique, au sens large, peut alors être formulée de la façon suivante : les arrangements institutionnels doivent assurer le maintien d'un climat de confiance et de justice afin de permettre une gestion des structures de gouvernance contractuelle par des principes de liberté et de sécurité. La confiance ne doit pas provenir de façon directe de l'État ou d'instances de régulation, mais de façon indirecte au travers de leur capacité à inciter le déploiement de relations de coopération au sein d'un marché privé. C'est à elles qu'il revient de préserver de façon indépendante et autonome les fonctions monétaires de liberté et de justice permettant à une société atomisée de réaliser ses propres agencements contractuels ouvrant à une confiance comme enchâssement des intérêts. La convention monétaire y est alors conçue de façon contractuelle.

Pour l'économiste Eric Brousseau, il est évident que la confiance constitue une notion gênante pour l'économie puisqu'elle va à l'encontre de l'hypothèse fondamentale d'égoïsme rationnel et qu'elle possède de multiples formes complexifiant son traitement. Comme nous l'avons vu, elle fut malgré cela thématisée afin de mieux comprendre la coordination entre agents économiques, et précisément considérée comme le ciment d'un mode de coordination alternatif à la contractualisation marchande classique : la coopération. La vision des économistes face à la confiance est en fait scindée en deux : pour les uns, le concept de confiance est intégrable dans l'approche classique au prix de sa réduction au résultat d'un calcul rationnel - position soutenue par Hardin -, pour les autres, le concept s'avère en fait inutile dès lors qu'il est possible d'expliquer les comportements non opportunistes par un simple calcul rationnel d'utilité à long terme - position adoptée par Williamson. La thèse défendue par Brousseau se situe entre ces deux propositions : il existe bel et bien des situations ou le calcul avantages/coûts n'est pas possible et où la confiance est utile pour interpréter les comportements, mais il est erroné de penser qu'elle intervient systématiquement. Ce concept permet donc de rendre intelligibles certaines caractéristiques des structures de gouvernance. En ce sens, "la confiance permet de comprendre la relation entre intérêt personnel, mécanismes de gouvernance et comportement" [Brousseau, 2000, p. 66]. La confiance est une conjecture dans

le comportement de l'autre dont l'utilité consiste à alléger les dispositifs de gouvernance en limitant le recours à des mécanismes de supervision, d'incitation et de répression. Elle possède donc deux caractéristiques : son éloignement avec le domaine du calcul, et son aspect partiellement substituable avec des mécanismes formels de gouvernance. L'un des rôles essentiels des dispositifs de gouvernance est donc bien de générer une telle confiance.

Les logiques des relations contractuelles et de confiance peuvent apparaître non seulement différentes - le comportement à suivre repose sur un accord formel pour les premières et éthique pour les secondes - mais aussi antagoniques. La notion de confiance devient une conjecture ne pouvant être élaborée que si toute forme de comportement opportuniste peut être systématiquement identifiée et réprimée. Cette vision pose cependant un sérieux problème : elle s'apparente plus à une certitude issue du calcul et de la crainte de représailles qu'à une simple conjecture. Une autre vision semble plus réaliste et porteuse, celle qui voit une complémentarité entre les notions de confiance et contrat. "La confiance apparaît comme un moyen non pas de supprimer l'engagement contractuel, mais de diminuer le coût de sa conception et de son exécution, le cas échéant, d'en améliorer l'efficacité en matière d'innovation" [Brousseau, 2000, p. 71]. En effet, l'inefficacité résultant généralement de la lourdeur des structures formelles, les contrats doivent devenir des générateurs de confiance. L'appui sur ces engagements «non calculatoirement crédibles» relève alors du risque de représailles, c'est-à-dire du changement radical d'univers relationnel en cas de comportements opportunistes.

Comme nous l'avons vu avec Hardin, les parties devraient *a priori* éprouver une défiance mutuelle dès lors que l'autre peut toujours agir de façon opportuniste, et ce malgré la possibilité de représailles. Le risque est alors de tomber dans un cercle vicieux de spéculations rationnelles et calculatoires de défiance réciproque où l'on en viendra à préférer être le premier à faire défection - logique rationnelle fondée sur l'argument de *backward induction*. C'est précisément à ce niveau que doit intervenir la figure contractuelle. Une fois la confiance initiée, il convient alors de l'entretenir. "Dans cette perspective, le contrat doit être envisagé comme produisant des effets cumulatifs et la notion de processus de contractualisation doit être préférée à celle de contrat" [Brousseau, 2000, p. 75] Ce processus de contractualisation possède alors trois fonctions : rendre publique et solennelle la volonté de coopérer, créer des garanties crédibles car rendues exécutoires au niveau judiciaire, et enfin créer une communauté d'intérêts entre les parties.

> "Dans un univers de rationalité limitée, d'incertitude radicale, d'information et de connaissance incomplète, les structures formelles de coordination ne peuvent garantir l'absence de comportement opportuniste. Dans ces conditions, des conjectures de confiance sont les garantes d'une coordination économique efficace. Sans elles certaines relations n'existeraient pas. Mais [...] une conception et une gestion adéquate des relations contractuelles est précisément la clé de l'émergence de la confiance qui ne peut être confondu avec le résultat d'un calcul... même si elle n'échappe pas à la raison." [Brousseau, 2000,

p. 79]

Nous retrouvons donc au travers de l'analyse de Brousseau des rapports entre contrat et confiance cette dynamique circulaire de renforcement mutuel entre cette structure de gouvernance et ce phénomène interindividuel à l'étrange support cognitif. Cette perspective contractualiste nous paraît exemplaire de l'approche hardinienne de l'action collective : tout passe dans cette dernière par le crible de l'utilité individuelle. Le collectif résulte de la généralisation des intérêts individuels, et un défaut dans la réalisation de ceux-ci doit *nécessairement* mener à une révision des instruments institutionnels strictement créés à cette fin. Ainsi le passage de la confiance méthodique à la confiance hiérarchique envers la monnaie contractuelle est-il envisageable dans ce cadrage. De même, la confiance éthique est également atteinte dans ce mouvement, dès lors que le bien-être de chacun implique le bien-être de tous selon une logique utilitariste bien connue.

9.2.2 Le phénomène de crise économique

Nous souhaitons à présent traiter du dépassement réalisé par les socio-économistes français de la théorisation de Hardin. Le modèle contractualiste d'acceptation de la monnaie selon la logique des générations imbriquées repose sur la mise en place d'un équilibre stratégique intergénérationnel ; à l'équilibre, le désir de monnaie y est alors unanimement partagé selon un paradoxe autoréférentiel - «la monnaie est acceptée parce qu'elle est acceptée» [Orléan, 1998, p. 379]. Dans ce cadre, la confiance en la monnaie résulte d'une suite d'engagements ponctuels réitérés dans l'usage, et est donc internalisée dans chaque échange. Or, selon Orléan, ce modèle est faussement dynamique puisqu'il n'établit en fait que "[...] la *possibilité* d'un monde où l'acceptation de la monnaie se construit à partir des croyances individuelles : si je sais que la monnaie sera acceptée demain dans les échanges, alors il est de mon intérêt de l'accepter aujourd'hui" [Orléan, 1998, p. 380], ce qui revient à simplement autovalider l'acceptation. Le problème est donc que ce modèle ne parvient pas à expliquer le pourquoi de cette acceptation ; l'équilibre autoréférentiel aurait en effet tout aussi bien pu être celui du refus monétaire. En d'autres termes, le modèle contractualiste est inapte à expliquer l'apparition des signes monétaires à un moment précis dans l'histoire, et ce parce qu'il ne la saisit pas comme un objet externe, comme une médiation institutionnelle résultant de la transcendance du social.

> "Dans l'approche monétaire proposée par le modèle des générations imbriquées, la monnaie est considérée exclusivement comme un pur instrument. Elle ne possède aucune utilité intrinsèque et ne vaut que parce qu'elle permet l'accroissement de l'utilité des individus. En cela, ce modèle ne fait qu'illustrer une conception de l'institution tout à fait générale, celle-là même qui est défendue par la pensée individualiste et utilitariste. Cette pensée appréhende l'institution comme étant entièrement au service des individus. Ceux-ci sont premiers et les institutions se règlent sur leurs exigences rationnelles."

[Orléan, 2009d, p. 204]

Comme nous l'avons vu durant le chapitre précédent, la monnaie - de même que toute forme institutionnelle par ailleurs - constitue donc pour les socio-économistes bien plus qu'un simple instrument aux services des individus. Elle n'est absolument pas de l'ordre du contrat ; elle est un fait social total qui dépasse la pure logique individuelle et qu'il convient de prendre en considération en ce sens. Voyons à présent la nature exacte du potentiel offert par ce mouvement.

Pour les conventionnalistes français, il est en fait impossible qu'un accord conventionnel se réalise en dehors d'un cadre *déjà* conventionnalisé ; la convention représente moins pour eux le résultat d'une interaction stratégique qu'un «modèle d'évaluation» des représentations communes et d'interprétation normative [Batifoulier et de Larquier, 2001, p. 20]. Selon eux, même un accord contractuel purement marchand requiert la présence d'un cadre commun préalable, qu'ils décrivent comme étant une convention constitutive. Afin de bien décrire la différence entre les méthodologies individualistes employées par Hardin et Orléan, nous pouvons recourir à l'analyse réalisée par Olivier Favereau quant à la formalisation de trois grands paradigmes de l'action collective. Son analyse décrit remarquablement l'évolution de la conception qu'ont les théories de l'acteur économique, allant d'une vision atomisée et purement rationnelle de ce dernier vers une perception prenant en compte de façon accrue ses aspects complexes, socialement déterminé et rationnellement limité [Favereau, 1994].

Autonomie et contextualisation des croyances sociales

Les économies établies sur base d'un individualisme méthodologique simple sont décrites par Favereau comme appartenant à la «théorie standard». À l'intérieur de cette théorie, cet auteur distingue deux développements : la «théorie standard» originelle s'appuyant "[...] sur la théorie de l'équilibre général et sur la théorie de la décision (donc sur les hypothèses de rationalité individuelle et de coordination par le marché" [Favereau, 1993, p. 251]), et la «théorie standard étendue» ayant pour sa part intégré les développements en théorie des jeux. La première version s'avère selon Favereau étonnamment hypocrite en traitant d'une part les acteurs collectifs comme de simples individus rationnels et en admettant d'un autre le théorème d'Arrow et donc l'impossibilité de penser une entité collective douée de volonté ; le marché doit donc y être pensé comme un *deus ex machina* menant nécessairement la société vers le progrès. La seconde version, partant du dilemme posé par cette nécessaire extériorité hypra-rationnelle, accepte l'existence de «constitutions» particularisées autour d'interactions interindividuelles stratégiques. Cependant, l'acceptation de la comparaison par les théories économiques «étendues» des interactions stratégiques en reste à un niveau interpersonnel où l'individu continuera à accepter la coopération à la condition qu'elle rencontre toujours son intérêt personnel. L'acteur attribue à son vis-à-vis une rationalité identique à la sienne en présupposant une connaissance commune, sans doute l'expression la plus aboutie de la conception individualiste du lien social [Orléan, 2008a, p. 2], reposant sur une spécularité infinie d'anticipations croisées. "L'institutionnel se réduit à du contractuel - et l'action

collective à des actions individuelles inter-reliées. Plus généralement le collectif n'existe pas en tant que tel" [Favereau, 1993, p. 254].

Si l'approche de Hardin ne se limite pas à une rationalité purement instrumentale dès lors qu'il admet ses limites en démontrant l'apport des intuitions pragmatiques à la sortie des dilemmes de l'agir collectif, il n'en reste pas moins que la formation d'une croyance sociale de type conventionnel ne peut résulter que d'une logique *bottom-up* où les valeurs d'équilibre proviennent de l'agrégation mécanique des évaluations privées [Orléan, 2006, p. 187] - d'où résulte le principe de l'avantage mutuel. La nature des «croyances partagées» permettant la coopération chez Hardin suppose nécessairement que «tout le monde croit que tout le monde y croit» selon un mécanisme spéculaire, et elles ne sont donc collectives qu'au sens strict où elles doivent être internalisées par tous les acteurs en jeu. La proposition des socio-économistes, pouvant paraître pour le moins étrange, est qu'il existe bel et bien des croyances proprement collectives qui ne sont pas le fruit d'individus atomisés, aussi socio-psychologiquement déterminés soient-ils, mais bien d'entités abstraites tel que le marché ou encore l'institution monétaire. Ces croyances sociales s'avèrent alors fortement autonomes par rapport aux croyances privées, mais hautement dépendantes des contextes culturels et historiques. C'est bien ici que réside le point critique signifiant la limite de la théorie du choix rationnel, l'anomalie qui ne pourra jamais être réintégrée dans son corpus théorique.

> "La théorie de l'action rationnelle a inventé des «actions sans acteurs». Elle met en scène des opérateurs de choix stratégiques, dont toute la libido sociale se réduit au désir d'argent, de pouvoir et de statut. [...] L'apathie est la résultante d'une série de micro-choix rationnels qui se cumulent les uns les autres. En restaurant des acteurs individuels, qui s'étaient noyés dans la foule ou dans la masse, elle leur a aussi restitué la responsabilité de leurs choix. Mais elle les a dépourvus d'épaisseur anthropologique et historique. Contre cette privation, deux grands massifs d'arguments [...] ont été dressés : celui de l'appartenance à des groupes sociaux et celui de la situation dans des univers culturels." [Cefaï, 2007, p. 225]

Ainsi André Orléan trouve-t-il un bon exemple de détermination de croyances sociales par un principe historique, dans une analyse réalisée par Robert Shiller des causes d'une des plus grosses crises que connut la Bourse de New-York [Shiller, 1991]. Le 19 octobre 1987, le *New York Stock Exchange* vit son indice Dow Jones chuter de façon vertigineuse de 22,6%, la plus importante baisse jamais enregistrée en une journée au sein de la plus grande bourse mondiale, encore appelée le «deuxième lundi noir». Le plus étrange, outre l'ampleur de la crise, est qu'aucune information «fondamentale» n'était disponible aux analystes pour expliquer les causes de cette chute. Pour Orléan, la raison en est simple, et trouve son explication dans la dynamique intersubjective et autoréférentielle dont les marchés boursiers sont le siège [Orléan, 2006, p. 199]. En fait, durant la semaine qui précéda le krach, le marché des actions connut trois baisses importantes, ce qui eut pour effet de rendre nerveux les investisseurs.

Au retour du week-end, une nouvelle baisse de 200 points accueille les opérateurs, qui ne savent comment analyser ces évènements inhabituels. Dépourvus d'explications «rationnelles», ils en vinrent alors à projeter leur situation extraordinaire sur un référent historique majeur, à savoir le «premier lundi noir» du célèbre krach boursier de 1929. Bien entendu, l'interprétation des évènements, à l'aune de la crise qui vit chuter le produit intérieur brut de 30% et qui plongea les États-Unis dans la Grande Dépression, n'eut pas pour effet de rassurer les investisseurs, lesquels, dans une panique contagieuse, anticipèrent tous à la baisse, renforçant de la sorte la baisse des actions. Ainsi Shiller conclut-il sur le rôle essentiel que vint à jouer le krach de 1929, comme la saillance pertinente qui s'imposa à tous les analystes, comme l'élément de référence que mobilisèrent en désespoir de cause tous les acteurs au travers d'un même mouvement de panique.

Pour Orléan, la logique qui sous-tend cet épisode est loin de constituer un fait exceptionnel dans le domaine financier ; celui-ci est en fait régi de part et d'autre par cette rationalité mimétique. Certaines situations d'incertitude radicale peuvent mener les acteurs économiques à ne spéculer que par imitation, la raison les inclinant à penser que l'autre possède pour sa part une information lui permettant d'agir rationnellement, et mettant en place une structure autoréférentielle selon une logique perverse de spécularité infinie, dont l'équilibre résultant peut aussi bien s'avérer être un succès transcendant qu'une forme de «bêtise systémique» aux retombées coûteuses [Stiegler, 2009, p. 12]. La croyance sociale à la base d'un tel mouvement de panique s'avère donc étonnamment déconnectée des opinions individuelles ; elle est fortement dépendante du contexte historique et culturel, et modélise par elle-même l'équilibre de coordination qui s'imposera aux acteurs, quoiqu'ils en pensent, quels qu'en soient leurs intérêts. Ce qui est essentiel ici est que cet équilibre peut donc être largement suboptimal au précédent, et que les croyances individuelles appartiennent donc à une logique différente de celle qui régit les croyances d'un groupe.

L'aveuglement au désastre

C'est ce même double principe d'autonomisation et d'historicité des croyances collectives qui se trouve selon Orléan à la base de la crise des *subprimes* de l'automne 2008. Cette crise économique constitue à nouveau une preuve éclatante de l'incapacité de la théorie économique néo-classique à appréhender les enjeux de la comparaison, et le risque inhérent à l'auto*dé*régulation du marché qui en résulte. L'attribution aux États-Unis d'emprunts sans aucune garantie à des gens ne possédant ni revenus ni capitaux, uniquement sur base de spéculations immobilières, constitue un parfait exemple de la mise en place d'une procédure à la fois complètement aberrante et hautement risquée, mais parvenant cependant à trouver sa place et justification au sein d'un système économique strictement libéralisé et pro-capitalisations. La contagion des crédits immobiliers à haut risque, couplée à une conjoncture économique néolibérale - abaissement des taux, acceptation des principes de «titrisation» et des *hedge funds*, labellisation par des agences de notation, etc. -, et au maintien d'une responsabilité étatique en cas d'échecs, entraîna alors des années plus tard une crise qui mena à l'effondrement de tout le système bancaire. Alors que l'État était perçu comme

une entrave au marché, encore pire qu'un concurrent, c'est pourtant bien à lui qu'il incomba de sauver les meubles, durant cette période «où Wall Street est devenu socialiste» [Lordon, 2008]... mais à quel prix.

Comme l'explique très clairement Orléan, les causes profondes de la crise des *subprimes* sont en fait loin d'être étrangères aux analystes, et menèrent déjà par le passé à d'autres crises financières ; elles résultent d'un mécanisme «classique» et bien connu de couplage détonant d'une bulle immobilière avec une bulle du crédit [Orléan, 2009a, p. 16]. La particularité du marché du logement est qu'une augmentation de ses prix a pour effet de rendre les investissements immobiliers encore plus attractifs. Alors que sur un marché concurrentiel de biens ordinaires une augmentation des prix a directement pour effet une diminution de la demande, et donc, au final, une pression vers la baisse des prix, le logement constitue un bien complexe, hautement désirable en soi, de nature proche d'un actif financier[2] ; c'est ce statut particulier du bien immobilier qui est à la source de l'incroyable croissance qu'il connut depuis le début du millénaire. La hausse des prix est donc, dans le secteur de l'immobilier, auto-renforçante, et a pour conséquence l'inaptitude de ce marché à s'auto-réguler. Généralement, il revient alors au marché du crédit d'assurer l'efficience globale en contrebalançant la dérive immobilière ; en effet, encore faut-il que les acquéreurs aient les moyens à la hauteur de la flambée des prix. C'est donc ici qu'entrèrent en jeu les acteurs financiers, responsables de l'euphorie collective par le biais de leurs irresponsables propositions de crédit. L'élément problématique à ce niveau est alors celui de la qualité des crédits émis ; les forces concurrentielles en vinrent en fait à transformer la structure même du marché par le biais d'une détérioration des critères d'attributions (dont les tristement célèbres *Ninja Loans* (*no income, no job (and no) assets*) constituent un l'exemple paradigmatique). "Autrement dit, on constate de nouveau, sur le marché du crédit, une inefficience majeure : la sous-estimation du risque de crédit" [Orléan, 2009a, p. 27]. Voici comment une double déficience du marché à assurer sa propre régulation par le mécanisme de l'offre et la demande en vint à provoquer une euphorie financière recouvrant toute considération en matière de risque.

L'argumentation d'Orléan repose alors sur la simple question suivante : pourquoi les nouveaux investisseurs attirés par l'augmentation du rendement immobilier ne parviennent-ils jamais à considérer la possibilité d'un retournement des prix ? D'où provient cette invraisemblable pathologie d'«aveuglement au désastre», dans un monde pourtant caractérisé par une multitude de spécialistes hautement rationnels, soumettant à analyse la moindre information pertinente ? L'une des réponses à ces questions est bien entendu celle de la volonté

[2] Orléan explique de la façon suivante ce point théorique fondamental à la racine de la crise des *subprimes* : "sur un marché standard, l'augmentation du prix produit automatiquement des contre-forces qui font obstacle à la dérive des prix. C'est la fameuse loi de l'offre et de la demande : quand le prix augmente, la demande baisse et l'offre augmente, toutes choses qui font pression à la baisse sur le prix et sont à la racine de l'autorégulation concurrentielle. Sur les marchés d'actifs, il en va tout autrement. L'augmentation du prix peut produire une augmentation de la demande ! Il en est ainsi parce que l'augmentation du prix d'un actif engendre un accroissement de son rendement sous forme de plus-value, ce qui le rend plus attractif auprès des investisseurs. Une fois enclenché, ce processus produit de forts désordres puisque la hausse se nourrissant de la hausse, il s'ensuit une augmentation vertigineuse des prix, ce qu'on appelle une bulle" [Orléan, 2009c].

des financiers de tirer profit de l'incroyable amas de richesse que constituent les bulles économiques. Bien plus, c'est la raison même de vivre des spéculateurs qui trouvent dans de telles situations la mise à l'épreuve permettant d'assurer leur reconnaissance dans le milieu, comme en vint à l'expliquer le célèbre *trader* Jérôme Kerviel [Gherardi, 2009]. Mais pour Orléan, l'essentiel est à trouver ailleurs, à savoir "[...] dans la pression de l'opinion financière qui vient fortement soutenir la propension des uns et des autres aux dérives spéculatives" [Orléan, 2008b, p. 9]. Loin de la représentation économique traditionnelle, le marché financier produit ses propres conventions selon une rationalité particulière ne présentant que peu de points communs avec la rationalité individuelle ; il déploie une puissance morale assurant en soi la légitimité de ses évaluations et influençant de façon radicale les comportements actantiels. Et Orléan de citer la célèbre maxime keynesienne : «la sagesse universelle enseigne qu'il vaut mieux pour sa réputation échouer avec les conventions que réussir contre elles». En résulte une ostracisation systématique des oiseaux de mauvais augure qui cherchent à prévenir des risques du marché - après tout, le credo libéral n'est-il pas que «le marché a toujours raison» ?

Ainsi, Alan Greenspan en personne, président de la banque centrale états-unienne et «pape» de l'idéologie libérale de la force concurrentielle des marchés, ne vit-il absolument rien venir de la crise des *subprimes*. Comme le souligne Orléan, la notion même de «bulle» économique était évincée du vocabulaire de Greenspan avant la crise ; pour lui, ce principe, signifiant un écart durable entre le prix et la vraie valeur de l'actif, n'était pas en cours dès lors que les prix de l'immobilier allaient nécessairement finir par se stabiliser, pour la bonne et simple raison qu'il était persuadé que ceux-ci ne pourraient jamais chuter. D'où lui venait cette certitude ? Du fait que depuis 1930, le prix moyen de l'immobilier n'a jamais baissé aux États-Unis. En d'autres termes, il existait une convention entre analystes selon laquelle les prix de l'immobilier *sont et doivent être stables*. Leur croyance/confiance se calquait sur le principe fondamental du marché soutenant que l'augmentation des prix était conforme à un abaissement des taux d'intérêt et à une amélioration de la qualité de l'immobilier [Orléan, 2009a, p. 41] ; dès lors, pourquoi jouer la prudence ? On imagine aisément l'ampleur de leur déconvenue[3]. C'est pourquoi, l'évaluation financière étant incapable d'esti-

[3]Ainsi Orléan introduit-il son dernier ouvrage *De l'euphorie à la panique* en expliquant que Greenspan "[...] est, à lui seul, le parfait représentant des certitudes qui, depuis le début des années 1980, dominent les esprits et façonnent le monde. Aussi faut-il prendre très au sérieux ses déclarations d'octobre 2008 devant une commission parlementaire dans lesquelles il avoue publiquement s'être trompé. Une telle autocritique est trop rare, voire exceptionnelle, pour ne pas être soulignée, surtout à ce niveau de responsabilité :

> "I made a mistake in presuming that self-interest of organizations, specially banks and others, were such is that they were best capable of protecting their own shareholders and their equity in the firms. [...] So the problem here is something which looked to be a very solid edifice, and, indeed, a critical pillar to market competition and free markets, did break down. [...] I found a flaw [in my ideology], I don't know how significant or permanent it is, but I have been very distressed by that fact. [...] I found a flaw in the model that I perceived is the critical functioning structure that defines how the world works, so to speak."

Pour quelqu'un qui a établi toute sa réputation sur l'obscurité de ses déclarations alambiquées, cette position ne manque pas de clarté, ni même de courage. Alan Greenspan reconnaît publiquement que la crise actuelle porte un démenti aux thèses libérales dans ce qu'elles ont de plus fonda- mental, l'aptitude supposée de l'intérêt privé à construire des médiations financières

mer la vraie valeur des actifs, il faut conclure à son indétermination.

> "Dès lors, dans une situation si incertaine, où les arguments scientifiques sont tellement impuissants, il est dans la nature des choses sociales que l'opinion qui finisse par l'emporter soit celle qui satisfasse le mieux aux intérêts des protagonistes. Il ne s'agit nullement d'une manipulation consciente mais bien plutôt d'une dynamique d'essais et d'erreurs qui in fine fait en sorte que le marché se focalise sur la croyance qui sert le mieux sa prospérité. Une fois qu'a émergé une telle croyance, à savoir une fois que le marché a pu constater son aptitude effective à créer de la richesse, il en soutiendra vivement la légitimité contre les critiques, d'où qu'elles viennent. L'aveuglement au désastre trouve ici son fondement essentiel." [Orléan, 2009a, p. 43]

Au fondement de la crise financière de 2008 se trouve donc "la puissance coalisée des intérêts financiers investis dans la bulle" [Orléan, 2009a, p. 47]. La raison pour laquelle toutes les crises économiques sont *ex post* toujours prévues et *ex ante* jamais évitées réside dans la résistance opérée par cette logique d'investissement [Orléan, 2008b, p. 10]. Ces intérêts, dont la rencontre sur un marché de biens concurrentiels devait mener d'une manière ou d'une autre vers l'avantage mutuel - les familles acquièrent un logement, les organismes d'emprunts augmentent leur clientèle -, en vinrent donc, avec l'aide de l'abandon des régulations «fordistes» et l'acceptabilité du mécanisme de «titrisation», à ébranler l'ensemble du système capitaliste avec des retombées mondiales. Si pour beaucoup ce dernier était à la base de la crise économique de 2008, il est intéressant de voir comment Orléan parvient à expliquer la raison profonde du krach sans avoir à y recourir en première instance. Selon lui, la titrisation ne sert en fait qu'à expliquer l'aspect globalisé de la crise, et n'en constitue donc pas la cause première. Ce mécanisme, à la base de la mutation du capitalisme en «capitalisme financiarisé», répond de la puissante logique qui guide nos sociétés avancées vers la création d'une «liquidité» financière mondialisée [Orléan, 2009a, p. 53]. Nous avons vu plus haut en quoi la liquidité constituait une des caractéristiques essentielles de la monnaie, signifiant sa désirabilité intrinsèque pour tous et par tous. Il s'avérait en fait, pour des raisons que la crise des *subprimes* nous a douloureusement rappelées, qu'il existait un élément non négociable et non soumis à la valorisation par le marché : le crédit bancaire. La titrisation eut alors pour effet de changer cet état de fait en permettant la transformation des crédits bancaires, autrefois gardés au sein des banques, en actifs négociables. Ce mécanisme de décloisonnement eut alors pour effet d'accroître la sous-estimation des risques en les répartissant à travers le globe.

Comme nous le verrons par la suite, la proposition de régulation d'Orléan joue précisément sur un principe de recloisonnement des activités financières et de réduction de l'importance de la liquidité. Mais il convient avant cela de nous recentrer sur notre propre problématique, et d'en revenir à notre critique de la théorie du choix rationnel et de son déploiement en économie politique.

---

efficaces." [Orléan, 2009a, p. 13]

Un univers de délégués

Nous avons vu durant la première partie de cet essai en quoi la théorie des choix publics ainsi que l'appropriation par la théorie du choix rationnel du principe du capital social reposaient sur un appareillage économique appartenant à la seconde génération de l'approche standard. Selon les termes de Luc Boltanski et Laurent Thévenot, les ordres de rationalité et de légitimité déployés par les acteurs y relèvent strictement des cités «marchande» et «industrielle» [Boltanski et Thévenot, 1991]. Comme nous l'avons vu, ces théories de l'action collective ramènent aussi bien les motivations que leurs enjeux à une logique strictement individuelle camouflée sous une apparente émergence de collectifs et de définition publique des règles et structures. Le maître étalon est celui d'une subjectivité à laquelle est réduite le social, et par laquelle sont stratégiquement justifiées les institutions comme solutions incitatives du maintien des équilibres socio-économiques. En d'autres termes, cette théorie semble tout ignorer du "[...] saut en complexité que le passage de l'individuel au collectif implique, alors même que le collectif s'engendre par la composition des actions individuelles" [Caillé, 2009, p. 173]. L'approche en terme de confiance est alors symptomatique de cette vision des théories standard : seule la confiance interindividuelle comme incorporation des intérêts, dont la rencontre sur un marché concurrentiel génère la croyance envers la puissante mécanique du marché, est digne de valorisation. L'offre et la demande constituent alors la seule logique d'assurance envers la nature des prix, et il n'est nul besoin de devoir évaluer une quelconque prise de risque à son égard : le marché ne ment pas. De là résulte alors le principe de l'aveuglement au désastre.

La «théorie non standard», essentiellement incarnée par la socio-économie des conventions française, permettrait quant à elle de penser la valeur sociale des institutions en tant qu'univers de délégués représentant bien plus que la simple collection des volontés individuelles. Le paradigme de la rationalité étant radicalement incomplet [Dupuy, 1997, p. 20], les institutions doivent alors être non seulement appréhendées comme des dispositifs collectifs cognitifs, mais aussi et surtout comme les médiums permettant d'unir récursivement les niveaux individuel et collectif selon une logique de co-agencement mutuel ; c'est en cela que nous devons comprendre l'apport de la réflexion institutionnaliste d'Aglietta et Orléan. La croyance envers le marché devient dépendante des capacités de ce dernier à assurer la bonne marche de la société ; en un sens, le critère de fiabilité est complexifié et traité comme étant socialement opérant.

Ainsi, les deux formes institutionnelles essentielles du marché, que sont la monnaie et le système du droit de la propriété, constituent-elles pour les socio-économistes de véritables délégués, des acteurs non-humains au sens de Latour, jouant un rôle social à part entière [Latour, 1999]. Ce rôle se comprend principalement en termes de confiance : la monnaie et son pouvoir de liquidité ainsi que les droits de propriété et leur pouvoir de déférence ont pour fonction d'assurer la crédibilité des engagements pris sur le marché des échanges. À la suite de Lucien Karpik, cette idée d'engagement crédible (*credible commitment*) renvoie aux "[...] moyens qu'emploient les parties prenantes pour parvenir, malgré une incertitude radicale, à former et à exécuter des engagements mutuels"

[Karpik, 1996, p. 527]. Comme le souligne ce socio-économiste, le concept d'engagement crédible possède en fait à l'origine un sens plus étroit, de l'ordre de la méfiance, renvoyant chez Williamson à des moyens contractuels contraignants au respect de l'engagement [Williamson, 1985]. Plutôt que de focaliser l'attention sur l'aspect «représailles» du non-respect de l'engagement, Karpik emploie pour sa part ce terme dans un sens plus neutre et général, en soulignant le fait que même si le risque n'est pas perçu, l'engagement ne saurait être pris sans la présence d'une atmosphère préalablement conventionnalisée. Ainsi, "loin de la représentation économique conventionnelle, les dispositifs de confiance font surgir un univers de délégués dont les jugements et les promesses, pour autant qu'ils se trouvent enveloppés de confiance, ne cessent de dissiper l'ignorance et l'opportunisme et d'assurer, par là, la formation et la continuité de l'ordre économique" [Karpik, 1996, p. 547].

Si d'une part nous retrouvons à nouveau la critique des théories standard, nous voyons d'autre part apparaître le rôle de la confiance dans le bon fonctionnement de ce que Karpik appelle un «univers de délégués». D'une part, il y a les dispositifs de jugement qui réduisent l'ignorance et l'opacité face à des difficultés liées à la qualité des biens. Ces dispositifs d'évaluation fonctionnent soit selon un mode en réseau, auquel cas ils font appel à une confiance interpersonnelle basée sur un processus de réputation, soit selon un mode de classements, appellations, guides ou encore labels, faisant alors appel à une confiance de type impersonnel. Comme l'indique Karpik, les dispositifs de jugement sont des opérateurs de connaissance tirant leur efficacité de l'association de la cognition et de la confiance [Karpik, 1996, p. 538]. D'autre part, les dispositifs de promesse ont quant à eux pour objectif de contrecarrer le risque d'opportunisme. À nouveau, le principe du réseau joue un rôle essentiel dans ces mécanismes en intégrant une dimension de la relation sociale en termes de réputation et de reconnaissance. Les dispositifs normatifs, tel que celui du droit de propriété géré par les États, y jouent donc un rôle essentiel de neutralisation de l'opportunisme en assurant le déploiement d'une confiance distribuée.

> "Avec la conception formelle de la confiance, la question fondamentale du marché est l'opportunisme. Tout se joue autour de l'incertitude en tant qu'elle libère les pratiques de tricherie qui menacent le maintien du marché. Le danger écarté permet de retrouver le marché standard. Avec la conception substantive de la confiance, le fait de la tricherie n'est pas ignoré, mais l'enjeu essentiel porte sur la construction du marché. La confiance participe des façons de dissiper l'ignorance, de construire des dispositifs visibles et significatifs, de procurer des formes de connaissance crédibles, de créer les conditions de la rencontre entre les logiques de choix hétérogènes des produits et des consommateurs ; elle est nécessairement partie prenante de l'équipement cognitif sans lequel le marché ne pourrait exister." [Karpik, 2006, p. 116]

Karpik en vient alors à distinguer le marché conventionnel du marché de la qualité. Si le premier *peut* ignorer l'influence des institutions pour laisser place nette à la logique de l'ajustement réciproque de l'offre et la demande, le second

n'est pas envisageable sans un rapport aux dispositifs institutionnels sur lequel il repose intégralement. "À l'opposé du marché conventionnel dont il est possible, comme le montre la pratique habituelle des économistes, de mettre entre parenthèses les institutions pour ne s'intéresser qu'à la théorie des prix, le marché de la qualité resterait inintelligible sans l'examen des dispositifs par lesquels son ordre symbolique et matériel se trouve construit et garanti" [Karpik, 2001, p. 212].

Si cette distinction pourrait sembler *a priori* déforcer notre argumentation, il n'en est rien selon nous, dès lors que, comme nous venons de le voir avec Orléan, le problème essentiel à la base de la crise de 2008 n'est autre que celui d'une mutation qualitative de la structure du risque [Orléan, 2008b, p. 12]. En d'autres termes, le marché conventionnel, en ce qu'il répond à la logique de financiarisation à tout va des capitaux, est devenu inséparable d'un marché de la qualité, comme le montre le rôle que sont venues à jouer les agences de notation. Ces dernières, en tant que dispositifs de jugement de la qualité des produits complexifiés, devinrent le centre de tous les regards à partir du moment où, titrisation faisant, les crédits bancaires commencèrent à être «arrangés» sous forme de produits stucturés cachant des parts toxiques liées aux *subprimes*. Généreuses en bonnes notations au départ, de par leur mise sous pression par les émetteurs mais aussi et surtout de par l'euphorie ambiante, elles en vinrent cependant, lorsque les risques devinrent vraiment trop importants, à revoir leurs jugements, ce qui eut alors pour effet d'accroître la répartition et la diffusion des actifs toxiques à travers le monde.

Le vrai responsable des crises économiques n'est donc, et ce malgré leur implication, ni les investisseurs, ni les banques, ni les agences de notation, ni les États, mais bien le marché et cette indéfectible croyance qu'a l'ensemble des acteurs en la justesse de l'opinion qui en émane. Couplée à une confiance excessive en la liquidité des produits - et donc en la capacité de s'en débarrasser rapidement en cas de pépin, de toujours trouver un acquéreur -, cette opinion mena à une forme d'auto-intoxication collective et à un emballement de la machine financière sans que plus aucune possibilité de la stopper ne soit envisageable [Orléan, 2009a, p. 67]. La bourse, en tant que lieu d'affichage de l'opinion collective, constitue donc l'institution phare vers laquelle tous les regards se tournent alors même qu'elle n'est fondée sur absolument rien d'autre qu'une logique autoréférentielle où la direction d'ensemble résulte de l'incessante observation de ce que l'autre désire : "[...] l'important n'[y] est pas de détenir la vérité, c'est-à-dire de connaître quelles sont les vraies valeurs des actifs, mais bien de prévoir le mouvement du marché lui-même" [Orléan, 2009a, p. 48]. La rationalité des opérateurs y est donc strictement mimétique ; leur objectif n'est pas de traiter la question de la valeur des titres mais bien de savoir comment le marché va réagir en anticipant de façon paradoxale leur propre comportement d'ensemble.

9.3 Articulation des paradigmes

Nous pouvons à présent saisir la nature profonde de l'apport en matière de réflexivité de l'approche institutionnaliste des socio-économistes : alors que pour les théoriciens du choix rationnel, la sélection et la mise en place par les acteurs des institutions sont uniquement soumises à un critère de facilitation et de renforcement de la structure contractuelle de gouvernance - conventionnalisme micro-économique -, l'accent mis sur l'existence d'une convention sociale à la base de l'élaboration de toute forme institutionnelle ouvre à une perspective de sélection de cette convention originelle comme passage obligé pour la redéfinition de toute autre stratégie d'interaction - conventionnalisme macro-économique. Ce que se donnent à penser les socio-économistes dans ce mouvement n'est autre que la nature historique et symbolique des conventions monétaires et financières comme médiums de projets de société, globalisée ou non. Et alors que les économistes orthodoxes ne peuvent percevoir que le besoin d'ajustement rétrospectif qu'au strict niveau des comportements individuels, sans parvenir à s'extraire d'une logique de saillance menant le projet réflexif dans une impasse - individualisme réductionniste -, les théoriciens hétérodoxes voient dans ces matrices primitives de croyances les seuls lieux à partir desquels peut être redéfinie la logique autoréférentielle déterminant toutes les actions collectives - individualisme complexe.

En termes de confiance, l'ajustement réflexif dans le cadre du choix rationnel ne concerne que des blocages liés à l'opportunisme, alors qu'il en vient à signifier l'inadéquation d'un modèle général de gestion avec un horizon commun d'intentionnalités dans le cadre des conventionnalistes français. Dans le premier cas, la confiance dans le système ne peut être ébranlée tant qu'il parvient à produire en grand nombre des interactions coopératives - en cas de crise de liquidité, la simple intervention extérieure d'une autorité telle que la banque centrale ou l'État suffit à refonder la confiance financière [Orléan, 2000a, p. 74] -, alors que dans le second cas, des déstabilisations de cette même confiance doivent être perçues comme des signaux d'une possible désynchronisation entre le fonctionnement pratique du système et le projet de vie en commun qui le sous-tend. Ainsi apparaît de façon claire l'incapacité dans le chef de la théorie du choix rationnel de penser l'union récursive entre les niveaux individuel et social par un principe de confiance réflexive ; maintenue à l'échelle individuelle, elle ne permet pas de penser la révision institutionnelle autrement qu'en termes d'échange.

Il nous reste donc à présent à voir comment les socio-économistes conçoivent l'enjeu de gouvernance permettant de potentialiser cette confiance réflexive. Comme l'indique le titre de cette section, il s'avérera que ce mouvement passe par la mobilisation de l'hypothèse centrale inscrite dans le paradigme du capital social ; cela signifierait-il donc au final qu'un couplage de l'approche conventionnaliste avec celle du capital social permettrait la mise en place d'une structure de gouvernance apte à assurer le déploiement d'une confiance réflexive ? C'est ce que nous allons à présent tenter d'élucider.

9.3.1 Le son de l'opinion

Le phénomène de crise financière nous a donc permis de voir à quel point la vision du marché comme rencontre parfaitement efficiente des intérêts individuels selon la logique du choix rationnel est décidément loin d'être satisfaisante. Le rôle qu'ont joué les institutions - le marché bien entendu, mais aussi la monnaie, les droits, les bourses et les banques centrales - durant la crise économique de 2008 est particulièrement significatif des limites intrinsèques de la perspective strictement fonctionnaliste que leur attribuent les économistes politiques. Si nous ne pouvons que les rejoindre quant au fait qu'elles sont le fruit des volontés individuelles et qu'elles sont élaborées en vue de répondre à des besoins, elles fonctionnent cependant par la suite comme autant de caisses de résonance déformant les signaux d'entrée, pour finalement produire un bruit trouvant sa propre fréquence. Cette dernière caractérise alors le son de l'opinion. Le problème est que non seulement celui-ci en vient à recouvrir toute voix discordante qui s'élève pour dénoncer le risque, mais aussi et surtout qu'il oblige les acteurs à se synchroniser sur sa fréquence s'ils souhaitent pouvoir participer au jeu de la finance. En résulte alors une confiance inouïe en son pouvoir prédictif, mais totalement aveuglante et aveuglée au risque ; une confiance qui n'a rien de réflexif, purement routinière et incarnant à la perfection le modèle de la *confidence* comme collection des intérêts incorporés. Ce son du collectif est en fait la conséquence non intentionnelle de cette rationalité mimétique qui guide les acteurs, où la spéculation autoréférentielle trouve dans l'institution boursière le temple de son activité, et dans les banques centrales autant d'opérateurs de légitimité.

La liquidité financière est devenue à la fois la raison d'être et le principal moteur de l'économie, et il suffit de voir comment beaucoup perçoivent le rôle proprement social de l'État en termes d'archaïsme pour comprendre combien cette logique est puissante et destructrice. Cette désirabilité intrinsèque de la monnaie n'est bien entendu pas un phénomène récent - elle existe de tout temps depuis son apparition -, mais il revient à la modernité de l'avoir couplée à une définition autonome et rationnelle de l'individu, mais non nécessairement simpliste. De ce couplage résulta une perspective selon laquelle la seule et unique façon de gérer la complexité et la répartition des savoirs était de laisser se rencontrer et s'auto-organiser les forces vives des individus sur un marché ouvert et compétitif : le projet hayekien de la société comme ordre spontané voyait le jour. Cependant, cette même monnaie, dont les fonctions de justice et de liberté semblent pourtant compatibles avec le projet libéral, semble difficilement pouvoir se départir de son héritage historique marqué de l'empreinte de l'État.

C'est à ce niveau que se révèle la ligne de démarcation entre les économistes politiques d'ascendance libérale et les socio-économistes : pour les premiers, la monnaie ne représente qu'un instrument neutre servant les échanges contractualistes et visant l'équilibre financier, alors qu'elle constitue une institution dont le son défend des considérations sociales de croissance et d'emploi pour les seconds. Alors que pour les premiers les principes de liberté et de justice justifient à eux seuls l'indéfectible croyance/confiance envers l'opinion qui émane de la bourse, les seconds pensent que cette croyance/confiance ne peut être réellement légitime sans une réflexion en termes d'équilibrage social. Dès lors, si

l'auto-régulation du marché ne peut que se suffire à elle-même pour les premiers - avec malgré tout la présence d'institutions instrumentalisées devant s'effacer au maximum -, l'accent mis sur le besoin de socialisation de l'enjeu monétaire ouvre chez les seconds à une gouvernance de type co-régulationnel.

C'est pourquoi Aglietta et Orléan attribuent un rôle majeur à l'autorité de régulation monétaire que sont les banques centrales. Recevant leur mission de l'État, leur autonomie opérationnelle reste politisée de par la nature même de l'objet dont elles assurent l'administration. Et il en va selon eux de même pour la bourse lorsque l'identification nationale n'est plus assurée, comme nous allons le voir dès à présent. Ce mouvement nous permettra alors par la suite de mettre en évidence la limite de leur proposition, en ce qu'il n'est pas sûr qu'elle permette de réellement dépasser l'approche qu'eux-mêmes sont amenés à critiquer.

9.3.2 Du civisme à l'individualisme patrimonial

Le 11 mars 1984, Serge Gainsbourg brûle en direct un billet de 500 francs sur un plateau télévisé. Ce geste, outre son illégalité, choque bien entendu de façon importante l'opinion publique. Ce qui nous intéresse ici ne sont pas les raisons qui l'incitèrent à le faire - appuyer son explication de ce qu'il estime être un abus de taxation sur ses revenus, mais aussi et surtout, vu le personnage, la simple envie de provoquer -, mais bien le pourquoi profond de l'indignation générale qui en suivit. Une première explication nous semble révéler tout le paradoxe de l'approche monétariste. La monnaie n'y étant qu'un instrument servant l'utilité individuelle, les individus devraient pouvoir être libres de consommer leurs revenus de la façon qui leur sied ; pourtant, la destruction - ainsi que la fabrication plus généralement - de la monnaie ayant un impact sur les fluctuations économiques de par un déséquilibre de l'équilibre financier, ces actes ont été rapidement enfreints par la loi. On observe donc bien dans ce cadre l'importance et le rôle que viennent à jouer les règles étatiques dans la réduction du risque d'opportunisme. Une seconde explication peut cependant être trouvée dans la symbolique sociale du geste. Il est alors révoltant de voir quelqu'un gaspiller de la sorte une telle somme d'argent alors qu'elle aurait pu bénéficier à des gens dans le besoin ; l'argumentation mobilise alors un principe d'équilibre social. L'aspect illégal y renvoie alors à l'idée d'appartenance à une société dont le rôle de l'État-providence est d'assurer la subsistance de ses membres. Il nous semble alors que c'était moins la première explication que la seconde qui vint de façon naturelle à l'esprit des gens. Pourtant, un simple regard à la tournure que prennent les choses à l'heure actuelle devrait nous inciter à penser que quelque chose a profondément changé : la rationalité de l'individualisme.

Qu'il nous soit permis pour le bien de notre présentation de céder un instant à une simplification du questionnement : mais pourquoi alors ne pas être plus indigné par les fortunes colossales qu'engrangent certains ? Qu'est-ce qui justifie que ces mêmes riches clament devant tous leur volonté de s'exiler dans des paradis fiscaux, et ce sans aucun embarras ? Comment en vient-on à admettre des règlementations visant précisément à réduire la taxation sur les grands revenus ? Nous l'aurons compris, les réponses à ces questions sont à trouver non pas dans

la seconde explication mais bien dans la logique sous-tendant la première : les fruits du travail tombent dans l'escarcelle privée et doivent être protégés à ce titre, et ce même lorsque aucun effort n'est produit. Cette logique est celle de l'individualisme patrimonial et semble, à l'heure actuelle, l'emporter - du moins dans les sphères du pouvoir - sur celle de l'individualisme civique. Voyons de plus près avec Aglietta et Orléan de quoi retournent ces deux logiques.

Nous avons vu que l'institutionnalisme monétaire de ces auteurs menait à la constitution d'une confiance hiérarchique envers les banques centrales, niveau de confiance lui-même appuyé par une confiance éthique ouvrant à un projet social global, sans lequel la régulation assurée par ces instances ne peut être légitimée. Cette articulation se fonde alors sur un ensemble de croyances civiques, une convention d'opinion dont le son produisant l'évaluation financière intègre des considérations de croissance et d'emploi. La référence politique à la mission attribuée par les États aux banques centrales est dans ce cadre essentielle et doit être maintenue par une confiance civique de type réflexive, dont la mise à mal doit alors opérer l'apparition de voix dissidentes au sein de la population qui, par le biais du jeu démocratique, en viennent à remettre en cause l'opérationnalité du système financier.

Malheureusement, ce beau projet civique semble bel et bien être largement tombé en désuétude à l'heure actuelle, et divers arguments viennent appuyer ce constat. Premièrement, la totale réussite du passage à la monnaie européenne représente sans aucun doute l'exemple le plus flagrant de l'inadéquation du modèle de la confiance civique. Malgré l'émergence au départ de nombreuses et diverses forces d'opposition précisément fondées sur des croyances civiques, force est de constater à l'heure actuelle l'incroyable succès en terme d'acceptation sociale de l'euro. Comme l'expliquent bien Aglietta et Orléan, cette expérience fut hautement singulière "[...] parce que l'euro est né dans les marchés et qu'il est orphelin de la souveraineté" [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 313] ; l'euro n'a pas été accepté en tant que médiation d'un projet social - et ce d'autant plus qu'il en vint à mettre "[...] à mal la manière dont nos États réglaient la dette sociale" [Loute, 2008, p. 106] -, mais bien comme le produit d'un traité intergouvernemental à prétention de puissance économique. Ainsi, à la différence de l'introduction du deutschemark en 1948 comme acte fondateur d'une nouvelle souveraineté politique pour l'Allemagne d'après-guerre et comme relance de la confiance, l'euro a été validé non pas par des citoyens mais bien par des consommateurs. Mais alors comment justifier cet enthousiasme pour l'euro ? Comme le souligne bien Alain Loute, force est "[...] de constater qu'en parfaite cohérence avec leurs développements théoriques, leur lecture des évènements est ambivalente" [Loute, 2008, p. 105]. En effet, il convient de ne pas perdre de vue le caractère profondément ambivalent de la monnaie : à la fois facteur de cohésion et de stabilisation des sociétés, elle n'en reste pas moins un objet de désir intrinsèque qui peut déchaîner la violence et mener à la dissension [Aglietta et Orléan, 2002a, p. 166].

Deuxièmement, la question des régimes de retraites offre à nos auteurs matière à penser la mutation contemporaine de l'individualisme. Deux systèmes sont envisageables : le premier, issu du modèle de l'État-providence, fonctionne

par répartition selon une logique de solidarité macroéconomique. Dans ce système, la dette sociale procède de l'appartenance citoyenne et se fonde sur la croyance des sociétaires en la justesse du travail étatique d'organisation des transferts, de détermination du niveau de la taxation et d'assureur en cas de déficit. Avec le développement de la financiarisation, cette représentation collective est alors entrée en crise et mena à l'élaboration du système de retraites par capitalisation. Ici, la cotisation devient l'apanage des individus et des entreprises ; "c'est la logique de la dette privée, du contrat et de la responsabilité individuelle qui est réintroduite" [Orléan, 2000a, p. 66]. Pour Orléan, il ne fait aucun doute que cette description patrimoniale de l'individu "[...] est en profonde harmonie avec la vision libérale qui fait de la propriété privée, la base de l'efficacité de l'ordre marchand" [Orléan, 2000a, p. 67].

Nul besoin ici de souligner plus en avant la remarquable concordance de ce principe avec la définition de l'acteur social réalisée par l'approche du choix rationnel que nous avons traitée tout au long de ce travail. Elle répond également de la logique que nous avons cherché à mettre en exergue au travers de notre analyse de la crise économique. Nous retrouvons donc à ce stade l'enjeu post-moderne que nous avons défini plus haut avec l'aide de Seligman en termes de compréhension du rôle attribué aux institutions en rapport avec la transformation de la confiance : alors qu'avec le couplage des processus d'égalisation et de complexification explosent les besoins de recourir à des formes de confiance décidée, la perspective strictement fonctionnaliste des institutions mène à une vision sociale fondée sur l'assurance que la rencontre des intérêts individuels constitue la panacée à tous les problèmes. Ainsi, la financiarisation du capitalisme, l'acceptation de monnaies «dé-politisées» [Loute, 2008, p. 104] telles que l'euro, ou encore le déploiement automatique de systèmes de retraites par capitalisation, constituent-ils autant de phénomènes indiquant la victoire d'un principe de confiance assurée où les risques ne sont plus politiquement centralisés mais bien diffusés au travers d'une foule de consommateurs/salariés.

> "The potential uncoupling of those traditional assumptions of liberal politics (on individual freedom, constitutional democracy, and market economics) may come to be and bring in its wake the dismantling of those institutional structures of generalized exchange upon which the public expressions of trust have rested. Given the strong historical correlations between the emergence of these liberal assumptions and the development of new terms of substantive rationality in Western civilization, we may well query if the loss or transformation of trust as a mechanism of social interaction (public and private both) is not part of a broader transformation which will see a transformation of the very terms or rationality." [Seligman, 1997, pp. 174-175]

9.3.3 Mobilisation de l'hypothèse du capital social

Sans aucun doute l'individualisme patrimonial constitue-t-il une réponse conforme à cette évolution de la rationalité moderne. Face à ce constat, Orléan estime que les problèmes sont de deux ordres. Premièrement, la logique patrimo-

niale ne va pas sans poser question pour les salariés dont la mise en œuvre de la force de travail est dépendante d'organisations telles que l'entreprise. Si pour les métiers dont la capacité d'emploi est individualisée ce mouvement ne constitue pas un obstacle, beaucoup peuvent difficilement prétendre à en faire une source de valeur autonome ; pour ces derniers, "le rôle de l'entreprise reste central dans le processus de reconnaissance sociale des compétences individuelles du salarié" [Orléan, 2000a, p. 67]. Et deuxièmement, la question de la valorisation sur la durée des sommes épargnées reste totalement obscure dans l'individualisme patrimonial. Comme le décrit Loute, tout ceci semble mener à une réelle dépolitisation de la monnaie. Comment dès lors réactiver dans un tel contexte le troisième niveau d'une confiance éthique, censée assurer l'acceptation de la monnaie par tous ? Il faut alors redéfinir un principe de valeur apte à assurer la gestion patrimoniale de la monnaie et trouver de nouveaux garants crédibles, sans quoi personne ne cotiserait. En d'autres termes, il faut bien que quelque part soit reformalisée une convention collective de la valeur, aussi fondée soit-elle sur des stratégies individuelles, sans quoi ne pourrait émerger la confiance requise à la capitalisation. Nous retrouvons donc ici cette idée défendue lors de notre critique du capital social, comme quoi tout capital, de même que tout patrimoine, est avant tout une relation sociale qui suppose un pacte pour soutenir sa garantie d'interactivité.

Résultat de la pression jusqu'au-boutiste de cette logique individualisante, Orléan décrit alors, en schématisant quelque peu la question, notre entrée dans l'ère des «investisseurs institutionnels» comme intermédiaires financiers spécialisés de gestion des fonds créés par le travail des «salariés-rentiers» [Orléan, 2000a, p. 69]. L'épargne n'y est alors plus garantie ni par l'État, ni par l'entreprise, mais bien par le marché, et le travailleur y devient moins un citoyen-salarié qu'un actionnaire minoritaire. Ce dernier est alors conçu comme un membre à part entière de la communauté financière dont les droits, en tant que titres négociables, en viennent à dépendre de la liquidité boursière. "Désormais, le souverain, c'est le capital collectif, évalué par la Bourse, en tant que puissance de production de l'ensemble des marchandises dont le salarié-rentier a besoin pour vivre" [Orléan, 2000a, p. 70]. En résumé, dans une telle logique de programmation de l'individualisme patrimonial [Maesschalck et Loute, 2003, p. 14], la Bourse doit devenir pour Orléan le lieu privilégié de la socialisation.

C'est à ce stade que nous pouvons mieux comprendre le rôle dévolu par les régulationnistes aux instances de gestion monétaire et financière, ainsi que le paradoxe apparent d'une défense de leur indépendance vis-à-vis du système politique alors que leur statut serait précisément fondé sur un principe sociopolitique. Voyons le raisonnement tenu par Orléan sur la question des banques centrales. L'engagement institutionnel de ces dernières consiste à maintenir le pouvoir d'achat de l'unité de compte et d'assurer une stabilisation des anticipations privées de prix. C'est en cela que leur rapport avec le pouvoir politique est complexe : celui-ci peut influencer l'autorité de régulation monétaire vers un accroissement de l'offre en vue de stimuler l'économie à des fins d'obtention de ces «résultats concrets» si importants en période électorale, et ce aux dépens de la stabilité des prix. Le problème est que "dans le cadre d'un modèle avec anticipations rationnelles, les agents privés, étant parfaitement avertis du

biais inflationniste des pouvoirs publics, adaptent en conséquences leurs anticipations de prix de telle sorte qu'*in fine* la production n'est nullement stimulée alors que de l'inflation est produite" [Orléan, 2008a, p. 17]. C'est à l'encontre de ce phénomène, historiquement maintes fois répété, que plusieurs statuts de banques centrales furent modifiés ces dernières années afin de les isoler des pressions gouvernementales court-termistes et de leur permettre de se focaliser sur le problème inflationniste[4].

Si en cela les propos d'Aglietta et Orléan rejoignent parfaitement ceux des économistes de l'école autrichienne, qui voient dans l'action gouvernementale une perturbation des forces vives de l'économie de marché, nous aurons compris en quoi leur vision publique du fait monétaire les en distingue de façon radicale, et leur permet de résoudre le paradoxe apparent que nous évoquions : la monnaie étant moins un instrument de la réglementation qu'un lien normatif social fondamental, elle repose sur des croyances monétaires qui intègrent en tant que telles des considérations à la fois morales, sociales et politiques - "morale en ce qu'elles prennent appui sur une certaine idée du bien collectif et des valeurs qui le constituent, sociale parce qu'elles ont en vue la stabilité des hiérarchies entre groupes et classes ; politique, enfin, parce qu'elles ont vocation à s'insérer dans une perspective stratégique précisant ce qu'il faut faire et comment" [Orléan, 2008a, p. 33]. Le pouvoir des banques centrales ne résulte alors pas de leur indépendance statutaire selon un principe légaliste, mais bien de la confiance sociale en la monnaie ; et c'est cette confiance sous-tendue par les croyances collectives qui rend légitime l'action de stabilisation des prix comme objectif principal des instances de régulation contre les tentations de manipulation politique à des fins de stabilité gouvernementale. La question de savoir comment les acteurs peuvent alors concrètement influer sur le fonctionnement des banques centrales devient alors le nœud du problème.

En traitant de l'opposition entre Michel Aglietta et Frédéric Lordon sur le problème des fonds de pension, André Orléan souligne à la fois, avec le premier, une piste de réponse à la question de savoir comment influencer les conventions financières, et, avec le second, la difficulté intrinsèque de ce projet signant son impuissance. Pour Aglietta, une intervention syndicale prenant appui sur les fonds de pension en vue de contrôler le capital est non seulement envisageable mais également hautement requise [Aglietta, 1997]. L'idée y est alors, par le biais du développement de fonds salariaux, d'attribuer le pouvoir d'influence nécessaire aux syndicats afin de réintroduire des considérations de conditions de travail et d'emploi. Pour Lordon, ce scénario semble peu probable, pour la bonne et simple raison qu'il ne prend pas suffisament en compte l'inertie des structures financières ; ce dernier dénonce alors ce qu'il décrit comme étant le «mirage de la démocratie actionnariale» [Lordon, 2000]. Sans chercher à trancher entre ces deux positions, notre objectif va être de mettre à l'épreuve sa proposition de contrôle de la finance par l'opinion démocratique visant une "[...] confusion des communautés politique et financière" [Orléan, 1999, p. 262].

[4] Ainsi l'article 107 du Traité de Maastricht stipule que "[...] ni la Banque Centrale Européenne, ni une banque centrale nationale, ni un membre quelconque de leurs organes de décision ne peuvent solliciter ni accepter des instructions des institutions ou organes communautaires, des gouvernements des États membres ou de tout autre mécanisme".

> "Il faudrait dès lors mobiliser des croyances d'un nouveau type pour développer des comportements réflexifs susceptibles d'interroger la légitimité sociale de cet organe indépendant. Pour y arriver, il est nécessaire de renouer avec un cadre de reconnaissance sociale [...], une forme de communauté d'intérêt. Orléan pense à la communauté des actionnaires et imagine le rapport aux parts du capital social concerné par la gestion de la Banque Centrale. «Au regard de ce projet, nous sommes tous des actionnaires minoritaires et notre devoir, en tant que propriétaires du capital social, est de participer au débat sur l'évaluation puisqu'il y va de l'efficacité productive qui conditionne la vie quotidienne de chacun» [Orléan, 1999, p. 262]." [Maesschalck et Loute, 2003, pp. 20-21]

La perception par les acteurs d'être autant de détenteurs du capital social servirait donc à reformer la confiance éthique qui s'était disjointe avec la dépolitisation de la monnaie et la financiarisation du capitalisme. Dès lors que le projet socio-politique des institutions monétaires et financières n'est plus assuré par une référence nationale mise à mal par la globalisation de la liquidité, il reviendrait à chacun d'entre nous de mobiliser nos ressources associatives, légitimées par l'escarcelle de lien social que nous possédons tous en tant que salarié-rentier, afin de recomposer une communauté de destin dans laquelle les considérations de vie composeraient la confiance réflexive requise au maintien des conventions originelles de l'économie. Ce mouvement requiert alors, non plus uniquement un principe de sélection des comportements individuels en vue d'évacuer l'opportunisme, mais bien une capacité de la part des institutions à intégrer et représenter la voix des comportements socialement innovants, afin d'obtenir une modification de la fréquence institutionnelle et la diffusion d'un son du collectif renouvelé par cette revitalisation démocratique. Ce nouvel enjeu, que nous décrivons sous l'appelation d'un «institutionnalisme apprenant», fait alors reposer la confiance institutionnelle sur la capacité des systèmes à faire résonner les discours, aussi hétérodoxes soient-ils, des acteurs conçus comme autant de socio-capitalistes réunis sous la forme de communautés d'intérêt. Le gain en confiance est alors celui d'un gain en réflexivité, non plus conçue comme le simple ajustement stratégique des croyances mais comme la révision politique du régime de croyances à la base de l'ordre économique, par le biais de la prise en considération de nouveaux intérêts de nature non nécessairement économique.

9.4 Un institutionnalisme apprenant

Malgré ses limites que nous avons déjà essayé de circonscrire, l'approche en termes de capital social est intéressante en ce qu'elle met précisément l'accent sur la capacité des acteurs à s'associer pour former de nouvelles communautés d'intérêt. Comme nous l'avons vu, le postulat de départ des recherches de Robert Putnam est que la performance des institutions est dépendante de la capacité du secteur civil à s'auto-organiser et à influencer dans un mouvement *bottom-up* la structure institutionnelle dans laquelle il est inscrit. Par rapport à

la proposition d'Orléan dans un cadre statique, l'adéquation du paradigme du capital social selon Robert Putnam ne doit faire aucun doute dès lors qu'elle s'avère précisément centrée sur l'innovation démocratique des réseaux civiques ; il est cependant aisément envisageable de la relier également dans un modèle dynamique, où ce ne sont plus des citoyens mais bien des consommateurs qui doivent s'efforcer de reprogrammer l'ordre économique. Dans un cas comme dans l'autre, l'idée reste que le contexte organisationnel et institutionnel doit être mobilisé en vue de favoriser l'apprentissage en s'appuyant sur les ressources de réciprocité présentes dans la sphère sociale.

Notre propos ici cherchera à moins se focaliser sur la dérive néo-conservatrice de Robert Putnam - bien que, comme nous le verrons, elle nous semble tout à fait symptomatique d'un des écueils du néo-institutionnalisme, et que cette perspective en vient en fait à guetter toute approche institutionnaliste inapte à saisir un niveau bien particulier de réflexivité - ; bien plus, tout comme nous l'avions fait pour l'approche de Hardin, nous souhaitons en un premier temps «sauver» le paradigme mis en place par Robert Putnam afin d'en sous-tirer la substantifique moelle qui répond à la proposition patrimoniale d'Orléan. Pour cela, nous allons nous concentrer sur deux auteurs majeurs auxquels Robert Putnam fait référence dans son *Making democracy work*, et que nous avons déjà brièvement présentés, à savoir Philip Pettit et Douglass North. L'apport du premier à la réflexion réside dans son approche républicaniste de la société axée sur un principe de «démocratisation contestataire» [Pettit, 1999], alors que l'apport du second repose sur sa théorie évolutionniste axée sur l'apprentissage, qui sera au centre de notre réflexion au sein de cette section [North, 2005].

Nous avons vu comment Robert Putnam en venait à recourir à la conception de la liberté comme non-domination défendue par Pettit. Cette conception est importante en ce qu'elle permet de penser un agir libre par des sociétaires inscrits dans un nombre conséquent de structures normatives. Mais nous avions alors surtout souligné en quoi elle ouvrait à une vision profondément contestataire de la société civile : la liberté de cette dernière passe par la remise en cause de toute forme de tyrannie de la majorité. C'est donc afin de contrer ce danger ainsi que d'autres limitations du principe électoral que Pettit avance la notion de démocratisation contestataire. Le «tournant contestataire» en démocratie, comme le désigne Pettit, présente alors le double avantage de donner sens aux discours hétérodoxes naissant dans un État démocratique, et d'inciter les couches institutionnelles à améliorer leurs moyens de prise en considération de la contestation.

> "I have been suggesting that a [...] benefit in the contestatory turn is that it would enable democratic theory to derive from the democratic ideal certain features that are generally seen as desiderata and that would otherwise have to be taken as exogenous constraints. [...] The contestatory turn does not merely provide us with a more encompassing grasp of the democratic ideal, it also suggests a research program of elaborating the institutional means whereby the contestatory dimension of democracy might be enhanced." [Pettit, 1999, p. 187]

En d'autres termes, le tournant contestataire déploie un principe de contrebalancement des pouvoirs étatiques permettant de contrer efficacement un des principaux risques du phénomène de tyrannie de la majorité, à savoir celui que le pouvoir confié serve non pas d'outil d'émancipation à l'intérieur d'un cadre défini mais bien comme un instrument de domination et de restriction de la liberté. Permettant de mieux servir l'idéal démocratique, la démocratisation contestataire nécessite donc une recherche incessante d'adéquation renouvelée entre les institutions étatiques et la société civile. Le conditionnement de la liberté ne signifierait donc pas la disparation de celle-ci selon l'acceptation républicaine. La liberté sociale au sein d'un État de droit n'est donc pas perçue pour ce dernier en termes de non-interférence ou de non-limitation : les gouvernements peuvent, en fait doivent, interférer et encadrer l'agir collectif. La liberté comprise comme non-domination assure alors le déploiement d'un programme constant de remise en cause des pouvoirs institutionnels par le biais de la contestation. Ce qui est ici visé n'est pas en tant que tel le fait qu'un pouvoir soit attribué à une institution formelle mais bien la manière dont ce pouvoir est géré.

Non seulement nous trouvons dans ce fondement théorique du paradigme du capital social un rapport évident entre le principe de la tyrannie de la majorité avec celui de la logique spéculative autoréférentielle décrite par Orléan - l'un comme l'autre émane du collectif et ont pour effet de recouvrir les voix discordantes -, mais ce dernier en vient en plus à directement ouvrir à une réflexion en termes de délibération du bien public. Or, la proposition d'Orléan ne signifie rien d'autre que de viser une nouvelle formule de génération de la confiance par le biais d'une approche délibérative de résolution des conflits économiques. À nouveau, nous retrouvons alors ce mouvement récursif de la confiance comme étant à la fois à l'origine de l'enjeu démocratique et à l'aboutissement de sa résolution ; la confiance est requise afin que puissent se mettre en place des processus discursifs et se verra ensuite renforcée - ou pas - à l'issue de la délibération [Warren, 1999b, p. 337]. C'est une confiance renouvelée entre les acteurs mais aussi entre eux et les institutions qui les chapeautent qui apparaît alors au sortir de ce mouvement... à la seule condition, comme nous le verrons par la suite, qu'il s'avère authentiquement réflexif et non pas soumis à des contraintes externes.

9.4.1 Confier l'apprentissage

Là où la logique institutionnelle d'«assurer la sélection» consistait pour l'essentiel à réprimer les comportements opportunistes afin de stabiliser les conventions, la logique de «confier l'apprentissage» que nous souhaitons à présent traiter ouvre à une modélisation dynamique où les institutions confèrent aux acteurs la possibilité de les déstabiliser en retour. L'accent est donc mis sur les capacités d'innovation des acteurs collectifs à modifier leur cadre institutionnel pour le rendre à la fois plus performant et plus apte à remplir son rôle de caisse de résonance. À cette fin, vu que, comme nous l'avons suggéré, Robert Putnam laisse en grande partie dans l'ombre une réflexion en terme d'apprentissage pourtant inhérente à sa recherche - il souligne cependant la capacité des

réseaux civiques à permettre un premier niveau d'apprentissage potentialisant -, nous allons essentiellement nous tourner vers les travaux de Douglass North sur les conditions d'efficience économique.

L'examen des questions de performance économique auquel se livre Douglass North dans le cadre des économies en voie de développement, nous pensons, aux vues de tout ce qui précède, qu'il serait grand temps que nous l'appliquions à notre propre économie globalisée. Un simple regard à l'état du monde actuel et à l'ampleur que prennent les évènements devrait pouvoir nous convaincre du fait que nous *pouvons plus* en faire l'économie. Et bien que, comme nous le verrons, il s'avère que ce n'est pas encore suffisant, cette première étape reste cependant essentielle en termes d'ouverture au geste réflexif ; le germe de ce dernier réside dans la potentialisation de la créativité sociale.

Apports de l'institutionnalisme selon Douglass North

Cette section a pour dessein de se pencher sur la question de l'apprentissage avec laquelle nous avions conclu notre lecture du *Making democracy work* de Robert Putnam. En effet, la question de savoir comment les groupes sociaux peuvent sortir du sillon tracé par leur histoire afin de répondre efficacement aux dilemmes auxquels ils sont confrontés, requiert une réflexion sur leur capacité à innover, c'est-à-dire à modifier leurs représentations aussi bien de la nature et de l'étendue du problème que de la manière de le traiter de façon collective, est seulement effleurée par la théorisation de Robert Putnam. Ce dernier semble soigneusement éviter de se confronter à une perspective normative sur la sélection des formes institutionnelles convenantes par les acteurs, son propos se contentant de décrire l'existence d'équilibres socio-économiques aux performances inégales.

Pourtant, il ne fait aucun doute qu'il existe bel et bien une dynamique des formes de gouvernance dans son approche : les performances économiques et politiques des sociétés évoluent, et pas nécessairement en bien comme l'histoire nous l'apprend. Mais si Robert Putnam ne se livre pas au traitement du comment et du pourquoi de l'évolution sociale, dont sa théorie du capital social s'inscrit pourtant comme l'un des composants de la pierre angulaire de ce processus ô combien complexe et délicat à saisir, il en indique pourtant une voie de réflexion en faisant référence à plusieurs reprises à un auteur tenant une importante position au sein du tournant néo-institutionnaliste, à savoir Douglass North. Ainsi, la mobilisation par Robert Putnam du principe de *path dependence* traité par Douglass North est loin d'être inconséquente : ce phénomène opère comme une contrainte sur les opérations d'apprentissage, et donc, sur la capacité des individus à créer du capital social et à assurer une conduite performante des infrastructures politiques et économiques. Dès lors, les enjeux critiques qui découlent de cette dépendance historique au niveau de la sélection et de l'expérimentation des représentations sociales s'appliqueront aussi bien à Douglass North qu'à Robert Putnam, et ce d'autant plus que ce dernier ne fait rien pour s'en prémunir. C'est pour cette raison que nous présenterons ici le système institutionnaliste de Douglass North et tâcherons d'en isoler aussi bien

la particularité que la limite en recourant aux travaux de Jacques Lenoble et Marc Maesschalck sur la question. Comme nous allons le voir, leur critique du mouvement néo-institutionnaliste repose sur une étude détaillée de son incomplétude en termes de réflexivité du point de vue d'une théorie de l'apprentissage.

Bien que Robert Putnam ne cherche ni à retracer ni à reformuler la théorisation de Douglass North, il est clair qu'il inscrit sa démarche dans la sienne. Comme nous l'avons vu, son analyse historique de la nature des institutions présentes au sein d'une culture rejoint le projet de Douglass North de comprendre la structure des normes sociales pour pouvoir expliquer le niveau de performance économique, mais aussi politique. Certaines références faites par Douglass North aux travaux de Robert Putnam sur le capital social laissent également penser que le premier estime que des ponts sont théoriquement envisageables entre leur théorie respective. Douglass North mobilise en effet succintement le concept de capital social lors d'une réflexion sur les implications des contraintes informelles sur le changement économique : l'idée est bien, comme nous l'avons vu avec Robert Putnam, que les normes de confiance et de fiabilité qui constituent le capital social permettent de diminuer aisément les coûts de transaction, mais aussi et surtout de faciliter l'engagement collectif.

Nous avons vu comment Robert Putnam met en exergue de la même manière un facteur explicatif de la différence de performance politique entre deux régions d'Italie : l'une révèle un passé faisant la part belle au recours à des structures hiérarchiques de contrôle, l'autre affichant une histoire parsemée d'exemples de résolutions volontaristes et coopératives des problèmes socio-économiques. Douglass North mobilise alors cet exemple dans son ouvrage synthèse *Understanding the process of economic change* afin d'appuyer l'importance du phénomène historique de dépendance au niveau de la détermination des structures incitatives de commerce. Si les théorisations de ces deux auteurs s'avèrent différentes en de nombreux points, elles partagent cependant toutes deux un principe fondamental déterminant l'ensemble de leur visée analytique : les effets des cultures à travers l'histoire sur la mise en place d'une économie efficiente.

Une théorie évolutionniste

La source du changement économique constitue chez Douglass North un ensemble complexe de facteurs exogènes à une économie particulière, mais aussi et surtout reliés aux facultés d'apprentissage des acteurs de l'économie. Nous avons vu plus haut avec Brousseau que c'est le présupposé de l'existence de processus de sélection concurrentielle qui pose le plus problème dans la théorisation néo-institutionnaliste : les formes de gouvernance inefficace seraient «naturellement» évincées en faveur de structurations économiquement plus avantageuses. Mais une telle hypothèse suppose en fait d'importantes capacités d'évaluation, de prise de distance réflexive et, au final, d'apprentissage dans le chef des acteurs. Comment les acteurs mettent-ils en place un ordre économique adapté aux particularités de leur vie sociale ? Une première réponse schématique serait la suivante : en évoluant par tâtonnements et par acquisition des connaissances en fonction des essais/erreurs. Les individus et les organisations sont caractérisés

chez Douglass North par leur talent d'apprentissage résultant de leur inscription dans un processus d'adaptation constant. Il revient alors à Douglass North d'avoir interrogé les fondements et fonctionnements de ces capacités d'apprentissage en s'interrogeant, d'une part, sur l'impact sur les individus de la prédétermination structurelle de l'environnement institutionnel, et d'autre part, sur la faculté actantielle à faire évoluer en retour cette structure.

La lecture de Lenoble et Maesschalck du système de Douglass North met en exergue deux idées essentielles au niveau de sa théorie de l'apprentissage. Premièrement, un processus d'intentionnalité sociale permet aux individus de faire face aux problèmes auxquels ils sont confrontés, et fait donc dépendre le changement économique d'une dynamique d'apprentissage collectif [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 41]. En mettant l'accent sur la culture et le système de croyances qu'elle contient, Douglass North fait dépendre l'évolution des sociétés d'une démarche intentionnelle d'apprentissage qui consiste à tester les capacités des institutions sociales face aux nouveaux contextes. La culture est comprise dans ce cadre comme un processus adaptatif qui consiste à stabiliser les institutions, ainsi que les croyances qu'elles incorporent, qui s'avèrent être les plus efficientes. Enfin, ce processus est un mécanisme expérimental qui ne peut fonctionner que par tentatives successives d'harmonisation de la reproduction sociale - génération de la force de travail et des institutions sociales - avec la reproduction économique - génération des méthodes de production et d'échange économique.

Douglass North met donc ici en évidence un important présupposé du néo-institutionnalisme jusqu'alors non traité : alors que pour les économies néo-classiques la reproduction sociale était mise de côté dans la stabilisation d'un équilibre, résultant uniquement dans ce cadre du jeu de l'offre et de la demande économique, le néo-institutionnalisme propose une perspective de renforcement mutuel entre les institutions sociales et économiques.

> "The overall direction of economic change will reflect the aggregate of choices made by political and economic entrepreneurs with widely diverse objectives, most of them not concerned with the consequences for overall performance. When economic markets are so structured that the players compete via price and quality rather than at non productive margins then the Smithian results ensues. But the outcome is a mixture of both economic and political decisions that in the aggregate affect the performance in individual political and economic markets as well as determine the direction of the economy as a whole. And at any moment of time the players are constrained by path dependence - the limits to choices arising from the combination of beliefs, institutions, and artifactual structure that have been inherited from the past." [North, 2005, pp. 79-80]

La seconde idée caractérisant la théorie de l'apprentissage de Douglass North consiste à faire dépendre la performance de l'acquisition de connaissances de la structure institutionnelle en place. Les opérations de sélection sont en effet dépendantes en première instance des choix qu'offre le système social : c'est ce que

Douglass North appelle le phénomène de *path dependence*, la résultante historique du processus de sédimentation des croyances qui qualifient les institutions et donc les possibilités de «déplacement» entre ces dernières. L'espace de manœuvre d'expérimentation des acteurs et des organisations est donc défini par leurs expériences cognitives passées, et rien n'assure le fait que parmi les diverses possibilités d'action collective se trouve celle qui offrira une réponse adéquate aux particularités de la situation. Nous avons bien mis à jour ce principe lors de notre étude de Robert Putnam : l'historique des réponses actantielles aux défis de l'agir collectif sculpte l'environnement institutionnel, dans la dichotomie putnamienne, selon une logique hobbesienne du tiers coercitif ou selon une logique républicaniste de la confiance civique.

À plusieurs reprises durant son étude, Douglass North fait appel au travail de Hayek en soulignant la spécificité de cet économiste qui, contrairement à ses collègues, indiqua l'importance de la prise en compte du rôle des idées dans la compréhension des choix des acteurs. Pour Douglass North, l'ouvrage *L'ordre sensoriel* [von Hayek, 2001] constitue une perçée sans précédent dans la compréhension du processus d'apprentissage et de formation des croyances, lesquelles y sont définies comme des constructions de l'esprit interprétées par les sens [North, 2005, pp. 32-33]. C'est parce que l'esprit est intrinsèquement connecté à son environnement que les schémas cognitifs sont modélisés par les expériences de la vie et que, comme nous venons de le voir, les acteurs ne peuvent pas d'eux-mêmes élaborer de nouvelles hypothèses et représentations. C'est également cette inscription physique dans un corps, lui même inscrit dans un environnement social, qui empêche alors tout système mental de parvenir à établir sa propre description. La culture constitue alors bien cette structure «artefactuelle» composée d'institutions, de croyances, d'outils et de techniques, élaborée à travers les âges afin de répondre à des problèmes sociaux concrets et transmise de génération en génération.

Dès lors, comme le soulignent bien Lenoble et Maesschalck, les pratiques cognitives permettant de sélectionner les comportements efficaces sont fonctions du hasard des destinées culturelles, et c'est cet aspect fondamentalement aléatoire de l'apprentissage qui lui permet de ne pas tomber dans le travers réductionniste d'une hypothèse de sélection naturelle appliquée à l'évolution économique[5]. Cette vision n'est en rien contradictoire avec sa volonté de traiter

[5]Mécanisme guidant l'évolution des espèces biologiques, la sélection naturelle fut découverte par Charles Darwin au travers de ses observations de l'influence de l'environnement sur la reproduction des attributs adaptés. Deux distinctions justifient cependant selon Douglass North l'inadéquation d'une comparaison entre les évolutions biologique et économique : la génétique des lois de Mendel régissant les mutations et les recombinations sexuelles ne présente que trop peu de similitudes avec l'évolution économique, cette dernière reposant pour sa part sur des croyances au sujet des conséquences de la sélection de tel ou tel attribut [North, 2005, p. 66]. La performance économique et politique dépendrait donc avant tout des intentions des acteurs exprimées dans les institutions selon un mécanisme de sélection par apprentissage et non pas, comme c'est le cas au niveau biologique, uniquement sur base d'un mécanisme de sélection naturelle, qui présuppose une trop forte analogie entre les concepts de gènes et d'institutions. En définitive, l'argument qui semble clore le débat concernant une application du principe de sélection naturelle au niveau des structures sociales n'est autre que celui de la divergence de durée entre les étapes évolutives : alors que l'évolution génétique repose sur un long processus générationnel et populationnel, l'évolution économique et politique s'avère rapide au point d'en être parfois brutale, pouvant reposer sur les décisions radicales d'un seul

de la conscience et des volontés qui guident les actions sociales, dès lors que "[...] l'intentionnalité des agents est elle-même prédéterminée par les possibilités intrinsèques (*path dependence*) de la forme de connaissance sociale qui constitue la «toile culturelle» dans laquelle ils sont enracinés" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 48]. Il revient donc aux systèmes de croyances d'être capables de créer des structures institutionnelles propices à la bonne gestion de nouvelles expériences, c'est-à-dire en incitant et en permettant une acquisition et un traitement efficace des connaissances, lesquelles permettront alors un développement économique prospère et un fonctionnement démocratique efficace.

> "Learning then is a incremental process filtered by the culture of a society which determines the perceived pay-offs. [...] The learning process appears to be a function of the way in which a given belief system filters the information derived from experiences ; and of the different experiences confronting individuals and societies at different times." [North, 2005, p. 69]

En guise d'exemple des effets des valeurs culturelles sur l'économique, Douglass North recourt à l'étude d'Avner Greif sur la comparaison entre les acteurs génois et ceux de culture islamique dans le commerce méditerranéen du XIème et XIIème siècles [Greif, 1994]. Ainsi, selon une analyse typiquement néo-institutionnaliste, Greif met à jour d'importantes distinctions entre les structures organisationnelles entre les commerçants génois et islamiques : alors que les premiers développèrent des mécanismes légaux et une structure politique permettant la mise en application et le respect d'engagements bilatéraux complexes, les seconds maintinrent une structure marchande de type traditionnelle basée sur des réseaux communicationnels et transactionnels intra-groupaux mal configurés face à l'élargissement des marchés et à l'impersonnalisation des échanges. Rejoignant les présomptions tocquevilliennes et weberiennes sur la supériorité en termes de performance économique des sociétés individualistes par rapport aux structures «collectivistes» par trop axées sur un communautarisme économique, l'étude de Greif appuie à la fois la thèse de Robert Putnam en montrant l'importance de la création de capital social fondé sur une confiance «généralisée» et des réseaux civiques de type «pontant», et celle de Douglass North en démontrant l'importance de la possession en amont de pratiques cognitives aptes à l'évolution économique en fonction des nouveaux contextes - le «chemin» institutionnel et organisationnel de l'ordre commerçant de Gênes présentait un tracé plus favorable à la gestion d'un marché ouvert et complexifié [North, 2005, p. 75].

Douglass North remet donc en cause le postulat initial du néo-institutionnalisme selon lequel les processus de sélection concurrentielle mènent nécessairement à l'optimalité. L'hypothèse forte de la théorie des coûts de transaction qui reposait sur l'idée que, non seulement il est possible de distinguer les formes de gouvernance en fonction de leur efficience, mais qu'en plus les agents possèdent nécessairement les ressources cognitives pour anticiper et choisir la bonne structure, se trouve donc ébranlée. Si Douglass North ne remet pas à propre-

gouvernement.

ment parler en question les principes de gouvernance établis par Williamson, il en limite les capacités explicatives des comportements sociaux en complexifiant le modèle au moyen d'une attention accrue sur l'aspect persistant de l'environnement institutionnel. Selon le terme de Brousseau, il ouvre de la sorte cette «boîte noire» du néo-institutionnalisme en refocalisant l'attention sur, d'une part, l'indétermination des institutions et leurs capacités incitatives, et d'autre part, les capacités d'ajustement stratégique des acteurs en fonction d'une sélection perçue comme bien plus complexe qu'auparavant [Brousseau, 1999, p. 201].

Propositions pour l'amélioration de la performance économique

Le principe de *path dependence* semble en fait remettre totalement en question la capacité des acteurs à opérer une sélection optimale. En effet, les groupes sociaux risquent de se trouver face à une situation que, au pire, ils ne percevront même pas comme étant collectivement problématique, et à laquelle, au mieux, ils répondront en mobilisant des mécanismes incitatifs non adaptés. Les capacités d'apprentissage des acteurs étant limitées par leur environnement institutionnel, comment penser une véritable innovation sociale dans ce cadre ? Est-ce à dire que les processus d'adaptation aussi bien économique que politique tombent sous le joug d'une contingence radicale ? Reviendrait-il donc entièrement au hasard de l'histoire de permettre à tel groupe social de réussir là où d'autres échouent, comme semble en conclure l'analyse de Robert Putnam ? Si Douglass North semble répondre par l'affirmative à ces questions, il pense cependant que les choses peuvent en être autrement. En effet, comme l'indique bien le titre de l'un des chapitres de son ouvrage, *Improving economic performance*, il devrait être possible de modifier les conditions des apprentissages collectifs afin d'en améliorer la performance et de les rendre aptes à innover de façon efficace en fonction de l'évolution des contextes. Voyons dès à présent quelles sont les propositions concrètes avancées par Douglass North à cette fin [North, 2005, pp. 163-165].

1. La première condition pour avoir une chance d'améliorer la performance économique d'un groupe social est d'avoir une compréhension approfondie des causes de sa mauvaise gestion économique. L'idée essentielle à partir de laquelle se fonderont les étapes suivantes est qu'il est nécessaire de mettre à jour en premier lieu les sources de l'inefficacité économique. Pour se faire, il convient donc d'analyser les structures organisationnelles afin d'en isoler les dérives transactionnelles et les secteurs déficients. Selon Douglass North, cette première étape devrait alors permettre d'indiquer les perspectives potentielles d'expansion des biens et services que ce même système économique pourrait produire avec des coûts de transaction amoindris.

2. La seconde étape consiste alors à décrire le chemin de dépendance de la société soumise à l'étude. Après avoir décrit les sources de l'inefficacité économique, il faut encore comprendre la nature de la structure institutionnelle et plonger dans le système de croyances qui la sous-tend. Comme le dit Douglass North, pour savoir où aller, il est nécessaire de savoir en premier lieu d'où l'on vient, et pour ce faire, il est primordial de com-

prendre la nature des opinions aussi bien individuelles que collectives.

3. La troisième proposition requiert ensuite de quitter le niveau purement local de l'économie et d'analyser son statut à une échelle globale. Il semble en effet illusoire à l'heure actuelle, suite à l'important succès que rencontrèrent les économies développées, de croire que des économies peuvent encore se développer de façon purement autarcique. La globalisation ne constituant en rien une fiction, il est primordial de réfléchir à ses implications sur la déficience des systèmes économiques. La réussite des économies anglo-européennes résidant dans leur intégration au sein des structures institutionnelles d'importantes capacités d'apprentissage, elles continueront encore et toujours à capturer et à traiter à leurs propres fins des stocks de connaissances et d'informations au risque d'en dépouiller les dépositaires «naturels». Maintenant de la sorte leur longueur d'avance sur les économies sous-développées, les pays riches établissent une structure économique internationale confortant leur supériorité, et ce généralement au détriment des pays en voie de développement.
   Pour Douglass North, la seule et unique manière de rendre réellement compétitives ces économies «déficientes» passe par le recours à des interventions gouvernementales.

4. Enfin, dans la suite logique de la proposition précédente, Douglass North estime qu'une politique d'instauration des institutions économiques nécessaires ainsi que de mise en vigueur de leurs modalités constitue la dernière étape indispensable pour recréer de la performance économique. Que cette politique soit le fruit d'une imposition par une élite gouvernementale ou celle d'un long processus externe par le biais d'organismes non gouvernementaux ne semble pas avoir d'importance pour lui, seul compte le résultat d'une éducation populaire au traitement des connaissances. L'objectif est ici de créer un système politique viable, c'est-à-dire recueillant des consensus lors de ses prises de décisions comme preuves de l'implication des acteurs et comme tests de leur capacité d'apprentissage.

Nous retirons essentiellement deux conclusions de ces quatre propositions. La première est qu'il n'existe ni de modèle économique parfait pouvant être appliqué de manière uniforme à toutes les structures sociétales ni de formule institutionnelle établie permettant d'assurer le développement économique. Les deux premières étapes consistant à analyser les spécificités des structures organisationnelle et institutionnelle, en d'autres termes à retracer le phénomène de *path dependence* qui formata le sujet d'étude, ont précisément pour dessein d'éviter des tentatives de «greffes» inopportunes des conditions culturelles faisant le succès actuel des économies riches [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 45]. Ces économies modernes ont cependant un rôle passif à jouer en premier lieu : elles doivent servir d'exemples à celles qui tentent de saisir les clefs de la croissance économique, en montrant en quoi leur environnement institutionnel favorise l'apprentissage. Couplé ensuite à un entendement approfondi des charactéristiques de l'économie en question, la perception de ce qui assure un développement performant doit permettre de s'attaquer aux sources des déficiences ainsi qu'à l'expansion des secteurs porteurs. Nous l'aurons compris, pour

Douglass North, le moment qui s'avère aussi décisif que délicat est celui de la compréhension par une société de la complexité cognitive que constitue un véritable changement institutionnel.

> "Le constat d'une plus grande réussite économique du monde institutionnel occidental par opposition aux mondes institutionnels existants ne conduit pas, dans l'optique de Douglass North, à l'identification d'un modèle institutionnel optimal. Cela tient à ce que selon Douglass North, les effets des institutions sur la «performance économique» ne doivent pas être appréhendés à partir d'une architecture institutionnelle statique, mais comme un processus incrémental où les apprentissages des acteurs pèsent sur les évolutions des «règles du jeu»." [Didry et Vincensini, 2008, p. 26]

Pour cette raison, Douglass North ne pense pas qu'il soit sage de tenter de «recopier» et d'imposer tels quels les systèmes occidentaux des droits de propriété ou du judiciaire dans les pays en voie de développement. Si les modalités de leur succès doivent mettre la puce à l'oreille des responsables d'autres pays souhaitant développer des économies de type avancé, c'est à eux qu'il revient de créer de l'intérieur de telles structures d'incitation.

La seconde conclusion est également lourde de conséquences, et est à la source de l'aspect incomplet d'une approche de l'apprentissage prenant appui sur la théorie de la gouvernance de Douglass North. Comme le montre bien ses deux dernières propositions, la solution que Douglass North avance afin de pallier aux inaptitudes de la structure institutionnelle en place est celle d'un recours aux capacités modélisatrices et incitatives des pouvoirs politiques ou des Organisations Non Gouvernementales[6]. Les deux dernières «phases» visant l'amélioration de la performance économique chez Douglass North nous paraissent à la fois essentielles dans leur principe et dans leurs conséquences en terme de gouvernance. Dépassant la vision d'une pure et simple auto-régulation du marché semblant condamnée à ne pouvoir s'extraire que très difficilement de son conditionnement historique, Douglass North voit dans l'État la première et principale organisation au sein d'une société à même d'assurer son essor économique. L'organisation étatique, en instaurant l'ordre social par une gestion de la violence, constitue un agent essentiel de l'évolution de l'environnement institutionnel à une large échelle.

Douglass North travailla ensuite à l'élaboration d'un cadrage conceptuel visant une intégration du politique et de l'économique, dans lequel le critère essentiel de développement n'est autre que l'aspect compétitif des structures démocratique et marchande [North *et al.*, 2006]. Il y est on ne peut plus clair : les théories économiques qui traitent le politique comme une structure exogène s'avèrent incapables d'expliquer les causes de la performance économique, pour

[6] Notre propos n'est pas de dire que la mobilisation des compétences politiques afin de permettre à une économie moribonde de devenir florissante constitue en soi un principe condamnable, bien au contraire, mais que, comme nous le verrons dans la section suivante, le recours à un interventionnisme de type étatique ou même non gouvernemental risque d'extérioriser la mise en capacitation des groupes sociaux à l'apprentissage.

la bonne et simple raison qu'elles ne peuvent alors appréhender toute la complexité du tissu social ; de même que les doctrines politiques excluant de leur réflexion les axiomes économiques sont vouées à l'échec. Pourquoi ? Parce que selon Douglass North, le facteur clef de toute forme de progrès social réside dans la nature de l'ordre social dont la structure institutionnelle impacte de façon dynamique aussi bien le système politique qu'économique. Dans sa forme *naturelle* qui domina l'ensemble de l'histoire «archivée», la société humaine est structurée sur un principe de limitation d'accessibilité aux ordres (à savoir les organisations économiques, politiques, religieuses, militaires, etc.) : la violence est contenue tant bien que mal par les privilèges des élites et le système politique a pour objectif de maintenir un accès restreint aux ressources commerciales. Le politique et l'économique s'y présentent alors de façon étroitement imbriquée. La donne parut changer cependant avec l'émergence il y a environ 300 ans d'un autre ordonnancement social caractérisé par l'ouverture de ses organismes à tous les sociétaires. Le principe moteur y est la compétition entre les organisations, dont résultent leur sophistication mais également leur importante complexification, et menant systématiquement à une apparente indépendance entre le politique et l'économique. Les théorisations néo-classiques de la science économique vinrent alors appuyer cette illusoire dichotomie en réduisant à une peau de chagrin le principe de «double balance» que Douglass North remet en exergue, et selon lequel des changements dans le domaine de l'économique ne peuvent avoir lieu sans changements au niveau politique, et vice versa.

Une adaptation efficace requiert donc des systèmes politique et économique *conscients* de leur rôle à jouer en termes de mise en capacitation à l'apprentissage. La capacité d'une société à devenir réflexive au sens moderne du terme, organisée en vue de la récolte et du traitement d'informations, dépendra donc des capacités de ces deux systèmes à tirer les leçons de leurs expériences passées et à s'adapter en fonction. Il importe donc en premier lieu que ces systèmes soient structurés de façon à permettre la manifestation de diverses tentatives organisationnelles et institutionnelles et, pour ce faire, il convient qu'ils soient à la fois ouverts, accessibles et permissifs, ou pour employer le terme économique : compétitifs. C'est la compétition qui semble devoir nourrir tous les ordres gestionnaires des interactions sociales, et le politique, comme l'a démontré Robert Putnam ainsi que Tocqueville avant lui, n'échappe pas au besoin d'animer ses acteurs de cette volonté de dépassement mutuel.

> "What I have termed adaptive efficiency is an ongoing condition in which the society continues to modify or create new institutions as problems evolve. A concomitant requirement is a policy and economy that provides for continuous trials in the face of ubiquitous uncertainty and eliminates institutional adaptations that fail to resolve new problems. Hayek made this condition a central part of his argument for human survival. It has certainly characterized United States' societal development over the past several centuries." [North, 2005, p. 169]

La performance économique, au sens auquel l'entend aussi bien Douglass North que Robert Putnam d'ailleurs, est donc dépendante de la capacité d'une

société à déployer un environnement institutionnel de type ouvert et compétitif, et donc bel et bien de la capacité des États à la mise en place ou au maintien d'un tel contexte institutionnel. Toute la lourdeur et la difficulté du processus du développement économique reposeraient donc sur ce passage d'un ordre social aux accès limités à un ordre ouvert permettant la multiplication et l'adaptation des organisations par compétitivité [North, 2005, p. 72]. La référence à Friedrich Hayek n'est évidemment pas fortuite : si elle vient bien entendu confirmer la nécessité en termes d'adaptation d'une émulation collective au sein d'ordres libéralisés, elle s'avère également très intéressante pour comprendre la façon dont Douglass North perçoit réellement la nature des sociétés modernes. Mettant en exergue la vision de l'innovation chez Hayek, Douglass North estime lui aussi que la survie des sociétés dans un monde incertain dépend de leur capacité à déployer une diversité institutionnelle permettant le maintien d'un large éventail de résolutions possibles face aux problèmes [North, 2005, p. 42]. En bref, plus un groupe social s'assure des capacités innovatives en termes de création institutionnelle et plus il assure sa propre persistance.

9.4.2 Le phénomène de marchandisation du social

Le traitement des travaux de Douglass North et de Robert Putnam permet alors de comprendre l'enjeu d'une focalisation sur les structures intermédiaires de type réticulaire ou organisationnel : dès lors que, comme nous l'avons vu dans les sections précédentes, la sélection institutionnelle établie sur base d'un principe de réduction des coûts de transaction et de contractualisation n'assure pas en tant que telle la mise en place d'une structure optimale, leur idée est d'implémenter un niveau supplémentaire de compétitivité entre les formes institutionnelles. En résulte alors un principe d'apprentissage collectif où les formules normatives issues de la sphère sociale sont confrontées en vue de laisser émerger celle qui s'avérera la plus apte à assurer le déploiement d'une confiance réflexive, en d'autres mots, à prendre en considération les intentionalités de la majeure partie des acteurs.

La question essentielle à se poser alors est de savoir jusqu'où ce principe de compétitivité permet une réelle ouverture à la réflexivité comme réunion des niveaux individuels et collectifs ? En quoi résulte concrètement cette fusion des communautés politique et économique qu'en viennent à prôner aussi bien Douglass North que Orléan ? Plus essentiellement, qu'est-ce qui légitimise l'application d'un principe de compétitivité à la sphère sociale, et d'où vient ce critère ? N'y a-t-il pas là un risque conséquent de voir s'opérer une phagocytation économiste des ressources sociales avec pour résultat un appauvrissement de sa riche complexité ? En effet, il nous semble bien, comme nous allons le voir à présent et comme nous l'avons déjà sous-entendu à quelques reprises, que malgré toutes ses bonnes intentions, ce mouvement ne va pas sans poser de questions ; les propos qui suivent nous permettront alors de basculer dans la critique finale de tous les principes de gouvernance présentés durant ce travail.

L'externalisation de l'innovation sociale

Commentant en premier lieu la méthodologie de Douglass North, Lenoble et Maesschalck questionnent ce qu'ils décrivent donc comme étant un «présupposé externaliste» dans la perspective institutionnaliste de cet auteur. Ce dernier semblait pourtant prédisposé à éviter cet écueil. En effet, Douglass North défend une approche constructiviste de l'intentionnalité selon laquelle les croyances sur lesquelles se fonde l'agir humain s'avèrent dépendantes de leur contexte, et donc, incessament soumises à des réévaluations en fonction des évolutions culturelles. Son étude historique des changements économiques passe donc par une analyse des capacités des cultures à synchroniser de façon harmonieuse leur modèle de reproduction économique avec celui de la reproduction sociale. Le problème vient du fait que la performance économique des diverses cultures est traitée par Douglass North en fonction d'un référant de mesure actuel et extérieur aux spécificités des principes de production et d'échange et des effets de résistance de ces cultures. C'est donc précisément à ce niveau que le bât blesse, dès lors qu'est postulée de tout temps la volonté des acteurs d'instaurer des institutions formelles et informelles permettant de résoudre les difficultés essentiellement liées à la performance d'un marché étendu.

Cette mesure de la performance réduit donc de par sa simple mobilisation les intentions des acteurs de l'époque à une logique marchande semblant *devoir* être purgée de toutes autres considérations. Prédéterminer aussi bien les sources que les objectifs des institutions analysées et mesurer leur pertinence selon une unique mesure de performance économique nécessitent donc de se soustraire à un moment donné du cône d'influence des institutions sociales en vigueur. En d'autres termes, cette méthodologie présuppose la possibilité de créer un cadrage économique de référence échappant à toute influence par un système de croyances particulier afin de permettre une montée en universalité qui semble pourtant difficilement tenable avec le culturalisme constructiviste défendu par Douglass North. Poussant l'analyse du présupposé de Douglass North, Lenoble et Maesschalck expliquent :

> "N'est-il pas de sens commun que toute visée d'accroissement de richesse par un groupe social est une visée qui, en même temps, s'accompagne d'un ensemble de jugements de valeur visant à intégrer d'autres objectifs concomitants. Et c'est l'ensemble de ces objectifs intégrés qui définit l'objectif complexe - et d'ailleurs non explicité - que le groupe social s'efforce de réaliser. Isoler un objectif et le définir en fonction des instruments de mesure fournis par la science économique telle qu'aujourd'hui développée est évidemment une démarche admissible. Mais mesurer la réussite des opérations d'apprentissage collectif que l'on suppose à la base de toute action collective, comme le fait Douglass North, est une tout autre démarche. Elle suppose que l'on puisse définir, de l'extérieur du groupe social, la *signification* des objectifs qu'il s'assigne. Elle suppose donc qu'il existerait une mesure «objective» à la signification d'un énoncé (d'une action intentionnelle) qui est extérieure à la pratique par laquelle cet énoncé se produit." [Lenoble et Maesschalck, 2006, pp. 46-47]

En recourant donc à une réflexion de type épistémologique et au moyen d'une radicalisation des idées de Douglass North, Lenoble et Maesschalck démontrent l'inconsistance de sa méthodologie, qui n'est pas sans rappeler celle de Robert Putnam - cette critique rejoignant d'ailleurs à un autre niveau celle de Fine que nous avons présentée durant notre première partie. Les décisions étant avant tout des constructions de sens soumises à diverses influences contextuelles, Douglass North ne peut pas évaluer de l'extérieur d'une culture la capacité d'adaptation sociale de cette dernière à des exigences économiques. Dès lors que les modalités des actions collectives et les sens que leur attribuent les protagonistes sont intrinsèquement liés aux systèmes de croyances, il est impossible de "[...] *construire la question* des conditions d'une transformation «efficiente» de la gouvernance sociale" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 41] en recourant à un instrument externe à cette culture. Cet instrument, de nature économique, mesure donc l'adéquation de la capacité d'apprentissage social avec la performance des rapports marchands. On retrouve donc également chez Douglass North un principe implicite qui consiste au final à séparer l'économique du social : en traitant de la sorte les enjeux économiques au travers de l'histoire des sociétés, Douglass North en vient, au mieux, à détacher les motifs commerciaux des intentionalités sociales spécifiques, et au pire, à réduire ces dernières à une simple considération de performance économique par le marché.

Ce problème est encore plus patent lorsqu'il se révèle au niveau de sa théorie de l'apprentissage. Il relève en fait d'une importante limite de la posture néo-institutionnaliste en termes de mise en capacitation de l'innovation sociale : penser cette dernière dans un tel cadre analytique requiert en effet l'invocation d'un facteur externe explicatif. En effet, comme nous l'avons vu, le principe de *path dependence* en tant que construction par sédimentation des opportunités de réponse sociale aux défis collectifs opère donc comme un phénomène de restriction de l'opération de sélection. La marge de manœuvre des acteurs étant restreinte à la structure institutionnelle en place, l'innovation ne peut jouer dans ce cadre que sur cette structuration déterminée par le passé, d'où peut résulter le maintien de formes de gouvernance suboptimales. L'opération d'apprentissage au niveau des acteurs sociaux ne pouvant traiter des informations que parmi les hypothèses de départ, elle s'avère inapte à élargir la sélection et à entre-aperçevoir de nouvelles formes d'agir collectif.

C'est la raison pour laquelle il s'avère difficile de créer volontairement les conditions nécessaires à l'élaboration d'institutions économiquement performantes. Le fait que les économies occidentales remport(èr)ent le succès qu'on leur connaît est lié à la multiplication de systèmes de croyances favorisant l'apprentissage actantiel. Mais le processus de manipulation des croyances et des institutions sociales reste totalement dans l'obscurité de la complexité de leur évolution particulière, et c'est pour cette raison qu'il s'avère extrêmement complexe d'exporter ou d'importer des modèles institutionnels économiquement et politiquement efficients. Il revient à chaque situation particulière de découvrir dans ses propres ressources les modalités congruentes avec les enjeux auxquels elle fait face. De plus, rien n'assure que la mise en place de systèmes économiques et politiques efficients car hautement adaptatifs persiste face à l'important ac-

croissement de complexité que connaît notre civilisation.

L'innovation, en d'autres termes l'extension des représentations, ne semble alors pouvoir résulter dans ce cadre que de l'action d'un (f)acteur extérieur aux acteurs collectifs. Il serait impossible sans cette extériorité de penser l'adaptation des groupes sociaux, c'est-à-dire l'évolution de leur système de croyances et d'institutions leur permettant de sélectionner par apprentissage de nouvelles formes de gouvernance. Pour les évolutionnistes, ce facteur extérieur semble prendre la forme d'une organisation spécifique, une sorte d'autorité surplombant les tentatives d'auto-régulation et permettant de définir une représentation collective globale, c'est-à-dire non restreinte par les particularités locales. Des ressources individuelles y seraient combinées de façon à ce que des compétences innovantes puissent voir le jour ; mais il s'avère que le fonctionnement de cette entité évolutionniste reste fort obscur et ne permette pas de répondre à la question de savoir avec précision comment une telle représentation globale peut y voir le jour. De plus, la question de l'inscription dans l'esprit des agents de cette représentation innovante conceptualisée par un organisme de «métastabilisation» reste non abordée [Maesschalck et Loute, 2003, p. 22].

> "Douglass North, en définitive, semble lui-même insatisfait avec cette seule idée d'une intentionnalité collective soumise au jeu de hasard. Son présupposé d'une intentionnalité historique «apprenante» l'amène à envisager une seconde opération pour définir les conditions de performance des apprentissages collectifs. [...] Adoptant l'approche «technologique et formaliste» classique de la science moderne, il fait valoir que la recherche scientifique doit se poursuivre afin de dégager les mécanismes internes qui permettraient de «manipuler» les normes informelles constitutives de la culture et ainsi de mieux maîtriser l'opération intentionnelle d'apprentissage qui est constitutive de toute action collective." [Lenoble et Maesschalck, 2006, pp. 48-49]

Douglass North choisit donc pour sa part de faire dépendre l'innovation d'une intentionnalité historique prenant corps dans la science et la technique. Le nouvel enjeu des sciences sociales est alors celui du déploiement d'une réflexivité au niveau de l'opération d'apprentissage en tant que telle, c'est-à-dire des croyances qui la sous-tendent, et non plus uniquement des institutions formelles en présence au départ. Non seulement une société souhaitant développer une économie performante se doit d'être «consciente» de son besoin de sélectionner par apprentissage les structures institutionnelles convenantes à cette fin, mais à moins d'être condamnée à n'être jamais certaine de leur adéquation avec leur environnement et au risque de voir ses pratiques cognitives frappées de désuétude face à l'évolution des contextes, elle doit également s'assurer le déploiement des capacités de révision de ses propres intentions de mémorisation. Ce qui est en jeu ici est donc un projet de révision des cultures mêmes, des systèmes de croyances sociales qui sont les socles de l'agir humain. Adoptant une perspective plus constructiviste à la fin de son parcours théorique, Douglass North attribue donc aux sciences sociales modernes une capacité à s'extraire de leur contexte culturel pour parvenir au final à "[...] «manipuler» *technologiquement* la nature

sociale" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 49].

Dès lors, si Douglass North défend le maintien de sphères politique et économique fondamentalement ouvertes et compétitives, comme en témoignent ses références à Hayek, il prend cependant ses distances avec la radicalité du projet libéral de ce dernier. Lié par le refus de réduire l'esprit humain à une rationalité purement instrumentale dont les catégorisations se retrouveraient chez tous les êtres humains, Hayek en vint à refuser toute forme de constructivisme : personne, pas même une forme d'intentionalité sociale, ne peut prétendre savoir comment planifier de la meilleure façon qui soit les interactions sociales. La seule et unique solution dans le cadre hayekien, celle qui serait à la source du succès que connurent les États-Unis, ne peut consister que dans le maintien d'institutions permettant la réalisation d'expérimentations par essai/erreur afin de s'assurer des capacités de réponse adéquate à la nouveauté des situations. Jusque là en accord avec lui, Douglass North pense pourtant en fin de parcours qu'il n'y a pas d'autre choix que d'engager un système d'«ingénierie sociale» afin de s'assurer la mise en place d'une structure institutionnelle propice à l'apprentissage [North, 2005, p. 162]. C'est la raison pour laquelle il en vient, comme nous l'avons vu plus haut, à défendre le recours à des mécanismes publiques de correction : l'État n'est alors plus simplement considéré comme un redistributeur de ressources - vision qui obnubile les débats entre interventionnistes et libéraux - et devient avec Douglass North le producteur central des institutions formelles [Didry et Vincensini, 2008, p. 26].

"L'extériorité ici est assurée par la dynamique historique du sujet collectif, c'est-à-dire par la dynamique herméneutique de la culture" [Lenoble et Maesschalck, 2006, p. 50], où celle-ci, comprise comme un univers d'artefacts matériels et immatériels, incorporerait les informations nécessaires à la compréhension des solutions efficientes. Il revient alors à la science d'opérer à la fois le processus de «révélation» de ces instructions dissimulées sous la couche de sédimentation historique ainsi que celui de leur traitement réflexif visant leur mise en opérabilité. Dans ce cadre, la réussite d'une action collective ne dépend alors plus de sa capacité à internaliser les intentions de ses acteurs mais bien de son adéquation avec la représentation normative qui en est réalisée par la science, et donc de la faculté de cette dernière à manœuvrer la structure institutionnelle à cette fin.

La révolution conservatrice

Dans le dernier chapitre de son ouvrage spécifiquement dédié à une réflexion théorique sur le capital social, Robert Putnam cite à de nombreuses reprises le travail de Douglass North, en en mobilisant pour l'essentiel les réflexions en matière d'intentionalité autour du phénomène de *path dependence*. Puisque le principe du capital social est de soumettre la performance des institutions formelles étatiques à la vitalité des réseaux civiques, les capacités de résolution des dilemmes de l'action collective d'une société restent donc bien dépendantes en première instance de l'architecture des institutions sociales en place, et donc des croyances culturelles. Ce sont les particularités socio-économiques des histoires

des deux régions d'Italie qui expliquent bien les divergences en termes d'efficacité de la gestion gouvernementale des affaires publiques. En cela, l'étude putnamienne cadre parfaitement avec le principe historiciste du mouvement néo-institutionnaliste.

Le principe de la performance est bien chez Robert Putnam, tout comme chez Douglass North, avant tout dépendant du social dans le sens où il revient aux acteurs de parvenir à adapter leurs croyances afin de définir des agencements institutionnels leur permettant de prendre efficacement en compte leurs intentions. La mise en place d'une culture politiquement et économiquement efficace ne pouvant être le produit d'une imposition *ex nihilo*, le travail à effectuer à cette fin dépend donc bien des capacités actantielles d'apprentissage et de compréhension des spécificités du sentier de dépendance dans lequel elles se situent. Apparaît alors un problème qui se pose sous les mêmes conditions que chez Douglass North : comment penser l'extension des représentations permettant aux groupes sociaux de redéfinir les hypothèses de travail collectif ? Comment penser l'innovation alors que les dispositifs cognitifs sont marqués du sceau de leur évolution contextuelle, de leur inscription dans un corps social dont Robert Putnam fait également état ?

La première réponse qui viendrait à l'esprit à la lecture de *Making democracy work* est aussi et très certainement celle qu'avancerait Robert Putnam en faisant référence à Douglass North : l'expertise scientifique assurée par les institutions étatiques doit permettre d'indiquer la voie à suivre en cas de disette trop importante des structures en place. Ce rôle joué par l'État semble en effet correspondre aux quelques passages où Robert Putnam redistribue l'enjeu démocratique au niveau public également, en faisant référence aux propositions de type *New Deal* aux État-Unis, visant une mise en capacitation des structures civiques. Cependant, conclure de la sorte à la question serait mettre de côté les conséquences de la vision dichotomique entre société civile et État que nous trouvons chez Robert Putnam et que nous avons déjà traitée plus haut. Il convient donc de ne pas perdre de vue qu'en fait ni les démarches ni les objectifs de Douglass North et Robert Putnam ne s'avèrent identiques : au risque de grossir les traits et de simplifier les questionnements, nous pouvons dire que Douglass North explique le changement économique en ayant recours au principe institutionnel alors que Robert Putnam décrit la performance démocratique en ayant recours à un principe économique.

Comme nous l'avons déjà sous-entendu, la focalisation de Robert Putnam sur le versant formalisé des institutions a tendance à le faire retomber dans les travers des premiers institutionnalistes qui confondaient institutions et organisations. C'est d'ailleurs pour cette raison que Robert Putnam ne parvient pas à se défaire complètement de la logique du choix rationnel et que sa mobilisation du concept de capital social l'oblige à penser le marché et la société comme deux entités méthodologiquement séparées mais réunies au travers ce concept. Douglass North pour sa part, en mettant bien l'accent sur les institutions sociales «informelles», parvient à s'affranchir des limites de la dichotomie néo-classique. C'est pourquoi il nous semble que c'est encore rendre service à Robert Putnam que de lire sa vision de la sélection des formes de gouvernance à l'aune de celle

établie par Douglass North. En effet, notre relecture de Robert Putnam mit à jour deux séparations analytiques que l'on ne retrouve pas chez Douglass North et qui indiquent un déplacement conceptuel au niveau des institutions : la séparation entre la sphère privée et publique, et le retour à la dichotomie entre société et marché. Ces deux distinctions de nature proprement économiste proviennent en fait de l'articulation de sa théorie autour du capital social, concept qui semble bel et bien charrier avec lui un univers analytique propice à cette vision dichotomique des enjeux économiques et politiques.

Si l'on reconstruit de façon critique l'argument du capital social, on en arrive bien à une vision de la société dans laquelle la construction d'arrangements institutionnels performants dépend de sa capacité à se comporter comme dans un marché dont l'imperfection serait comblée par la mobilisation actantielle des ressources communautaires. L'inscription dans un réseau civique n'a alors de sens théorique que lorsqu'elle peut permettre à des individus à répondre à des intérêts qu'ils découvrent être partagés avec d'autres *localement* déterminés. La détermination interpersonnelle du capital social, dont l'élaboration repose sur la volonté d'une poignée d'acteurs de résoudre un dilemme d'action, et qui, par un phénomène de tache d'huile, va mobiliser d'autres acteurs toujours localement situés et se découvrant un intérêt commun, semble au final ne dépendre que de la formation d'un avantage mutuel. Résultat non voulu de l'agrégation des intérêts individuels, cet avantage mutuel est la seule et unique raison justifiant l'action collective dont le succès dépendra alors de la capacité de ses protagonistes à intuitionner le bénéfice qu'ils retirent de leur inscription au sein d'un réseau, et à tout mettre en œuvre pour y renforcer leur position. C'était le sens de notre argumentation critique de la conceptualisation colemanienne du capital social à laquelle Robert Putnam se réfère, qui réduit donc les relations sociales à des ressources mobilisables en vue de répondre à des intérêts personnels définis au moyen d'une logique rationnelle : le social y devient un capital dont la fluidité est évacuée, les biens sociaux servant la cause instrumentale d'un marché de biens et services.

C'est bien ici que réside la grande erreur de Robert Putnam qui s'avéra incapable de surmonter la définition fonctionnaliste du capital social. Mais avec elle, c'est l'ensemble des institutions proprement sociales au sens de Douglass North, c'est-à-dire les normes informelles qui échappent à une saisie purement rationaliste, qui deviennent des instruments définis par la nature de l'équilibre socio-économique en place. Ainsi le capital social comme solution aux dilemmes collectifs repose-t-il sur un principe de production des relations sociales en vue de pallier aux insuffisances du marché, et c'est ce dernier, ou plus précisément *la société comprise comme un marché ouvert et compétitif*, qui constitue alors le principe permettant d'envisager l'innovation. C'est bien à l'auto-organisation sociale qu'en réfèrent aussi bien Robert Putnam que Orléan pour faire dépendre à la fois la performance et la capacité d'innovation : si l'équilibre en place est celui du sous-optimum «tiers coercitif», il n'y a alors que les acteurs collectifs pour comprendre par eux-mêmes en mobilisant une réflexion de type économique l'avantage qu'ils ont à sortir de cet arrangement institutionnel pour en reformuler un autre. Cette idée repose alors *in fine* sur un important rôle du marché et de son principe de sélection concurrentielle comme structure évolutive

de l'agir. Il *faut* que le marché permette aux sociétaires d'élargir leur provision de solutions, dès lors qu'aucun autre dispositif ne semble pouvoir assurer ce rôle. Cette idée nous semble confortée par la vision économique libérale de Robert Putnam et par son aversion pour les régimes dits «collectivistes».

D'un autre côté, nous avons vu en quoi la position de Robert Putnam se présente sous un jour traditionnaliste au niveau politique. Nostalgique des éléments culturels qui firent la toute puissance des États-Unis et qu'il retrouva dans le Nord de l'Italie, Robert Putnam voit dans les valeurs «bourgeoises» du mérite, de l'effort, de l'épargne et de la vertu les éléments primordiaux du succès institutionnel. Bien que Robert Putnam s'en défende en soulignant l'idée que les communautés civiques ne doivent pas être perçues comme des substituts aux pouvoirs publics mais bien comme les lieux d'émergence des mises en capacités d'actions collectives, le fait qu'aucun rôle en matière de performance ne soit attribué aux institutions gouvernementales trahit bien selon nous une vision néo-conservatrice du politique. L'État apparaît chez Robert Putnam comme un artefact dont la principale fonction est celui de garant de la tradition du libéralisme économique. Pour mener à bien cette mission, il doit essentiellement agir à deux niveaux : maintenir d'une part une structure économique concurrentielle et ouverte, et s'assurer d'autre part de la diffusion et du respect des coutumes républicaines. Ces dernières, en voyant le sociétaire comme étant avant tout défini par son statut social et non pas par son autonomie, permettent de défendre une vision de non-domination des rapports sociaux favorable à la concurrence, sans tomber néanmoins dans le travers anarchique d'un individualisme radical. Le principe des réseaux civiques autour duquel Robert Putnam articule sa définition du capital social est bel et bien mobilisé dans une optique communautariste permettant d'éviter les risques individualistes de l'action collective. La performance des institutions politiques est alors intégralement dépendante dans ce cadre de la capacité de ces communautés civiques à déployer par elles-mêmes des actions collectives convenantes.

La dynamique d'adaptation repose donc paradoxalement dans l'ordre marchand étendu chez Robert Putnam : le marché devient donc le principe faisant émerger le sens de la complexité sociale. Le seul projet d'apprentissage, s'il fait encore sens de parler d'un tel projet dans ce cadre, permettant aux sociétés de *toujours* mieux intuitionner leurs propres conditions d'efficience repose donc sur l'évolution des cultures menant à la défense du marché concurrentiel comme logique de sélection efficiente. La performance institutionnelle, c'est-à-dire chez Robert Putnam la mise en place d'organismes représentatifs fonctionnels, réactifs et efficaces, dépend donc de la capacité de la sphère civile à mettre en place un marché des ressources sociales qui permettra la diffusion et le renforcement des croyances sociales propices à l'agir collectif. La logique marchande, par le biais de ses principes d'ouverture et de concurrence, constitue le seul mécanisme permettant de comparer et de sélectionner par essai/erreur les dispositifs institutionnels les plus efficients qui permettront la constitution d'une société civile à la fois apte à contre-balancer mais aussi et surtout à «prolonger» l'action gouvernementale.

Défense des valeurs traditionnelles d'un côté, et promotion de la toute puis-

sance de la logique concurrentielle de l'autre... le néo-conservatisme semble en fait reposer sur un étrange cocktail qui nourrit son paradoxe, et que Jean-Pierre Dupuy exprime bien sous l'oxymore significatif de «révolution conservatrice» [Dupuy, 2009, p. 278]. Le libéralisme concurrentiel prôné ne risque-t-il pas de *toujours* remettre en question le maintien des valeurs civiques, et ce quelle que soit l'action des pouvoirs publics pour empêcher ce risque ? L'ordre étendu du marché des capitaux sociaux ne mène-t-il pas plutôt, comme l'histoire des États-Unis semble l'indiquer, à la victoire des valeurs purement individualistes parvenant à toujours mieux instrumentaliser les ressources des réseaux sociaux évolués, c'est-à-dire eux-mêmes élargis et non plus localisés ? La logique gourmande du marché, menant incessamment à un élargissement structurel afin d'accroître son ordre de comparaison des potentialités, semble intrinsèquement tendue en accord avec des postures réactionnaires faisant dépendre le succès passé d'une politique et d'une économie d'une structure culturelle bien spécifique. L'innovation sociale, si cela à encore un sens de parler d'innovation, se réduit alors à la capacité d'imitation d'un groupe social à reproduire la structure artefactuelle faisant le succès de l'autre ou de son propre passé ; et dans cette vision, cette structure ne peut être autre que celle d'un marché libéralisé des biens et services et de la présence de croyances favorisant une compétitivité civique «à l'ancienne».

C'est pourquoi nous rejoignons entièrement la critique formulée par Lichterman à l'encontre du principe du capital social formulé par Robert Putnam. Des politiques de revigoration civique ne signifient pas grand chose si elles ne sont pas accompagnées de considérations quant au sens qu'attribuent les acteurs à leur appartenance et engagement groupal ; en d'autres termes, il faut éviter toute forme de marchandisation du social en déplaçant l'attention de sa «capitalisation» vers, ce que nous pourrions nommer, sa «factorisation». Un principe de «facteur social» aurait alors le double avantage, à l'opposé de celui de «capital social», de ne pas représenter une dichotomie stérile entre le social et l'économique, et surtout de mettre l'accent sur l'aspect principiel des engagements civiques, bien au-delà d'une simple réduction à l'avantage général qu'ils constituent dans une perspective républicaniste.

> "To understand the conditions for solidarity, empowering civic relationships, it is not enough to ask about rates of group participation or stocks of social capital. It is not enough to ask why those stocks have fallen in America since the early 1970s. It is not enough to ask what makes people join civic groups. We should ask what group membership means to people. We need to bring group meanings and group communications squarely into the debates about civic engagement instead of resting content with counting groups." [Lichterman, 2005]

9.5 Les écueils de l'institutionnalisme

Nous avons donc à présent bouclé la boucle entamée dès le départ de notre travail. Si nous avons pu paraître nous répéter quelque peu sur la fin avec, à nouveau, une critique de l'approche de Robert Putnam, il nous a cependant semblé nécessaire de le faire afin de bien mettre en évidence un présupposé qui sous-tend, quel que soit leur degré de réflexivité sociale, les principales théorisations institutionnalistes présentées dans ce travail : la création de la confiance sociale reposerait sur la qualité des échanges. Les propositions institutionnelles élaborées par Russel Hardin, Robert Putnam, Douglass North ou même André Orléan, en arrivent toutes d'une façon ou d'une autre à se focaliser sur la vitalité de la socialité secondaire en laissant de côté ou, pour certaines d'entre elles, en opérant une phagocytation de la socialité primaire. Ce qui est gagné dans ce mouvement est une focalisation sur les risques d'opportunisme ; ce qui y est perdu est une conception du social fondée sur autre chose que la poursuite des échanges et de la coopération. En d'autres termes, ce qui n'est jamais atteint est une réflexion politique sur la validité sociale du libéralisme économique ; sans cesse, les procès politiques sont perçus comme devant traiter des luttes de reconnaissance au sein d'arènes dont les potentiels de prise en compte de la complexité du social sont déjà réduits par des fonctions monétaires de liberté et de justice.

Notre propos n'est pas de dire que le projet d'institutionnalisme financier mis en place par Aglietta et Orléan est mauvais ou bien dangereux, mais qu'il nous semble qu'ils ne sont pas allés assez loin dans leur volonté de resocialisation de la sphère économique. Comme nous allons le résumer dès à présent, il nous semble en effet que leurs propositions de démocratisation des enceintes bancaires et boursières sont vouées à l'échec pour la simple raison qu'elles ne parviennent pas encore à prendre en considération un dernier niveau de confiance réflexive ; ce qui devient alors envisageable à cet ultime niveau de réflexivité n'est autre qu'un dépassement des argumentations fondées sur la suspicion passéiste pour ouvrir à une réflexion sur la construction future et sans cesse renouvelée d'un nouveau projet de société. En effet, il apparaît qu'aussi porteuse de sens et novatrice soit-elle, la proposition d'individualisme patrimonial d'Orléan s'échoue sur deux écueils importants dont nous avons déjà présenté les fondements de façon implicite à travers notre réflexion ; ces «monstres mythiques» représentent pour nous les deux dérives à éviter à tout prix si l'on souhaite mettre en place une structure institutionnelle à même d'être porteuse d'un réel projet de confiance réflexive, c'est-à-dire permettant de penser la place de l'individu dans la société, en lui offrant l'opportunité de participer à la redéfinition d'un horizon commun d'agir.

Le premier des deux écueils que nous mettons en évidence opère au niveau méthodique de la confiance. Il repose donc sur l'aspect routinier de la confiance et révèle un premier mouvement institutionnel où la sphère sociale est principalement comprise comme un lieu stabilisateur de confiance par un phénomène de résilience des croyances mimétiques. Notre second écueil révèle son enjeu en termes de confiance hiérarchique. Il présente un schéma dans lequel des croyances éthiques sont formulées par des figures reconnues et cristallisées

dans des institutions historiques. Ces deux mouvements ouvrent chacun à un niveau particulier de réflexivité, mais en viennent cependant à manquer la mise en potentialité d'un troisième et dernier niveau de réflexivité que nous présenterons en conclusion de ce chapitre ; nous devrons alors être capable de présenter un schéma complet de la question de la confiance réflexive dans le cadre d'une théorie de la gouvernance.

9.5.1 Charybde, ou la résistance des comportements

Le premier écueil est sans conteste le plus dangereux de par sa taille dont résulte une puissante force d'attraction. Cette force d'attraction est telle que des auteurs aussi prédisposés à l'éviter qu'Aglietta et Orléan finissent malgré tous leurs efforts à s'y échouer. D'une certaine manière, cette force provient de l'incroyable puissance annihilatrice de perspectives hétérogènes de la logique capitaliste, et dont résulte cette évolution de la rationalité individuelle moderne que nous avons tenté de mettre à jour durant notre réflexion. Nous pouvons la décrire de la façon suivante : la logique marchande est devenue à ce point prégnante qu'elle en est venue à formaliser la rationalité dans sa stricte capacité à réduire la vulnérabilité des acteurs, en lieu et place d'une focalisation sur les enjeux confiants d'un vivre ensemble et sur une possible redéfinition des rôles sociaux. Le problème du projet social global défendu par les socio-économistes provient alors du fait qu'il n'est pas sous-tendu par une volonté de déstabilisation de cette rationalité mais bien par un postulat de renforcement de cette dernière par le biais d'une relégitimation sociale de ses fonctionnalités. En d'autres termes, leur projet ne parviendrait jamais à s'extraire de son origine conventionnaliste du choix rationnel, et leur prédiction d'une fusion des communautés économique et politique s'opérerait de façon systémique par la victoire de la socialité secondaire sur la socialité primaire. Pourquoi pensons-nous que leur projet est voué de la sorte à l'échec ? Parce qu'ils ne prennent pas suffisament en considération un phénomène d'équilibrage économique duquel résulte une importante résistance des échanges.

Il ne faut pas se méprendre sur le sens de nos propos : nous ne disons pas ici que la logique économique doit être évacuée parce que dangereuse, mais seulement qu'elle ne permet pas, au contraire de ce que pensent Aglietta et Orléan, de créer de nouvelles conventions. Nous trouvons alors dans le projet de métaphysique sociale élaboré par Philip Pettit une explication du rôle de l'esprit économique qui nous renforce dans cette idée. D'une certaine manière, son propos consiste à démontrer cette forte ressemblance que nous avions pressentie entre la théorie du choix rationnel et le conventionnalisme. Pettit conçoit en fait la théorie du choix rationnel sur un mode affaibli, comme "[...] une théorie qui explique la robustesse modale de certains modèles de conduite, qui montre que même si elle est le produit de réponses traditionnelles, morales ou habituelles, la stabilité de ces modèles ne dépend pas de la disponibilité de ces réponses " [Pettit, 1993b, p. 122] ; ainsi présentée, on comprend aisément pourquoi il en vient à estimer que cette explication est inséparable de la théorie des conventions. Force pour nous est de constater l'adéquation de cette définition avec la formalisation de la théorie du choix rationnel que vint à réaliser un auteur tel

que Russell Hardin : nous avons en effet vu comment ce dernier recourait à des principes d'intentionalité pragmatique et de confiance réflexive afin d'expliquer la poursuite de la coopération là où l'indétermination est telle qu'elle devrait empêcher toute forme d'agir. La focalisation de cette théorisation sur la question de l'opportunisme et de la poursuite de la coopération révèle en effet une mise en suspens de la question de l'apparition des conduites dans le monde pour ne s'intéresser que sur le pourquoi et le comment de leur maintien sur la durée.

Nous ne pouvons qu'acquiescer au raisonnement tenu par Pettit en ce qu'il permet de penser à la fois la place et le rôle de l'explication économique au sein de la logique individualiste sans aucunement réduire celle-ci à celui-là. Pour lui, l'esprit humain, s'il n'est certainement pas réductible à la perspective d'un *homo œconomicus*, est composé de diverses croyances dont il ne fait aucun doute que la grande majorité sont issues de l'ordinaire, du sens commun, de l'inscription au sein de communautés de vie - ce que nous avons appelé avec Caillé la sphère de la socialité primaire. Nous avons alors defendu l'idée que la logique des systèmes se fondait sur cette première sphère de socialité, que les croyances économiques ne signifaient rien sans leur référence à la complexité et la richesse de l'intentionnalité humaine. Mais qu'adviendrait-il si un individu faisait preuve d'une totale incapacité à mobiliser sa propension à l'égoïsme, comme proposition centrale et essentielle de l'esprit économique ? Que serait un individu totalement altruiste, incapable de se penser en tant que tel différent parmi les autres, à ce point fondu dans la masse qu'il ne ferait plus qu'un avec elle ? On peut aisément conclure à la quasi-inexistence d'un tel être : aucune autonomie et aucune liberté ne semblent envisageables pour un altruiste radical. Nous l'aurons compris, la réussite sociale réside dans l'entre-deux : si les êtres humains ne sont pas des centres rationnels d'intérêts égocentriques, si leur esprit mobilise de façon incessante des conceptions ordinaires qui débordent de loin le cadre de la pure individualité, il n'en reste pas moins qu'ils ne sauraient proprement exister sans la présence d'un programme d'analyse économique en arrière-plan. "S'ils ne sont pas effectivement égocentriques dans leur mode de délibération, ils le sont virtuellement : si l'égocentrisme n'occupe pas le siège du pilote, il est toujours présent dans celui du copilote, prêt à prendre le contrôle" [Pettit, 2004a, p. 65]. La thèse de Pettit est donc que le rôle de l'esprit économique tient à sa présence virtuelle dans la génération directe ou indirecte de l'action ; cette présence assure la sauvegarde de l'individu en lui permettant de rationaliser ses comportements lorsque ceux-ci deviennent par trop définis par la survenance du social.

> "La principale thèse que je veux défendre est que, même si l'égocentrisme ne peut pas servir à expliquer l'émergence ou la reconduction, elle peut néanmoins expliquer la résistance. La conséquence de cette thèse est claire. L'explication économique, même lorsqu'elle s'applique aux comportements non marchands, peut être tenue pour valide si on admet le modèle de l'égocentrisme virtuel qui réconcilie l'esprit économique et l'esprit ordinaire." [Pettit, 2004a, p. 74]

Ainsi l'égoïsme constitue-t-il le principe explicatif de la résistance des conduites conventionnelles, et en aucun cas celui de leur apparition, question qui re-

vient selon Pettit aux sciences sociologique et ethnographique. Prenant l'exemple de l'esclavagisme, il convient de convoquer pour expliquer son émergence des facteurs de légitimation et de motivation de type religieux et social, alors que l'explication économique, en mettant l'accent sur la profitabilité de cette pratique, en révèle la robustesse [Pettit, 1993b, p. 123]. De même, l'approche en termes de choix rationnel de Hardin permettant de penser le pouvoir comme émergeant de la coordination, lequel, en retour, en vient à faciliter la coopération, permet sans aucun doute de penser l'ordre social comme étant hautement résilient [Heimer, 1990, p. 382], mais ne résout en aucune façon le problème de savoir ce qui permit la coordination en un premier temps. L'explication de l'origine des conventions, par exemple celle de l'institution monétaire, ne peut donc pas reposer sur une logique de type économique, comme l'ont très bien expliqué Aglietta et Orléan en insistant longuement sur sa nature intrinsèquement sociale.

En matière de confiance, nous trouvons à nouveau chez Pettit une autre explication venant renforcer sa thèse de la robustesse des modèles de conduite. À la fin de son célèbre ouvrage *Républicanisme* [Pettit, 2004b], Pettit avance une explication de la sélection de comportements non plus par la «main invisible» mais bien par la «main intangible» ; grossièrement présenté, ce modèle conduit les agents à se comporter de telle manière qu'ils gagnent la bonne opinion des autres. Dans le cadre de sa réflexion sur le double réquisit de la civilité - à savoir le besoin idéologique d'une liberté comprise comme non-domination et la présence concrète de lieux pour la liberté de contestation -, cette explication par la main intangible lui permet d'expliquer la conformité aux normes au moyen, non plus d'une logique économique du choix rationnel, mais bien d'une logique d'acceptation sociale. "Il s'agit d'une main intangible quand les acteurs [...] produisent un bénéfice par leurs attitudes non intentionnelles et non par leurs actions non intentionnelles" [Pettit, 1993a, p. 100]. Relié à un enjeu de statut social, ce modèle fait donc de l'approbation des autres un bien intrinsèque que tout acteur recherche. Pettit en vient alors, dans son projet de réfutation de l'anthropologie hobbesienne, à défendre l'idée d'un lien indéfectible entre la confiance et la liberté comme non-domination : pour pouvoir jouir de cette liberté, il est en effet nécessaire que les citoyens en viennent à se faire minimalement confiance les uns aux autres, ou du moins que l'État n'instaure pas de mécanismes de régulation trop contraignants, qui en viendraient à réduire toute opportunité de lien de confiance citoyenne à une peau de chagrin. En effet, dans une optique résolument optimiste de la nature humaine, Pettit décrit ce qu'il appelle la «ruse de la confiance» (*cunning of trust*), comme le mécanisme par lequel un acteur répondra positivement à la confiance qui lui est attribuée simplement par crainte d'être mal perçu en retour ; "trustors do not have to depend on the more or less admirable trustworthiness of others ; they can also hope to exploit the relatively base desire to be well considered" [Pettit, 1995, p. 203]. La suite de sa réflexion démontre alors l'importance du risque contre-productif d'établir des formes de régulation intrusives dans la plupart des espaces de travail ou même publics ; une vie sociale décente suppose donc la possibilité de faire confiance tout en ouvrant à la potentialisation d'un principe de surveillance citoyenne. La confiance, condition de la non domination, est bien trop fragile que pour être galvaudée.

Appliquée à des questions de société telles que celles des conditions de travail ou de la vidéo-surveillance, la proposition républicaniste de Pettit nous semble tout à fait intéressante et porteuse de sens, de même qu'elle confère sans aucun doute une profondeur théorique inespérée au travail de Robert Putnam en octroyant un nouvel angle de lecture du principe du capital social. Elle fait de plus remarquablement écho à la lecture faite par Seligman de la rationalité post-moderne et de son enjeu en termes de confiance. Mais qu'en est-il une fois appliquée à notre cas concret de la question de la gouvernance monétaire et financière ? Faut-il donc, comme le pensent les libertariens, pousser la logique de dérégulation jusqu'au bout, et supprimer la sauvegarde étatique favorisant la prise de risque inconsidérée afin de laisser les opérateurs financiers seuls face à leurs choix ? Faut-il jouer de cette ruse de la confiance à leur encontre, en espérant qu'ils se responsabiliseront par eux-mêmes du pouvoir que nous leur octroyons sur nos vies ? Nous pensons que non, pour la bonne et simple raison qu'ils sont inscrits au sein d'un domaine d'activité dont la principale et essentielle exigence fonctionnelle est celle de la rentabilité capitaliste. Leur sphère de travail n'est pas celle des savoir-vivre, elle ne relève pas de la socialité primaire, et semble avoir évolué pour ne plus tendre que vers la recherche barbare de liquidité pour la liquidité. Il apparaît alors, comme nous l'avons déjà expliqué avec l'exemple de Kerviel, que la définition sociale de ces agents résulte avant tout chez eux du regard de leurs pairs - et même sans aucun doute pour beaucoup, de leurs proches qui doivent être fiers de leur «réussite» professionnelle. L'explication par la main intangible vient donc à nouveau renforcer dans ce cadre leur croyance en la légitimité de leurs actes et de leur travail ; le responsable de département félicite le *trader* ayant réalisé les opérations les plus «juteuses» en lui octroyant une prime, qui bénéficiera à sa famille et le confortera en ce sens.

Notre propos n'est en aucune manière de condamner des individus en particulier, nous souhaitons juste montrer les raisons parfaitement humaines qui guident les opérateurs de la finance - confiance attribuée lors de leur engagement, réussite sociale, approbation, etc., mais aussi et surtout large acceptation sociale du principe capitaliste comme seul et unique mode de subsistance valable. De même, ils n'agissent pas plus de façon irrationnelle en période de crise qu'en temps normal (contrairement à ce que certains économistes libéraux de renom ont pu dire pour justifier la viabilité du système [Minc, 2008]), dès lors qu'ils ne sont que des rouages d'une gigantesque mécanique autoréférentielle dont nous avons détaillé le fonctionnement avec Orléan. Notre objectif était seulement de montrer l'importante résistance de la logique marchande qui y a lieu comme étant principalement fondée sur ce pouvoir intrinsèque de désirabilité qu'est la liquidité monétaire, et dont la quête conventionnalisée, si elle n'est freinée par aucune contrainte externe, ne semble pas avoir de fin.

Que pouvons-nous dès lors attendre de l'implémentation d'une logique ordinaire de sens commun au sein d'un domaine systémique à ce point résilient qu'est celui de la finance ? Le projet d'Orléan d'une fusion des communautés politique et financière est beau, mais ne risque-t-il pas de se briser sur la robustesse des comportements conventionnalisés autour de principes de profit et de rentabilité, comme semblent bien le démontrer de façon empirique toutes les sorties de crise

économique ? Nous pensons donc que la proposition de l'individualisme patrimonial est inapte à opérer cette modification du son de l'opinion parce qu'elle reste fondée sur une rationalité mimétique qui, pour le bien de la stabilité de l'ordre économique, doit rester intéressée et égoïste. Dès lors, "[...] qu'est-ce qui ferait que les acteurs parviennent tous à s'accorder sur des valeurs hétéroréférentielles" [Loute, 2008, p. 134], s'interroge avec justesse Loute ? D'où Aglietta et Orléan tirent-ils cette certitude que l'entrée sur le marché des biens et services de nouvelles voix discordantes, porteuses d'un projet social, parviendraient nécessairement à renverser un régime de croyances ultra-stabilisé et bénéficiant maintenant de plusieurs décennies de fonctionnement profitable et hautement capitalisant ? Bien sûr, les bénéfices ne profitent pas de la même manière à tous - et même absolument en rien à beaucoup d'autres -, mais ils n'en restent pas moins avantageux pour la majorité de ceux qui assurent le maintien coopératif du jeu financier. Pour tous ceux là, les crises de confiance ne peuvent qu'être passagères, comme autant de simples anomalies qui en viennent à réinitialiser le système, sans qu'une quelconque remise en considération de ce dernier soit nécessaire. On formule alors de nouvelles exigences de responsabilisation et de transparence à l'encontre des secteurs financiers, afin de rassurer les citoyens et de récupérer leur confiance nécessaire à l'entrée de nouveaux capitaux, et la machine redémarre, lentement mais sûrement. Signalons au passage que la transparence totale des titres n'empêche absolument en rien la production de crises spéculatives, comme le démontra bien la bulle Internet et sa période d'euphorie en fin de millénaire ; et qu'il nous soit enfin permis d'émettre de sérieux doutes quant à l'efficacité supposée de projets auto-régulés de responsabilisation éthique des décideurs et responsables économiques.

On voit donc difficilement comment l'entrée dans ce cadre de nouveaux desiderata éthiques censés opérer une reprogrammation sociale des structures bancaires et financières pourrait parvenir à cette fin. Pourtant, la moindre crise devrait être porteuse d'une redéfinition des enjeux et des fonctionnalités de par la déstabilisation de la confiance qui en résulte. Comme le démontre très bien Frédérique Six au moyen d'une analyse organisationnelle, les entreprises les plus performantes sur la durée sont celles qui parviennent à tirer leçon du moindre «trouble de la confiance». La gestion discursive de tels troubles représente dans son cadre d'analyse "[...] an opportunity to get to know the other person better, and thus improve the knowledge base of the trust, provided that the interaction between the two players is supportive of this learning process, that is, both use voice and focus on sending positive relational signals rather than ambiguous or negative ones" [Six, 2005, p. 142]. S'il ne fait aucun doute que toute crise de confiance constitue une opportunité d'acquérir de nouvelles informations en se penchant sur le problème et en dépassant une perspective routinière, il apparaît malheureusement que le cas des crises économiques est bien plus complexe à régler que celui d'une dissension interpersonnelle au sein d'une organisation. À nouveau, comme nous l'avons vu avec Douglass North, l'électrochoc que procure la crise ouvre très certainement au premier niveau d'intervention en termes de compréhension des causes du dysfonctionnement ; mais, de façon plus générale, ne conviendrait-il pas surtout, en mobilisant l'un de ces célèbres dictons qui fondent la sagesse populaire, de prévenir plutôt que guérir ? Chose plus facile à dire qu'à faire, sans aucun doute, mais qui ne devrait pas moins constituer

l'objectif ultime de toute formule de gouvernance.

9.5.2 Scylla, ou la capture des intérêts

Le second écueil, sans doute moins «imposant» que le premier, s'avère cependant tout à fait pernicieux en ce qu'il cache de façon remarquable le danger qu'il constitue. D'une certaine manière, il peut se comprendre dans le mouvement de virement de bord qu'infléchirait la vue de notre Charybde, mais il faut cependant garder à l'esprit qu'il constitue un risque développant sa propre attractivité. Cet écueil fait directement écho à la limite dans la théorie de l'apprentissage de Douglass North que nous avons décrite plus haut, mais se révèle en fait également présent à divers stades au sein de l'ensemble des propositions institutionnalistes que nous avons traitées ici. Alors que le premier écueil menait à la croyance qu'une simple ouverture des institutions au plus large panel possible des capacités d'apprentissage et de sélection sociale des comportements par les acteurs du projet devait résoudre l'essentiel des problèmes liés à la complexité, ce nouveau risque repose pour sa part sur la croyance qu'il revient à des acteurs institutionnels historiquement constitués et/ou privilégiés de décider de la marche à suivre - notre compréhension de ces acteurs est très large, ceux-ci prennent des formes aussi diverses que des groupements d'intérêt, de citoyens, d'actionnaires, des syndicats, des lobbys, mais aussi des élites politique ou même scientifique. On pourrait alors penser que là où Charybde prônait l'auto-régulation des réseaux, notre Scylla pencherait pour un retour à la pure et simple réglementation, mais ce serait encore simplifier le problème, dès lors que le modèle de gouvernance ici en cause prend généralement la forme d'une co-régulation. Concrètement, ce second mouvement opère une captation et une réduction des enjeux autour d'un schème bien défini d'intérêt, souvent somme toute légitime en soi, mais dont résulte un appauvrissement de la complexité de la problématique globale et des façons de la gérer.

Se révèle en fait à ce niveau l'incapacité d'une compréhension élargie des phénomènes de trouble de la confiance par la mobilisation de référents historiques de performance. Nous avons vu que les clefs de compréhension de la réussite économique reposaient chez Douglass North en premier lieu sur la perception des éléments de *path dependence* d'une société donnée - phénomène que nous pouvons appréhender à présent comme issu de la résistance des comportements. C'est à partir de ce premier geste que peuvent alors être élaborés en un second temps les mécanismes institutionnels de révision des croyances à la base des problèmes d'inefficacité économique. C'est donc à ce stade que se déploie la réflexion sur la nature des croyances éthiques qui fondent et déterminent une société ; ainsi, le problème de l'Italie du Sud reposerait sur la puissance d'un ethos particulier mettant à mal la coopération, et que nous avons défini avec Robert Putnam sous l'appelation de «familialisme amoral». Les projets de Robert Putnam et Douglass North consistent alors d'une façon ou d'une autre à (re)déployer au sein des sociétés une logique de compétition afin de permettre aux croyances les plus aptes à assurer la coordination à émerger du lot pour s'imposer au final : c'est le sens du rôle d'éducation attribué aux institutions étatiques ainsi qu'aux organisations civiques. Ainsi un apprentissage

réflexif doit-il permettre de dépasser la simple révision des stratégies - comprises comme compléments à l'indétermination visant la recomposition d'une rationalité parfaite - pour plonger dans la structure cognitive d'un groupe de sociétaires.

Le problème de ce schéma, comme nous l'avons vu, est qu'il repose sur un double présupposé : premièrement, la compétition réflexive des croyances doit mener à la mise en exergue de celles à même d'assurer la coopération, et deuxièmement, cette logique compétitive est universellement valide dans tous les cas de figure. C'est pourquoi, dans le cas de Robert Putnam, nous en sommes venus à critiquer l'aspect néo-conservateur de son approche qui revient à faire dépendre toutes les formules politiques et économiques de ce facteur compétitif pourtant propre à l'économie capitaliste. Cependant, nous avons défendu l'idée qu'une seconde lecture moins radicale du capital social était possible, plus proche des propositions avancées par Douglass North. Ce dernier, pour sa part, en vient plus à défendre l'idée qu'il revient à chaque société à parvenir à plonger dans son propre univers culturel, afin d'en mettre à jour les éléments cognitifs qui permirent à un moment donné d'assurer l'efficacité économique. Tout comme Robert Putnam mettait à jour des histoires culturelles distinctes entre le Nord et le Sud de l'Italie, respectivement présentées comme étant industrielle/capitaliste et agraire/collectiviste, Douglass North en vient lui aussi au final à subordonner "[...] la finalité du processus d'apprentissage à un état d'équilibre particulier, caractéristique des sociétés capitalistes avancées" [Dedeurwaerdere, 2003, p. 19], à savoir un équilibre concurrentiel. L'innovation devient alors dépendante d'une telle extériorité culturelle et historique.

Nous trouvons alors dans le principe de réforme de la finance internationale récemment avancé par Orléan une idée fondée sur une logique similaire. Concrètement, comme nous l'avons vu, son propos face à la crise économique consiste à remettre en question la liberté totale de circulation laissée au capital. À l'encontre de la doctrine déployée depuis maintenant près de 40 ans, qui vise la suppression de tous les cloisonnements de capitaux afin de permettre l'avènement d'un marché unifié à l'échelle mondiale et "la création d'une liquidité financière mondialisée" [Orléan, 2009a, p. 53], Orléan trouve dans l'histoire du capitalisme un principe qu'il présente comme étant la solution aux crises économiques. Afin de sortir de la Grande Dépression après le krach boursier de 1929, les États-Unis mirent en place une politique de séparation radicale des activités des banques commerciales et de celles des banques d'investissement. L'idée qui prévalait alors était qu'il fallait absolument prévenir la contagion aux banques de dépôts et de crédits des pertes de liquidité liées aux activités financières. Avec l'adoption du *Glass Steagal Act* en 1933, seules les banques d'investissement étaient alors autorisées à opérer des interventions sur les marchés financiers. Pour Orléan, le succès de cette réglementation fut total : "si l'on considère la période de 1945-1970 au cours de laquelle cette philosophie a prévalu, on n'observe aucune crise bancaire, alors qu'on en compte 117 importantes de 1970 à 2003, touchant 93 pays " [Orléan, 2008b, p. 18]. Or aujourd'hui, avec l'important mouvement de libéralisation et son corollaire de dérégulation qui officient depuis les années 70, tous les acteurs sont autorisés à intervenir sur tous les marchés en traitant de toutes les formes de liquidité ; en résultent alors, comme nous l'avons vu, une diffusion des risques ainsi qu'une difficulté accrue

de leur gestion.

> "Dans les bulles immobilières antérieures, la possibilité de circonscrire plus étroitement les difficultés aux seuls acteurs du secteur concerné, comme ce fut le cas lors de la crise des *savings and loans*, a permis d'en restreindre les effets, même si ces crises restent importantes. Dans notre situation, la synchronisation des difficultés a fortement aggravé les déséquilibres. Le fait que toutes les grandes institutions bancaires et financières internationales suivent désormais des stratégies similaires et soient exposées au même risque est un facteur important d'instabilité mondiale, insuffisamment souligné. Cette remarque milite pour un retour au cloisonnement des circuits bancaires et financiers. Autrement dit, *il faut revenir sur la primauté accordée à la liquidité financière*." [Orléan, 2009a, pp. 80-81]

À nouveau, notre propos est moins de critiquer la proposition avancée par Orléan que d'en souligner la limite qui lui est inhérente. Si nous pensons après lui que la segmentation et le cloisonnement des secteurs, comme résolution au «dilemme de la liquidité» déjà bien décrit par John Maynard Keynes dans les années 30 [Keynes, 1971], constituent sans aucun doute un objectif de régulation à prendre urgemment en considération, il nous semble cependant qu'il ne constitue encore qu'une étape, aussi nécessaire soit-elle, dans un projet beaucoup plus large de redéfinition du programme capitaliste. En effet, cet échelon «réglementation» n'est que le résultat d'un travail historique de découverte scientifique des conditions d'une forme de performance économique caractéristique de nos sociétés modernes ; il n'ouvre en rien à une potentialisation de la création d'autres instruments de performance réellement innovants. *Quid* si les contextes financiers en viennent encore à évoluer dans une autre direction ? Bien sûr, il conviendrait pour Orléan de coupler ce mécanisme avec celui de l'individualisme patrimonial afin d'assurer l'apprentissage, mais nous avons vu pourquoi nous pensions qu'il était, sinon illusoire, hautement incertain en termes de résultats concrets. Autrement dit, il nous semble qu'il est temps de dépasser la vision historique qui attribue aussi bien aux instances de gestion économique qu'aux mécanismes de régulation monétaire une reconnaissance telle que rien ne semble plus pouvoir ébranler la confiance qu'ont les consommateurs à leur égard ; la bourse reste le centre névralgique incontesté de l'activité économique et les banques centrales les garantes immaculées de la gestion monétaire.

Ainsi pour Orléan, l'activisme des banques centrales, toujours prêtes à soulager les institutions en difficulté en dernière instance, constitue un instrument économique de résolution des crises d'une puissance incontestable [Orléan, 2008b, p. 19] ; et le manque de transparence croissant des objectifs d'une institution aussi importante que la Banque Centrale Européenne ne semble pas changer la donne, tant qu'elle en vient à remplir sa fonction d'équilibrage du marché. Les banques centrales, en s'alignant de façon stricte sur un unique mécanisme fonctionnel désinflationniste, fondé sur le principe ultime de la défense des intérêts patrimoniaux, en viennent alors à mettre "[...] d'emblée hors jeu la concertation sur une conjonction possible avec les intérêts des usagers de l'économie réelle" [Maesschalck et Loute, 2003, p. 23]. La confiance hiérarchique attribuée

à cette autorité de «méta-stabilisation» des croyances aussi bien mimétiques qu'éthiques de notre société de consommation est sans aucun doute nécessaire au maintien du marché et au non-basculement de la société dans l'anarchie totale, mais il n'est pas pour autant insensé ou idéologique de penser la création d'un autre mode d'articulation confiante et éthique entre les deux. C'est même en fait ce seul mouvement qui permettrait de penser une réelle confiance institutionnelle envers la monnaie, non plus rationnelle, non plus routinière, mais authentiquement réflexive.

Avant de présenter notre schéma conclusif de cette confiance réflexive, nous souhaitons rapidement resouligner la nature de ces croyances éthiques qui soutiennent à l'heure actuelle l'ensemble des hiérarchies politique et économique. À la vue de l'ensemble de notre recherche, le terme à employer pour définir ces valeurs ainsi que la rationalité qui les guide ne doit plus faire l'ombre d'un doute : individualisme. Bien sûr, nous sommes partisans d'une formulation «complexe» de cet individualisme, comme nous l'avons détaillée avec l'aide d'Alain Caillé, mais nous ne pouvons qu'observer la quasi systématique réduction de cette complexité actantielle au travers de la puissante logique économique contemporaine. Même la poposition d'Orléan de fusion des communautés financières et politiques reste axée sur la toute puissance des actionnaires comme détenteurs intouchables de droits de propriété inviolables ; et si nous ne disons pas qu'il faut supprimer la propriété, nous pensons par contre qu'il est grand temps d'en réinventer le principe autour de la figure du salarié et non plus du rentier. Il apparaît en effet que seuls des groupes constitués autour d'un intérêt bien défini parviennent à avoir voix au chapitre, et c'est comme s'il n'y avait plus de place ou de temps - rentabilité oblige - pour traiter les considérations des groupes qui cherchent pour leur part à articuler une somme d'intérêts épars, ou même à se formuler un intérêt. Il nous semble que nous prenons sans arrêt, face à des questions de société essentielles, des raccourcis afin de faciliter les tâches de traitement des enjeux, et qu'il résulte de ce phénomène un amenuisement conséquent et alarmant du potentiel réflexif de la complexité sociale. Nos processus économique et politique créent un déséquilibre social patent, dans lequel ce sont toujours ceux qui ont le plus de ressources qui parviennent à en mobiliser plus dans une stratégie de martingale sans queue ni tête... et le pire c'est que cela ne semble même plus étonner grand monde. Nous avons fini par créer un jeu économique à grande échelle du conflit, et non pas de la coordination ou de la coopération, où il y a d'un côté les gagnants et de l'autre les perdants, et où les premiers n'en finissent plus d'être les premiers. Mais si les mises de départ sont déséquilibrées, les dés du jeu n'en sont pas pour autant pipés, et il ne dépend plus que d'en redéfinir les règles pour parvenir à dépasser cette dichotomie stérile «gagnants/perdants» que certains «grands» de ce monde continuent à nous inculquer comme si elle était une réalité. Il n'y a pourtant rien de plus faux, et c'est un défi proprement institutionnel que de parvenir à le prouver de façon concrète.

9.6 Remarques conclusives

Naviguer entre les deux récifs que nous avons choisis de mettre en exergue n'est pas chose aisée, mais nous pensons qu'une théorie institutionnaliste visant une réflexivité complète du phénomène de confiance se doit d'y parvenir sous peine d'échouer dans son projet de gouvernance du bien commun. Si le comportement économique des agents est modelé par les institutions qui l'encadrent, alors il est primordial que ces dernières assurent convenablement cette fonction en restant réceptives aux évolutions des contextes sociaux. Mieux, elles doivent même en venir à inciter les acteurs et à les soutenir dans leur volonté de gérer de façon efficace leurs systèmes politique et économique ; en ce sens, elles constituent des agencements normatifs palliant à l'indétermination de la rationalité et dépositaires des engagements en faveur d'une vie sociale viable et agréable. Loin d'une vision sociétale dans laquelle les individus sont conçus comme étant à la fois déconnectés les uns des autres et soumis à la violence de l'étranger, la perspective institutionnaliste charrie avec elle tout un ensemble de principes en termes de règles de vies, de rôles à négocier, d'identités à créer, de cultures à accepter, d'histoires à partager, et surtout d'engagements de confiance à réaliser. C'est au travers de ce dernier principe que nous avons articulé notre réflexion, et il est temps à présent de résumer les éléments acquis au fil de notre pérégrination intellectuelle.

Nous pouvons alors définir les institutions comme des *connecteurs pragmatiques de génération de confiance*. En tant que règles, elles constituent des instruments répondant à un besoin social de réduction de l'incertitude et de l'opportunisme selon une optique pessimiste ; en tant que connecteurs, elles constituent des liens sociaux d'acceptabilité d'une vulnérabilité mutuelle comme promesse optimiste d'un vivre ensemble. Cette distinction entre des approches sociales de la suspicion et de la confiance n'est en rien stérile, car c'est d'elle que dépend la capacité de penser une réflexivité complète de la confiance. Pour les premières, la montée en généralité prend la forme d'une instrumentation normative sans laquelle aucun acte coopératif ne semblerait pouvoir avoir lieu ; le jeu de la confiance y est alors perçu comme intégralement dépendant de la présence de cette structure incitative, dont la poursuite fonctionnelle réduit considérablement la marge de flexibilité. Pour les secondes, la montée en généralité est comprise comme étant celle d'une socialité déjà constituée par un ensemble des postures de confiance et qui cherche à élargir le bénéfice d'une coopération originelle ; les institutions sont alors des délégués non humains de confiance qui facilitent l'existence des humains en leur octroyant le pouvoir d'un agir autonome au sein de la panique sociale, et devant être perçus de façon pragmatique en ce que leur succès dépend de leur capacité d'intégration des intentions contextuelles. Il nous semble alors que si ces deux perspectives affrontent de concert le délicat franchissement de notre détroit de Messine, la seconde déploie la voilure requise à cette fin là où la première paraît décidément bien mal équipée pour y parvenir. Pourquoi ? Parce que cette dernière ne permet pas de penser le besoin incessant de connexion et de dialogue entre le niveau institutionnel et le niveau du monde vécu.

En matière de confiance, la sphère sociale doit être perçue selon deux ni-

veaux. Au niveau fondationnel, la société doit être comprise comme une entité stabilisatrice de confiance hautement résiliente. Elle est le lieu d'émergence des croyances mimétiques dépendant d'histoires et de cultures spécifiques, résultant de larges régularités de comportements et menant à leur conventionnalisation. Mais elle est aussi le domaine des contextes pratiques de vie, des engagements de socialité primaire, des gestes passionnés, violents, dérisoires, excessifs, où ne cesse de se manifester la confiance dans des «comportements paradigmatiques» ; comme le dit Louis Quéré, la confiance y est "[...] d'abord et avant tout un mode observable de traitement d'autrui" [Quéré, 2009, p. 54], résultant de processus et d'engagements réalisés dans l'acte d'existence, bien en deçà de toute forme d'évaluation. La prise en considération de cet espace pragmatique est alors essentielle en ce qu'il est le lieu de l'intentionnalité actantielle, du sens construit en acte ; la réflexivité qui y a lieu repose alors sur des séquences d'ajustement contextuel et routinier.

Le second niveau révèle alors une première forme de cristallisation des croyances au moyen de la présence virtuelle de l'esprit économique comme autonomie individuelle : les croyances méthodiques y sont formalisées en croyances éthiques ouvrant à la question du «devoir être». En un sens, ce second niveau est celui de la validation et de la révision de la confiance. C'est à ce niveau que se réalise la définition des intérêts et que vont se former les préférences normatives d'un groupe de sociétaires. Se révèle alors dans ce mouvement le risque de rigidification et de captation des potentiels autour de figures ou d'artefacts de reconnaissance. Ainsi les croyances civiques ou patrimoniales en viennent-elles à définir les rapports à des autorités reconnues et légitimées dans ce geste. Un second stade de réflexivité est alors rendu accessible lorsque sont révisées les dispositions cognitives de la reconnaissance historique.

Enfin, il existe un dernier niveau, au statut bien particulier : celui de l'institutionnalisation comme extraction et montée en généralité des deux premiers niveaux sociaux. À la fois résultat de la reproduction des comportements et de la définition normative de leur sens, les institutions sont des connecteurs sociaux répondant au mouvement ascendant de l'individualisme complexe. Ces entités que créent les individus, au travers de leur interdépendance non causale pour pouvoir penser et agir, "[...] peuvent avoir une vie propre, méritant l'attribution de jugements et d'intentions discontinus et faisant preuve de toutes les qualités attendues d'agents personnels" [Pettit, 2004a, p. 171]. En tant que personnes institutionnelles, elles définissent des collectifs et des groupements selon la programmation sociale à l'œuvre derrière la définition des croyances éthiques réalisées dans le second niveau. Mais une fois programmée, elles n'en continuent pas moins d'évoluer en fonction des deux premiers niveaux de réflexivité des croyances sociales et individuelles, comme nous l'avons vu tout au long de ce travail.

C'est alors à ce troisième niveau que nous pouvons comprendre l'enjeu d'une troisième forme de réflexivité ; celle-ci n'est plus de l'ordre de l'ajustement des stratégies et des croyances, mais bien d'une mise en capacitation de l'articulation des deux premiers régimes de croyances. En tant que, à la fois, entités génératrices de confiance et connecteurs symboliques de confiance - comme le

révèle bien l'approche institutionnaliste de la monnaie -, c'est à elles qu'échoit le rôle de coordination, non plus uniquement des interactions interpersonnelles, mais de la société en tant que jonction d'actes et d'intérêts, de comportements et de normes, d'imitation et d'extraction. Un projet de gouvernance visant une réflexivité complète doit donc opérer la mise en place d'institutions permettant aux acteurs de prendre la mesure de l'avantage collectif qu'il y a à passer du registre de l'ajustement routinier au registre de la révision cognitive ; il faut en d'autres termes que soient compris en tant qu'appauvrissement qualitatif de la confiance institutionnelle les deux écueils que nous avons définis. Il convient donc de maintenir vivace et nerveux le lien entre les deux premiers niveaux et le troisième par le biais d'un double travail sur les apports respectifs mais aussi conjugués des confiances routinière et rationnelle en tant que processus sociaux de coopération, de vulnérabilité, de déférence, de contrôle, d'assurance, d'amour, de haine, etc., c'est-à-dire de tous ces phénomènes concrets qu'entraîne la gestuelle confiante.

Ainsi notre étude institutionnaliste de la confiance rejoint-elle la réflexion épistémologique élaborée au CPDR, et pour laquelle l'enjeu essentiel n'est autre que la mobilisation des ressources contextuelles de déstabilisation des conventions. "L'opération de contextualisation peut être comprise de façon plus précise comme une ouverture réflexive à des ajustements possibles entre l'action et le contexte dans des situations déterminées ou, selon le modèle phénoménologique, comme un «type» de la raison pratique, qui tire sa dimension concrète «de son expérimentation dans une situation effective par l'action»" [Dedeurwaerdere, 2002, p. 216 - citant M. Maesschalck] ; cette opération s'avère nécessaire car elle est la seule et l'unique à pouvoir possibiliser le potentiel créatif de l'asymétrie originelle de la relation sociale. C'est la raison pour laquelle le pôle des croyances issu des deux premiers niveaux doit bien être perçu en tant qu'opérateur d'une telle possibilisation de nouveaux ajustements par le troisième niveau réflexif de l'institutionnalisation.

Le moindre trouble de la confiance routinière à l'encontre d'une institution ne peut alors plus faire l'économie d'un questionnement éthique de sa fonction, de même qu'un trouble de la confiance hiérarchique ne peut faire l'économie d'une plongée dans la pratique des vies. S'ouvre alors la question essentielle du design institutionnel, dont nous pouvons alors dire que tout schéma doit présenter quelque part une ouverture contextuelle, et ce afin de parvenir à prendre en compte les croyances dont la qualité normative face à un évènement particulier permettront la réalisation d'une confiance réflexive, laquelle supportera alors une «fréquencialisation» du son de l'opinion sur les voix individuelles et collectives. L'institutionnalisation ne doit donc plus seulement viser un objectif prédéfini mais bien la rencontre de différentes perspectives de confiance en vue de s'assurer une intégration complète des volontés à la base du succès d'une action collective. Tel est l'enjeu d'une approche optimiste en sciences sociales, tel est l'enjeu d'une gouvernance de la confiance réflexive.

Quatrième partie

Conclusion

Chapitre 10

Conclusion générale

Au terme de notre parcours, nous avons à présent une vision plus précise du comment et du pourquoi des crises économiques qui marquèrent, et marqueront encore sans aucun doute, notre époque moderne. Partant de la croyance libérale selon laquelle l'équilibre collectif résulte de la défense des intérêts privés, nos économies développées parviennent à naviguer de bulle en bulle en prenant appui sur une puissante «confiance des marchés», dont le credo «maintien de la coopération coûte que coûte» finit par évacuer toute forme de remise en question approfondie. Pourtant, le constat est loin d'être brillant ou rassurant : licenciements par milliers, fermetures d'entreprises, récession et déflation tous azimuts, et des sommes proprement astronomiques - des centaines de milliards d'euros - injectées par les pouvoirs publics dans le système économique pour, non pas le changer, mais simplement le sauver. Et sans doute seul le cynisme peut-il être de mise quand on songe au fait que sont maintenues les dettes à l'égard des pays du Tiers-Monde, alors que *notre* dépression économique ne risque pas d'arranger le sort de la moitié de l'humanité qui se partage moins de 1% de la richesse mondiale [Ramonet, 2009, p. 15]. Nous ne sommes pas passés à côté de la banqueroute comme beaucoup le pensent... nous avons bel et bien plongé en plein dedans. Notre tolérance à l'égard de ces crises relève de l'exploit tant leurs retombées s'avèrent coûteuses pour la collectivité, et trahit bien de façon cinglante l'acceptation par la masse et les instances politiques d'une perspective profondément insolente, voire obscène, du rôle que nous en sommes venus à attribuer à l'économie financière : alors que les profits sont privatisés, les pertes, elles, restent bel et bien socialisées [Johsua, 2009, p. 10].

Le principe de la lutte de tous contre tous, couplé à la foi dans le libre-échange, révèle les facettes du néolibéralisme, dont l'accomplissement est tel que même une déstabilisation aussi violente que celle de la crise des *subprimes* ne parvient pas à mener à une profonde reformulation. Bien sûr les discours politiques changent de tonalité, et des dispositions sont avancées - quant à savoir si elles seront appliquées, c'est encore une autre histoire : contrôle renforcé des banques, régulation des fonds spéculatifs, attaque des paradis fiscaux, révision de la titrisation, surveillance des rémunérations des opérateurs financiers et des grands patrons, etc. [Ramonet, 2009, p. 140]. Mais un an après la crise, tout le système semble bel et bien être reparti de plus belle, comme si de rien n'était :

la spéculation boursière a bien entendu repris son cours déchaîné, les bonus attribués aux *traders* de Wall Street fin 2009 atteindraient le chiffre record de 140 milliards de dollars (pour 117 milliards l'année précédente), les crédits immobiliers présenteraient à l'heure actuelle la même proportion de *subprimes* qu'au plus fort de la bulle immobilière en 2006, les banques mettent tous les moyens en oeuvre afin de rembourser les aides dont elles ont bénéficié et de retrouver leur indépendance, et les modalités de leur contribution à l'assainissement des budgets étatiques mis à mal au sortir de la crise semblent insidieusement prendre la forme d'une taxation déguisée pour le contribuable. En bref, la reprise des activités s'est bien faite, mais au détriment des citoyens et des clients uniquement, selon une logique de collectivisation des dégâts. Se pose donc à nouveau la question, somme toute extrêmement légitime : *quid* de la redistribution des profits ?

Bien sûr le principe financier a une utilité dans le cadre d'une économie de marché : il assure la rencontre de l'offre épargnante avec la demande de financements des entrepreneurs, et rémunère le risque de cette coopération monétaire par un intérêt. Cette fonction historique du secteur financier constitue en quelque sorte sa convention originelle, sa raison d'être, qui, dans un cadrage individualiste où la réussite de l'un signifie la réussite de tous, trouve sa justification en termes d'action collective. Mais il est une question proprement de gouvernance que de s'interroger sur les modalités de fonctionnement d'un tel système, dont l'ésotérisme des chiffres et la complexification croissante des produits opèrent une puissante abstraction se traduisant par un total décrochage avec le concret et les enjeux sociaux. Ce qui est perdu dans ce mouvement, c'est à la fois les conditions économiques et sociales de légitimité du système financier mais aussi et surtout le principe que ce dernier doit être au service de la sphère sociale. Comme nous l'avons vu, c'est bien un trait caractéristique du néolibéralisme que de mener à la "[...] destruction méthodique des collectifs" [Bourdieu, 1998] par le biais de cette focalisation programmatique sur l'acteur intéressé. Ce collectif, nié par les principes théoriques fondationnels de l'économie politique néo-classique, est pourtant le seul *deus ex machina* qui offre de sauver les meubles suite aux dérives parasitaires de la finance, menant de façon systémique à ces bulles boursières et immobilières fondées sur le surendettement des ménages.

Comme nous l'avons vu avec les propositions avancées par un auteur tel qu'André Orléan, la prise en considération du principe régulationniste à la Keynes constitue sans aucun doute un premier pas primordial vers une réforme du système financier. La plupart des acteurs, mis à part des irréductibles libéraux qui estiment pour leur part que la séparation entre l'économique et le politique n'a pas encore été suffisamment consommée - en gros, selon eux, c'est la présence des États en arrière plan qui serait à la base de la crise -, prônèrent bel et bien un retour à la réglementation et à la gestion de la machine de liquéfaction des capitaux. Cependant, comme nous venons de le voir, non seulement il semble bien qu'un an après, rien, ou si peu, n'a concrètement avancé en la matière, mais aussi et surtout, on peut légitimement s'interroger sur la possibilité et la capacité d'un retour au succès passé à la vue de l'ampleur qu'ont prise les choses. Nous retrouvons alors nos deux écueils mythologiques contre lesquels un

simple projet régulationniste de type fordiste est amené à s'échouer : d'une part, la résilience des comportements capitalistes, aussi «sociaux» soient-ils, semble vouer à l'échec un principe d'individualisme patrimonial éthiquement reformulé, et d'autre part, les intérêts dans le système actuel sont à ce point coalisés et puissamment articulés qu'une véritable réforme de la part des instances politiques et dirigeantes paraît totalement illusoire. En d'autres termes, comme le démontre bien Isaac Johsua, la simple présence du système capitaliste, de par son évolution et les modalités de fonctionnement qu'il en vint à acquérir, remet en tant que tel en cause le succès d'une réglementation de type traditionnelle.

> "Sans doute y a-t-il moyen d'échapper à l'effondrement, en instaurant une régulation comme le fut la régulation fordiste. Mais cela ne veut pas dire qu'on échappe pour autant à toute crise. *Si l'instabilité est conjurée, c'est la profitabilité qui est menacée. Si la profitabilité est reconstituée, c'est l'instabilité qui est de retour.* En effet, la dynamique du capitalisme montre que la recherche acharnée du profit pousse à étendre la surface couverte par le système aux dépens de la petite production, et à augmenter ainsi son instabilité, comme l'a illustré la crise de 1929 aux États-Unis. Les méfaits de l'instabilité mènent ensuite à la réglementation, comme cela a été le cas après la grande crise, ce qui, en corsetant les entreprises, pousse à la chute du taux de profit. Au-delà d'un certain seuil de dégradation de ce taux, la réglementation mise en place est démantelée. Ce qui accroît à nouveau l'instabilité. Nous avons ainsi confirmation de ce que le capitalisme chemine sur un étroit sentier entre deux gouffres, et qu'il ne sort de l'un que pour tomber dans l'autre : celui de l'effondrement, si l'encadrement de l'activité est insuffisant, et celui de l'étouffement, s'il est excessif." [Johsua, 2009, pp. 122-123]

Nous en sommes ainsi arrivés à un important niveau de confiance envers le système capitaliste et sa logique de mise en place d'un marché parfait, ouvert et compétitif, débarrassé des blocages d'entités collectives, et ce au nom des principes de liberté et de propriété érigés en nouveaux dogmes de la religion moderne. L'ordre économique cherche à fonctionner en vase-clos alors même qu'il est dépendant de la confiance des acteurs sociaux, et cette confiance provient directement de la puissance du capitalisme à lui répondre de façon fiable par la sécularisation des croyances : par le biais du calcul, de l'épargne, du crédit, de la marchandisation et de la consommation, le capitalisme a fait de la liquidité monétaire et de la négociation individuelle les principes moteurs de génération de la confiance au sein de notre ordre social [Stiegler, 2009, p. 93]. Et cette confiance est devenue à ce point routinière que même des crises aux retentissements mondiaux comme autant de preuves de sa faillibilité (*untrustworthiness*) semblent à peine l'atteindre : tel le rocher de Sisyphe, après avoir été écrasés dans sa chute, nous sommes convoqués à simplement engager à nouveau notre confiance dans le système économique, puisqu'en dépend son maintien, puisqu'il en va de l'avenir de tous, puisque nous ne pouvons basculer dans le chaos anti-capitaliste. Pourtant la confiance ne peut pas être instrumentalisée ; elle n'est pas digne de manipulation. Ce n'est pas d'une énième *re-formation*

de la confiance dont nous avons urgemment besoin mais bien plutôt d'une *réforme* de cette dernière : il faut quitter l'aspect routinier et méthodique de nos conduites pour les ouvrir à une dimension à la fois plus rationnelle et plus réflexive. Ces crises de confiance, aussi brèves et violentes soient-elles, constituent autant d'opportunités de refondation des ordres à la fois monétaire, bancaire et financier... pour peu que les structures institutionnelles en place permettent la prise en considération des voix discordantes par rapport aux conventions cristallisées. Ce n'est qu'au travers des institutions que peut être atteinte la fréquence du son de l'opinion qui permettra de fendre ce crystal et de remettre en cause les règles du jeu économique que nous en sommes venus à formuler.

C'est pourquoi nous ne pouvons qu'acquiescer à toutes les propositions de réforme du système économique vers une augmentation du contrôle public : il faut à tout prix resolidifier certains capitaux à mobiliser pour des projets de société, contrôler leur flux de façon générale et réflechir à la constitution d'un grand pôle bancaire public. Concrètement, la nationalisation de certaines banques et d'entreprises, la règlementation des bourses - par taxation renforcée des plus-values par exemple -, ainsi qu'un contrôle accru par les pouvoirs publics des banques centrales et des institutions financières [Johsua, 2009, p. 127], constituent sans l'ombre d'un doute autant d'étapes nécessaires à un accroissement de réflexivité dans ce domaine guidé par l'autoréférentialité. L'enjeu essentiel d'un projet régulationniste dans le cadre d'une réforme du système économique néolibéral doit donc être celui d'une potentialisation de la réflexivité de la confiance dont il fait l'objet, et cette réflexivité ne doit pas seulement être celle d'un ajustement des stratégies fonctionnelles ni d'une relégitimation des instances de gestion, mais bien celle d'une reconfiguration des arènes publiques ouvrant au questionnement du sens à attribuer au terme de «collectif». C'est bien ce collectif, qui s'avère nié avant les crises et fonctionnellement mobilisé de façon palliative après elles, qui constitue le seul lieu à partir duquel peuvent être envisagés un dépassement de la reconnaissance secondaire ainsi qu'une régénération de la relation fondatrice du lien social à la base du fait social monétaire.

10.1 De l'enjeu pragmatiste

C'est ici que nous retrouvons donc les apports des réflexions sur l'argent et la reconnaissance tenues par Alain Caillé et Marcel Hénaff durant notre huitième chapitre, et que nous pouvons à présent saisir l'enjeu profond de la projection que réalisèrent ces auteurs et que ne parvinrent pas à prendre en compte Michel Aglietta et André Orléan : l'innovation ne viendra pas d'une socialité secondaire déjà constituée et définie autour de la reconnaissance de fonctionnalités et d'organismes économiques, mais bien de la socialité primaire comme lieu du vécu contextualisé et de l'émergence de la *relation sociale* au sens fort, comme processus d'une réciprocité affranchie de prédéterminations étatiques, médiatiques et marchandes. C'est en cela que réside le dépassement conceptuel réalisé par Hénaff par rapport aux socio-économistes : pour ces derniers, la monnaie est et reste le lien social fondateur autour duquel doit être repensée la confiance sociale, alors qu'en démontrant l'existence de deux généalogies distinctes de

l'argent en lien à la socialité, Hénaff indique la perte symbolique essentielle en termes de reconnaissance du fait monétaire technicisé. Et ce n'est que dans cette sphère cérémonielle de l'«hors-de-prix» que peuvent être authentiquement interrogées les questions de réciprocité et de confiance du collectif, à l'aune d'une perspective où l'argent n'est plus perçu comme un mode de réduction du besoin de confiance envers autrui - fonctions de justice et de liberté -, mais bien comme la preuve de l'existence d'un horizon d'intentionnalités de confiance, de défiance, de partage, de conflit, d'amour et de haine ; bref, d'un vivre ensemble.

En d'autres termes, c'est dans la question de l'articulation de ce collectif comme sphère primaire que peut s'opérer le passage d'une réflexion du type «c'est un risque que de faire confiance», à celle d'un «cela vaut le coup de faire confiance». Du coup, c'est bien toute l'anthropologie hobbesienne, que nous avons présentée comme étant à la base des approches théoriques exposées durant notre première partie, qui est mise à mal au travers de ce nouveau pari selon lequel la créativité ne peut que provenir de l'optimisme d'acteurs vivant la confiance non plus comme une détermination méthodique, hiérarchique ou même éthique, mais bien comme l'acceptation d'une vulnérabilité nécessairement partagée, et comme le gage de notre existence au sein de la foule panique. C'est ici que réside le sens profond du message du mouvement anti-utilitariste : un intérêt n'est rien sans son inscription au sein d'une sphère sociale qui ne peut être réduite à une collection d'autres intérêts. L'être humain, aussi rationnel soit-il, a un désir éperdu des gestes de ceux qui l'entourent, et de ce besoin de trouver, dans les regards qu'on lui porte, la preuve de sa présence. Les hommes de finance, aussi obnubilés soient-ils par la quête du profit, restent avant tout des individus cherchant l'approbation de leurs pairs, pour la bonne et simple raison qu'ils ne sont rien sans eux, et que le bénéfice pécuniaire n'a aucun sens en soi si il n'est pas mobilisé à des fins de reconnaissance sociale, et donc, au final, de comparaison. Mais il serait encore erroné de croire que cette logique d'imitation ne répondrait qu'à un seul facteur de désirabilité désincarnée, qui mènerait tous les acteurs à désirer de tout temps les mêmes choses de la même manière ; cette logique est profondément ancrée dans des histoires et des cultures particulières, et c'est d'elle que résultent ensuite des divergences de potentialisation de l'agir collectif.

Cette dimension anthropologique et historique est primordiale si l'on souhaite parvenir à comprendre les dérives de l'économie contemporaine. La croyance collective qu'ont les acteurs économiques en l'opinion marchande incarnée par la bourse et les banques centrales est le produit d'une vision bien particulière de l'être humain et de ce qui le meut : la liquidité monétaire et son corollaire de mobilité des capitaux. Cette perspective trouve sa source dans des considérations individualistes et libérales, faisant de l'autonomie rationnelle le haut lieu du savoir et de l'agir. Si nous souhaitons pouvoir dépasser l'abstraction néolibérale de la rationalité individualiste, concrètement à l'œuvre dans les domaines «économistes», et nous affranchir de la réduction qu'elle opère des conditions économiques et sociales par une évacuation du politique - ou plus précisément par une programmation du politique spécifiée par des principes de rentabilité et de profitabilité -, nous devons repenser un univers politique non plus basé sur la suspicion et la coopération mais bien sur l'optimisme et le collectif. Au-

delà du système politique construit, le nouvel enjeu d'une régulation/navigation dans notre détroit de Messine est bien celui d'une mise en capacitation de la révision de la confiance éthique, en périphérie des phares hiérarchiques de métastabilisation, afin d'obtenir le recul nécessaire à une véritable comparaison et testabilité des croyances marginales par rapport aux croyances doxiques. La structure institutionnelle étudiée par Charles Sabel d'une «polyarchie délibérative», ouvrant à des opportunités de démocratisation directe des enjeux collectifs, nous semble parlante dans ce cadre [Sabel et Gerstenberg, 2002] : il faut démocratiser les centres décisionnels. Cet enjeu est donc à la fois celui d'une révolution de l'autoréférentialité et de la saillance des comportements et celui d'une remise en cause de l'intangibilité des intérêts constitués.

> "*Le* politique est un ordre de coexistence collective, à l'horizon de procès de coopération (non sans compétitions et conflits) et de communication (non sans controverses et dissensions), en excès sur les relations qui ont cours dans des familles, sur des marchés ou dans des communautés et néanmoins irréductible à l'État (au système de gouvernement, de régulation et d'administration des affaires publiques) et à la société politique (où s'affrontent des organisations de représentation politique lors des compétitions électorales)." [Cefaï, 2007, p. 322]

Ce nouvel enjeu est alors enfin proprement politique dans un sens pragmatiste, c'est-à-dire "[...] comme un point de vue pour aborder et régler certaines formes de conduite, et comme une dynamique de recherche dont la validité s'éprouve seulement dans son effectuation et dans sa capacité à se frayer une voie et à se poursuivre sur le plan de l'expérience" [Karsenti et Quéré, 2004, p. 9]. Approche constituée contre l'utilitarisme et la rationalité instrumentale, le projet du pragmatisme est celui d'une analyse des liens entre individu, science et société [Garreta, 2007, p. 204], essentiellement mobilisée autour de la thématique de l'«enquête» telle que formulée par John Dewey [Dewey, 1993]. À la fois pratique sociologique et expérimentation philosophique, cette dernière se présente comme un "[...] processus de connaissance indéfini au sein duquel le sujet de celle-ci se dégage et redéfinit constamment ses contours" [Karsenti et Quéré, 2004, p. 11].

Sans entrer plus loin dans les détails - qui nécessiteraient sans en douter une thèse à part entière -, nous souhaitons juste souligner l'apport essentiel de cette perspective dans notre cadre : la logique de l'expérience qui sous-tend de telles approches pragmatistes, en ce qu'elles cherchent à mobiliser des principes/instruments d'analyse des conventions et des routines à l'œuvre au sein de dispositifs interactionnels, potentialise les nouveaux jugements de confiance dont nous avons besoin pour recréer une pensée économique. En un sens, le pragmatisme est prédisposé à naviguer entre Charybde et Scylla en ce qu'il a précisément pour objet d'étude la résistance des comportements et qu'il s'articule sur une prise de distances par rapport à des conditions de performance passée. L'accent y est alors mis sur les processus de mobilisation collective, mais, à la grande différence de l'approche d'un Robert Putnam par exemple, autour cette fois des notions de «publics» constitués sur des «troubles» de confiance, et

où l'enjeu des acteurs est de s'associer, de coopérer et de communiquer "[...] en vue d'identifier une situation problématique, de la définir en y individuant des processus et en lui attribuant des causes, d'en repérer les acteurs pertinents et de leur imputer des responsabilités, de proposer des actions répressives, correctives, réparatrices ou révolutionnaires" [Cefaï, 2007, p. 328]. La perspective n'a alors plus rien de statique et ouvre à cette dynamique réflexive d'une confiance conçue "[...] en termes d'opérations et de modes d'action ou de comportement" [Quéré, 2009, p. 37] ayant cours dans la sphère de cette socialité primaire dont nous avons fait notre source de l'innovation sociale, comme le seul lieu duquel peut émerger l'exigence d'une alternative à notre modernisation.

Ce qui nous semble essentiel dans la perspective pragmatiste est cette focalisation sur le besoin d'*institutionnaliser des problèmes publics* afin de les rendre à la fois observables, identifiables et traitables par d'autres acteurs, un tel problème devant alors "[...] être conçu comme le produit historique d'une activité collective complexe, engageant une série d'acteurs hétérogènes et ancrée dans des contextes particuliers" [Trom et Zimmermann, 2001, p. 282]. Il faut donc repenser les institutions comme des productrices de rapports de reconnaissance et bien moins de luttes en tant que telles, et comme les lieux privilégiés de gestion de la science associative ; c'est la conclusion essentielle à laquelle nous souhaitions aboutir dans ce travail. La question de l'associativité ne doit plus y être abordée selon cette croyance, que nous avons mise à jour lors de notre étude de Robert Putnam, selon laquelle la «capitalisation sociale» comme ressource quantifiable de la vie civique constituerait la clef de voûte vertueuse dont dépend la performance de toutes les institutions - "la confiance n'est pas un bien qui se transfère et se réinvestit aisément d'une situation à une autre, et la spirale de développement des liens sociaux par l'action civique a du mal à propager ses bienfaits" [Cefaï, 2007, p. 531] - ; au contraire, elle doit être abordée par le biais d'un principe bien plus complexe, non réducteur et proprement non capitalisant, que nous avons présenté comme étant celui de la «factorisation sociale», et qui constitue le cœur du tournant pragmatiste.

Nous retrouvons alors le principe phénoménologique d'une confiance institutionnelle où les troubles de la normalité/confiance au sens de Goffman opèrent l'émergence de nouveaux contextes de sens, devant être délicatement traités en un second temps par des enquêtes microsociologiques respectueuses des expériences de vie qui s'y jouent en acte ; tel est le défi que tentent de relever les sociologues néo-pragmatistes soucieux de ne pas projeter leurs propres croyances sur le sens collectif que cherchent à formuler les enquêtés. "Avant de prétendre interpréter et généraliser, une ethnographie des expériences et des activités en situation, lorsque cette méthode est praticable, livre des informations d'une réflexivité, d'une précision et d'une densité sans équivalent et rend possibles des inférences par induction analytiques qui restent en prise sur les structures de pertinence des acteurs" [Cefaï, 2007, p. 655]. C'est dans ce travail d'observation des situations que se donnent alors à voir toutes les attitudes de réciprocité et d'entraide chargées de reconnaissance qui font cruellement défaut à notre modernité économiste [Hénaff, 2002, p. 514]. Dans un tel cadre, l'action collective n'est plus conçue comme la simple résolution d'un risque de défection, mais bien comme une contribution à l'élargissement de notre appartenance à un monde

commun, jamais pris pour acquis et toujours à reconstruire.

Signalons enfin, sur un autre registre pourtant intrinsèquement relié au fil conducteur de notre problématique, qu'il est intéressant de voir qu'un célèbre philosophe et logicien tel que Hilary Putnam, à partir d'une réflexion proprement épistémologique sur la critique des dichotomies réalisées par le positivisme empirique, en vient lui aussi dans ces derniers écrits à mobiliser le pragmatisme. Entre autres afin d'appuyer les propos hétérodoxes de son collègue économiste Amartya Sen, Hilary Putnam soutient et démontre dans son ouvrage *Fait/valeur : La fin d'un dogme* [Putnam, 2004] que la distinction entre les jugements factuels et les jugements de valeurs est tout sauf absolue, et que loin de se situer à des niveaux inconciliables, les principes de description et d'évaluation de la connaissance vont de pair. Ainsi, à la suite de Sen et de son important projet de refondation éthique de la science économique [Sen, 2000], Hilary Putnam conteste l'«axiome de complétude» au fondement de la théorie du choix rationnel, en soutenant que les ordres de préférences des acteurs comportent *obligatoirement* des éléments incomparables car subjectifs, remettant de la sorte en cause la possibilité même de la constitution d'un système rationnel d'échelle d'utilité [Putnam, 2004, p. 89]. En effet, pour ces deux auteurs, les standards épistémologiques de l'empirisme, à savoir la plausibilité, la cohérence, la raisonnabilité et la simplicité des jugements scientifiques, constituent *déjà en soi* des préférences trahissant des choix culturels et subjectifs ; l'économie ne peut dès lors se targuer d'être purement factuelle, et se doit de prendre en compte les valeurs sociales qui la fondent. Le principe d'un «enchevêtrement fait/valeur», au centre de la thèse philosophique de Hilary Putnam, mène alors ce dernier à promouvoir une «démocratisation de l'enquête», ainsi qu'un retour à une certaine forme de faillibilisme et d'expérimentation scientifique. C'est de la sorte que Hilary Putnam en vient à faire sien l'un des credo du pragmatisme, clamant qu'il n'existe pas de véritable connaissance des faits sans qu'il y ait au préalable le déploiement d'une connaissance des valeurs particulières à l'œuvre dans des contextes de vie. Les implications politiques d'une telle posture sont alors évidentes pour Hilary Putnam : l'incomplétude des dimensions sociales requiert un travail constant de prise en considération et de reformulation de leurs enjeux, ouvrant au déploiement de cette réflexivité de troisième ordre que nous avons tenté de reconstruire durant notre réflexion.

10.2 Potentiel des organismes intermédiaires

Pour conclure à la suite de cette ouverture prospective au geste pragmatiste, nous souhaitons finalement souligner l'intéressant potentiel des organisations collectives intermédiaires. Ces dernières, conçues en tant que lieux d'établissement d'une culture de la confiance réflexive, permettent à cette condition d'assurer la construction d'un destin collectif. Les associations, les fédérations, les syndicats, tous les dispositifs concertatifs et participatifs, constituent autant d'organisations qui, comprises selon une perspective moins de capitalisation - laquelle conserve bien entendu une utilité de mobilisation nécessaire - que de factorisation sociale, deviennent autant de sites privilégiés de découverte, de

formalisation et de diffusion de nouveaux possibles cognitifs. Axés autour de projets de vie, de tels organismes intermédiaires, en ouvrant leur porte à un large panel d'acteurs venant potentiellement d'horizons différents, favorisent le déploiement d'une confiance sociale et augmentent les chances de propositions innovantes. Ces lieux intermédiaires permettent d'aller au-delà d'une simple pespective délibérativiste, en rendant directement testables de façon pragmatique les croyances qui y sont mobilisées et confrontées. De par leur modélisation non hiérarchique, de telles organisations se présentent donc comme autant de structures institutionnelles innovantes de possibilisation du processus de testabilité d'articulations entre des stratégies et des croyances.

Un important phénomène d'organisation en réseau de telles potentialités de confiance n'est autre que le forum, dont le Forum Social Mondial constitue un bon exemple dans notre cadre de théorie politique. Issu de ce qui devint un problème public patent il y a déjà plusieurs années de cela, à savoir les dérives du capitalisme néolibéral, le premier Forum Social Mondial de Porto Alegre en 2001 s'est construit en réponse à la tenue du Forum Économique Mondial de Davos. En lui conférant un slogan fédérateur, "un autre monde est possible", les associations et organisations non gouvernementales à l'origine du Forum Social Mondial ont déterminé le principe fondateur de cette solution originale de gouvernance des réseaux qu'est le forum : penser une «altermodernisation». En effet, les crises économiques ouvrent à chaques fois, dans leur malheur et malgré la poursuite des activités, une brêche plus profonde dans le système capitaliste par le biais de l'émergence de nouveaux collectifs. Trouvant des échos au sein de divers organismes associatifs, syndicaux et non gouvernementaux, des citoyens/consommateurs vivant la crise dans toute son ampleur se mobilisent pour avancer des solutions et formuler de nouveaux discours du vivre ensemble. La formule institutionnelle du forum, avec ses règles et modalités de fonctionnement bien particulières, fut donc mobilisée en vue d'opérer une certaine montée en généralité de ce qui constitue bel et bien une «nébuleuse altermondialiste».

Afin de traiter cette question, nous allons recourir à une analyse issue de l'observation sur le terrain des forums menée par deux sociologues des usages, Christophe Aguiton et Dominique Cardon. Ces deux auteurs décrivent en un premier temps le schéma de fonctionnement des forums sociaux (mondiaux mais aussi continentaux) comme reposant sur un système de coordination en réseau, en vue de la réalisation d'un double objectif en accord avec trois contraintes d'horizontalité. Leur modélisation à deux niveaux décrit la façon dont les forums sociaux se dotent "[...] d'une certaine forme d'identité publique, d'une permanence organisationnelle et d'une intentionnalité stratégique [à partir] d'un projet dual partagé en deux objectifs - produire un espace commun [P1] et favoriser l'émergence d'actions collectives [P2] - et soumis à trois contraintes d'horizontalité propres à la forme réseau : étendre les connections vers de nouveaux acteurs [C1], refuser la délégation [C2] et adopter le consensus comme procédure de prise de décision [C3]" [Aguiton et Cardon, 2005, p. 7].

> "Le premier trait que cette modélisation permet d'éclairer est la nature indiscutablement duale du projet de constitution d'un dispositif de coordination des acteurs engagés dans des secteurs très divers de

> la contestation des formes de la globalisation néolibérale. Le premier objectif des forums sociaux est, en effet, de produire un espace de rencontre commun afin d'exposer, de débattre et de mutualiser les différents agendas des acteurs engagés dans une série de causes, d'expériences et de pratiques revendicatives [P1]. Dans cette perspective, les forums sociaux constituent un cadre ouvert à la participation, la concertation et l'articulation des acteurs. Leur vocation est *socialisatrice*. Il s'agit d'encourager, par la mise en place d'un dispositif adapté, la formation de liens d'interdépendances et de produire une forme de civilité commune. Mais la constitution de cet espace est aussi dotée d'un deuxième objectif, celui de se proposer comme lieu d'émergence et d'affermissement de stratégies d'action collective [P2] réunissant, en dehors de l'espace du forum, les acteurs qui s'y sont engagés pour mener des actions concertées (manifestations, appels, campagne, etc.). Dans cette perspective, les forums sociaux sont le lieu de convergence des mobilisations et de génération de nouvelles luttes. Leur vocation est *mobilisatrice*." [Aguiton et Cardon, 2005, pp. 7-8]

Leur modélisation explique donc les sources, d'une part, de l'importante tension qui règne entre les deux conceptions qui déterminent le projet d'organisation des forums sociaux, et d'autre part, des différentes stratégies qui pavent l'édification du Forum Social Mondial. Elle décrit adéquatement le flou statutaire de ce dernier comme étant à la fois la principale source des difficultés auxquelles il est confronté, mais aussi et surtout comme étant la caractéristique de son originalité et de son succès par le biais d'une activation aléatoire de type connexionniste, de ses capacités socialisatrices d'une part, et mobilisatrices de l'autre. La dualité de ce modèle est bien présente dès les premiers essais de coordination collective du Forum Social Mondial, ce dernier semblant voguer entre un événement de pure critique contestataire d'un côté et un lieu de production de solutions à caractère altermondialiste de l'autre. Il apparaît dès lors difficile de parvenir à définir une fois pour toute la véritable finalité du projet[1].

[1] C'est ce flou entre socialisation et mobilisation qui semble être à l'origine des railleries de beaucoup de critiques, qui ne voient dans ces forums que des réunions vouées à la vacuité - on peut pourtant légitimement se poser la même question à l'encontre de beaucoup d'assemblées «au sommet» bien plus onéreuses pour le contribuable. Ainsi un journaliste rapporte-t-il les propos tenus par Luc Ferry lors d'une «croisière philosophique» (*sic*) sur le thème de la mondialisation :

> "S'il convient évidemment de se défier des atterrants excès de la globalisation débridée et de l'abus de consommation, pour autant «les altermondialistes délirent» avec «leur idée que derrière les marchés il y a des marionnettistes». Derrière les marchés ? «Il n'y a personne». Quant à ces gens qui supposent qu'un autre monde est possible, ce sont de bien curieux personnages : le Forum Social de Porto Alegre, où l'avait envoyé M. Jacques Chirac en 2003, a ainsi laissé à Ferry le souvenir d'une espèce de «foire aux bestiaux, même si on y trouvait des altermondialistes et pas des vaches»." [Fontenelle, 2009, p. 6 - citant L. Ferry]

D'une part, il n'y a pas «personne» derrière les marchés, mais bien «tout le monde» au contraire, et cette différence est loin d'être inconséquente comme nous l'avons vu plus haut. D'autre part, nous retrouvons bien dans cet extrait ce cinglant cynisme caractéristique de cette rationalité individualiste et conservatrice, pour ne pas dire réactionnaire, engendrée par une sclérose de la pensée libérale et bien ancrée chez bon nombre de personnalités politiques et de penseurs de renommée internationale. Cette rationalité, que nous avons cherché à mieux

Mais, nous l'aurons compris, ce qui est primordial dans un tel projet est moins le succès stratégique d'un modèle de gouvernance que sa permissivité en termes de reconnaissance et de réciprocité sociale.

Cette organisation en réseau s'avère donc loin d'être inutile. C'est en effet grâce à elle que les tensions issues de l'aspect dual du projet en restent à l'état de simples tensions, empêchant la «victoire» d'une vocation sur l'autre. L'ouverture du réseau se doit cependant d'être préservée une fois instaurée, et c'est à cet effet qu'entrent en jeu les trois contraintes d'horizontalité inscrites dans la Charte de Porto Alegre. La promotion de la diversité [C1], le refus de la délégation [C2] ainsi que l'usage du consensus [C3] constituent alors les trois propriétés essentielles qui assurent le bon fonctionnement de la coordination connexionniste. Ces contraintes d'horizontalité ont donc pour objectifs respectifs de préserver la diversité des intérêts hétérogènes en présence en maintenant une égalité de principe entre tous les acteurs, d'empêcher l'appropriation d'une «parole altermondialiste» par un des nœuds du réseau en affirmant son irréductible diversité idéologique et stratégique, et enfin d'offrir potentiellement le même poids dans les discussions à tous les acteurs, et ce quels que soient leur taille, origine et objectif social. Ces contraintes se présentent donc comme les garde-fous du réseau altermondialiste et de sa dynamique, rappelant sans cesse à ses militants les limites à ne pas dépasser et les erreurs de positionnement à ne pas commettre, en réactualisant continuellement son principe de diversité. Le respect de ces trois principes assure dès lors le maintien d'un espace connexionniste de co-influence, au sein duquel les acteurs peuvent activer à leur guise, selon leurs intérêts et projets, l'un ou l'autre principe moteur des forums sociaux.

Dans le cadre de notre problématique, c'est bien entendu le principe «socialisateur» du Forum Social Mondial qui apparaît essentiel. Au travers de ses contraintes d'ouverture, il se présente comme une tentative innovante de recomposition d'une confiance sociale en offrant la possibilité aux acteurs d'activer divers potentiels réflexifs autour de projets à construire en acte ; en d'autres termes, l'opportunité que confère la forumisation est celle d'une mobilisation conjointe des rôles de citoyen et de consommateur en vue d'une compréhension approfondie à la fois du collectif mais aussi des positionnements identitaires en son sein[2]. Une telle organisation connexionniste opère donc bien une combinai-

comprendre au travers de ce travail, s'avère en fait tout bonnement incapable de comprendre ce qui se joue réellement dans les assemblées citoyennes et les forums, pour la simple raison qu'elle se veut décrochée des contextes d'application de la socialité primaire. Radicalement tournée vers le passé et ce qui assurait les conditions de performance d'autres époques, cette rationalité, dont la suspicion est décidément bel et bien être le maître-mot, semble ne percevoir que deux modes de gouvernance bien séparés, la hiérarchisation au niveau politique et l'autorégulation au niveau économique, alors même que l'enjeu moderne consiste en une fusion de ces deux paradigmes.

[2]Raphaël Gély décrit bien la spécificité du rapport qu'entretiennent les individus avec leurs identités sociales lors de leur insertion dans un collectif connexionniste. Bien au-delà d'offrir la simple capacité d'inscrire une situation particulière sous une catégorie plus générale, ces identités permettent aux individus de se mouvoir dans un réseau social. Les collectifs inscrits dans ce dernier se présentent alors, selon cette hypothèse, comme autant d'instruments de constructions relationnelles susceptibles d'aider les acteurs à définir adéquatement leur identité sociale. "Il va s'agir pour eux de construire dans le cadre de leur entrée dans un réseau de recherche les conditions de production de leur identité. Il ne s'agit pas ici de se battre pour

son de la délibération avec des tests pragmatistes de nouveaux ordres normatifs.

Aguiton et Cardon analysent ensuite les modélisations institutionnelles successives vécues par le Forum Social Mondial. Leur recensement s'élève alors à trois modes distincts, qu'ils décrivent respectivement comme étant ceux d'un «réseau de fondateurs», d'une «assemblée du réseau» et d'une «agglutination comme processus d'auto-organisation». Le statut organisationnel actuel du Forum Social Mondial est donc le fruit d'une triple modification de son mode de gouvernance, évoluant sans cesse vers une mobilisation accrue de son réseau d'actants et une multiplication des centres d'intérêts. La première configuration organisationnelle mise en place en 2001 se présentait sous la forme d'un modèle cooptatif. Les fondateurs du Forum Social Mondial n'étaient en fait qu'une poignée d'acteurs brésiliens, membres d'associations et d'organismes aux liens étroits, qui allaient rapidement mettre sur pied un Comité d'Organisation Brésilien comme instance fermée de huit organisations de la société civile brésilienne. Ce cercle se constituait donc dès l'origine comme le centre organisationnel et décisionnaire du Forum Social Mondial. De nombreuses critiques apparurent alors, fustigeant le contrôle exercé par le réseau coopté des fondateurs dont les jeux d'influence allaient à l'encontre des contraintes d'horizontalité [C1] et [C2]. D'une part, le réseau prétendument ouvert et égalitaire subissait une importante phagocytation par certains collectifs possédant des liens privilégiés avec le Comité d'Organisation Brésilien, et d'autre part, la mise en place d'une déclaration en fin de forum était souvent interprétée comme la voix univoque des forums sociaux tant attendue par les journalistes. Les tensions au sein du centre névralgique entre la conception d'un «forum-espace» et celle d'un «forum-mouvement» en étaient alors à leur paroxysme. En d'autres termes, le Forum Social Mondial se dirigeait de façon dangereuse vers Scylla, écueil de la capture des intérêts par un processus de reconnaissance historique dont résulte une méta-stabilisation.

La seconde configuration est celle qui fut établie en parallèle par les Forums Sociaux Européens. Ces derniers jetèrent leur dévolu sur un modèle de type «assemblée», reposant sur la mise en place d'une «assemblée européenne de préparation» et d'«assemblées nationales ouvertes». Si l'objectif à la base de ce système n'était autre que d'éviter les tensions vécues par le Forum Social Mondial, son emploi ne lui donna malheureusement pas raison. En effet, le modèle «assemblée» sombra rapidement dans une forme de «bureaucratie participative» aussi lente que complexifiée par un ésotérisme croissant de jour en jour des sujets à discuter. Une fois de plus, la première contrainte d'élargissement du réseau de participants se trouvait violée dans la pratique, et ce malgré la volonté affichée d'ouvrir par des assemblées le centre de fonctionnement des forums. Cette dérive proprement délibérativiste résulte donc cette fois de la force d'attraction de l'écueil institutionnaliste de notre Charybde, comme solidification des com-

faire reconnaître une identité déjà trouvée. Il s'agit de se battre pour la trouver" [Gély, 2004b, p. 25]. Dès lors, "[...] non seulement nos identités sociales sont porteuses d'un véritable pouvoir d'individuation, mais elles permettent plus encore, en étant activées d'une certaine façon, de générer une confiance sociale, c'est-à-dire une croyance dans la possibilité de vivre ensemble dans un monde commun" [Gély, 2004a, p. 3]. L'hypothèse de Gély est alors qu'il existe "[...] une corrélation entre le processus d'instauration d'une telle confiance sociale et la capacité des individus à activer simultanément différents niveaux de catégorisation" [Gély, 2004a, p. 4].

portements et appauvrissement des capacités d'innovation. Toute une série de forums «officieux» et périphériques virent alors le jour en vue de répondre à des intérêts naissants ne trouvant pas leur voix au chapitre. De nombreux cas d'insurrections militantes et inventives apparurent alors, visant la réalisation de nouveaux buts pratiques auto-dictés d'ordre humanitaire, artistique ou encore médiatique.

Enfin, la session 2005 du Forum Social Mondial fut le théâtre d'une révision radicale de son système organisationnel. En fait, nous ne pouvons même plus réellement parler de «système» dans le cadre de cette nouvelle configuration, tant son schéma repose à tous les niveaux sur l'emploi et la promotion des capacités synaptiques du réseau altermondialiste. En effet, le centre brésilien abdiqua de son autorité en reniant ses capacités programmatiques. Dès lors, ce sont aussi bien les thématiques que les actions qui allaient pouvoir être sélectionnées au moyen d'un modèle original d'agglutination comme processus d'auto-organisation. "Sous le nom de «processus d'agglutination», un système d'expression et d'agrégation des propositions en plusieurs phases a été initié. Tout en assurant de nombreux relais pour ceux qui ne disposent pas d'accès au réseau, les organisateurs ont fait de l'Internet l'infrastructure de mise en relation entre multiples participants au forum, en leur demandant de construire sur la toile la programmation du forum" [Aguiton et Cardon, 2005, p. 25]. Ce modèle auto-organisationnel révéla plusieurs conséquences importantes. L'une d'entre elles fut la procéduralisation du «Centre international altermondialiste». Ayant abandonné ses capacités décisionnelles, ce dernier assura alors en majeure partie l'importante fonction procédurale de constitution d'une mémoire des processus émergents sur le réseau. Cependant, la lourdeur de la tâche d'une part, ainsi que le risque de violation de la contrainte de non-délégation d'autre part, menèrent à nouveau à la promotion d'une gestion polyphonique et auto-organisée de la mémoire. Une autre conséquence de taille fut celle du recours à des outils auto-développés. Ainsi, la possibilité d'émergence de lieux de pratiques nouvelles, d'ordre écologique, informatique et médiatique pour la plupart, constitue-t-elle encore à l'heure actuelle une des particularités des forums sociaux faisant l'objet d'une importante défense par leurs acteurs. En résumé, c'est une forme originale de type polyarchique qui assure à présent le maintien du réseau altermondialiste.

La logique des transformations organisationnelles soutenue par les acteurs du Forum Social Mondial indique donc bien leur volonté de préserver un espace d'interaction pluriel et ouvert par le biais d'une promotion incessante de la diversité. Il apparaît en effet qu'il est bien plus difficile d'assurer l'ouverture en vue de l'élaboration d'un monde commun toujours plus englobant, que de succomber à l'envie de circonscrire une unité d'action en vue de la réalisation de projets bien définis. "Les multiples critiques qui ont conduit les acteurs centraux du forum à élargir leur recrutement et à se défaire de certaines de leurs prérogatives montrent clairement comment le collectif «alter» tient d'abord de la valorisation de sa diversité et des procédures qui permettent de la nourrir. [...] Même si l'éclatement et l'hétérogénéité des différentes logiques de mobilisations qui parcourent [cet espace mosaïque] constituent à l'évidence un risque certain pour la forme forum, un travail souterrain et moins visible de socialisation collective s'opère à travers la mise en commun des différentes thématiques

du forum" [Aguiton et Cardon, 2005, p. 33]. Il existe donc bien, en filigrane de la multiplication des lieux de mobilisation, un mécanisme socialisant d'apprentissage en auto-régulation du collectif en expansion.

Le principe institutionnel du Forum Social Mondial révèle de la sorte un important potentiel de recomposition pragmatique d'un horizon commun mis à mal par la projection économiste. Ce qui nous paraît essentiel au travers de cette description, c'est la façon dont la formulation institutionnelle de départ - deux objectifs et trois contraintes - en vint à acquérir une vie propre de par son influence sur les comportements de ses acteurs, ainsi que de par leur interprétation en acte de son sens. Le projet de départ en vint à s'affranchir de la reconnaissance hiérarchique de ses fondateurs pour finalement les obliger à se départir de leurs responsabilités dans la gestion du mouvement. Le succès de la forumisation, dont la multiplication des ébauches aux niveaux nationaux et continentaux est une preuve, résulte alors de sa construction tendue à l'encontre des deux écueils de l'institutionnalisme que nous avons formulés ; il constitue bel et bien une tentative effective de déploiement de processus d'innovation sociale, en regroupant des acteurs et en leur offrant la possibilité de s'impliquer aussi bien dans la logique socialisatrice du «forum-espace» que dans celle mobilisatrice du «forum-mouvement». De telles alter-institutions deviennent en quelque sort des «communs», des espaces normatifs fondés non pas sur un principe d'opportunisme, mais bien sur un principe de reformation par leurs acteurs du sens à attribuer au collectif, et où la logique maîtresse n'est pas celle de la suspicion mais bien de la confiance.

C'est de tels organismes collectifs intermédiaires qu'émane le plus gros potentiel d'activisme alternatif aux perspectives doxiques en œuvre. Ils répondent tous à leur origine de cette volonté humaine, évidente et naturelle, de s'approprier à sa manière, selon ses propres croyances, selon sa propre conviction, le sens à attribuer à la vie en société. En cela, comme nous l'avons vu, ils ne doivent pas seulement être acceptés et permis, mais bien favorisés, promus et relayés par les larges dispositifs institutionnels qui constituent le cœur névralgique de nos États. Ainsi, des initiatives permettant de "[...] réintroduire la dimension humaine dans le choix économique et de construire un nouveau rapport à l'argent" [www.financite.be], telles que le Réseau Financement Alternatif[3] ou encore la banque Triodos[4], mériteraient-elles selon nous un éclairage médiatique et politique bien plus important, *a fortiori* après la crise que nous venons de subir. Ces organisations mettent tout en œuvre afin de recomposer une confiance en l'investissement qui soit compatible et cohérente avec une confiance sociale. Leur mission financière n'est pas fondée sur un déni du collectif, mais bien au

[3] À la fois Asbl et réseau de membres institutionnels et citoyens, le Réseau Financement Alternatif organise des activités de compréhension, de partage, d'innovation et de mobilisation pour la construction d'une finance éthique et solidaire. Réconciliant finance et citoyenneté, le Réseau Financement Alternatif est en marche depuis plus de vingt ans, et se compose d'un ensemble d'organismes coopératifs visant une responsabilisation accrue du rapport monétaire [www.financite.be].

[4] Ouvrant une succursale en Belgique en 1993, la banque hollandaise Triodos fut immédiatement inscrite au sein du Réseau Financement Alternatif. En voie de célébrité après sa récente victoire du *Financial Times Sustainable Bank of the Year Award*, cette banque a pour mission de permettre aux particuliers et aux organisations de capitaliser leurs fonds monétaires dans le respect des autres et de l'environnement [www.triodos.com].

contraire sur la croyance que la jouissance des biens acquis est d'autant plus grande lorsqu'elle bénéficie également aux autres, ou tout du moins lorsqu'elle n'opère pas un impact négatif sur ceux-ci. En visant une coopération des acteurs autour d'un principe de resocialisation de la monnaie, de telles initiatives favorisent la création d'un tissu social d'apprentissage permettant l'actualisation pratique de nouveaux comportements financiers.

Il demandera sans aucun doute un important effort à produire, sur de nombreuses années, si nous souhaitons parvenir à modifier les comportements financiers. Notre propos est loin d'être irréaliste, comme l'indiquent les diverses initiatives en ce sens, mais la rareté de leur impulsion institutionnelle indique bien la nature du défi essentiel : les règles du jeu établies, si elles n'empêchent pas de telles résolutions de voir le jour, ne semblent pas pour autant les favoriser, ou encore moins les inciter. Au travers de ce travail, nous avons malgré tout cherché à expliquer en quoi l'optimisme reste de mise. Tout d'abord, au nom de tout ce que nous avons construit par l'action et le travail au travers de siècles d'histoire, nous nous *devons* de rester confiants en notre capacité de changer les choses, sans quoi c'est notre pure et simple désagrégation qui sera en jeu. Ensuite, la vision strictement individualiste, ainsi que le cocktail de pensées néolibérale et capitaliste qui la sous-tend, *savent intimement bien* que cette désagrégation ne peut pas leur être profitable, car c'est de ce qu'elles se saisissent comme un objet inconvenant et honteux, mais mobilisant pourtant toute leur attention, dont il est question. En cela, cette pensée là nous semble sinistrement frustrée et frustrante, et le problème est moins à présent de savoir *quand* les choses vont changer, que *comment* elles vont basculer. À nouveau, les cartes sont bien entre nos mains, et ce sont elles, et rien qu'elles et la façon dont nous les utilisons, qui peuvent redéfinir le jeu de gagnants/perdants que nous nous sommes imposé, pour aboutir à celui d'une authentique coordination sociale.

Bibliographie

[Aglietta, 1997] Aglietta, M. (1997). *Régulation et crises du capitalisme*. Odile Jacob, Paris.

[Aglietta et Orléan, 2002a] Aglietta, M. et Orléan, A. (2002a). *La monnaie entre violence et confiance*. Odile Jacob, Paris.

[Aglietta et Orléan, 2002b] Aglietta, M. et Orléan, A. (2002b). Réflexions sur la nature de la monnaie. *La lettre de la régulation*, juin(41):1–4.

[Aglietta *et al.*, 1998] Aglietta, M., Orléan, A. *et al.* (1998). *La monnaie souveraine*. Odile Jacob, Paris.

[Aguiton et Cardon, 2005] Aguiton, C. et Cardon, D. (2005). Le forum et le réseau : Une analyse des modes de gouvernement des forums sociaux. *In Communication pour le colloque «Cultures et pratiques participatives : Une perspective comparative»*, page 1–40. AFSP/LAIOS, Paris.

[Akerlof, 2005] Akerlof, G. (2005). *Explorations in pragmatic economics*. Oxford University Press, Oxford.

[Aristote, 1977] Aristote (1977). *La Politique*. Vrin, Paris.

[Aristote, 1979] Aristote (1979). *Éthique à Nicomaque*. Vrin, Paris.

[Arrow, 1972] Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1:343–362.

[Axelrod, 1992] Axelrod, R. ((1984) 1992). *Donnant-donnant*. Odile Jacob, Paris.

[Bacharach et Gambetta, 2001] Bacharach, M. et Gambetta, D. (2001). Trust in signs. *In* Cook, K. S., éditeur : *Trust in society*, volume 2 de *Russel Sage Foundation series on trust*. Russel Sage Foundation, New-York.

[Badiou, 2009] Badiou, A. (2009). L'hypothèse communiste : Interview d'alain badiou par pierre gaultier.

[Banfield, 1974] Banfield, E. C. (1974). *The unheavenly city revisited*. Little Brown, Boston.

[Batifoulier et de Larquier, 2001] Batifoulier, P. et de Larquier, G. (2001). De la convention et de ses usages. *In* Batifoulier, P., éditeur : *Théorie des conventions*, page 9–31. Economica, Paris.

[Beck, 2001] Beck, U. ((1986) 2001). *La société du risque : Sur la voie d'une autre modernité*. Editions Aubier, Paris.

[Becker, 1976] Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior*. University of Chicago Press, Chicago.

[Benkler, 2006] Benkler, Y. (2006). *The wealth of networks : How social production transforms markets and freedom*. Yale University Press, New Haven et Londres.

[Berlin, 1958] Berlin, I. (1958). *Two concepts of liberty*. Oxford University Press, Oxford.

[Boltanski et Thévenot, 1991] Boltanski, L. et Thévenot, L. (1991). *De la justification*. Gallimard, Paris.

[Bourdieu, 2000] Bourdieu, P. ((1972) 2000). *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Seuil, Paris.

[Bourdieu, 1980] Bourdieu, P. (1980). Le capital social : Notes provisoires. *In Actes de la recherche en sciences sociales*, volume 31, page 2–3. Paris.

[Bourdieu, 1996] Bourdieu, P. (1996). *Sur la télévision*. Raisons d'agir, Paris.

[Bourdieu, 1997] Bourdieu, P. (1997). L'architecte de l'euro passe aux aveux : Innocentes confidences d'un maître de la monnaie. *Le Monde Diplomatique*, septembre:19.

[Bourdieu, 1998] Bourdieu, P. (1998). L'essence du néolibéralisme : Cette utopie, en voie de réalisation, d'une exploitation sans limite. *Le Monde Diplomatique*, mars:3.

[Brousseau, 1999] Brousseau, E. (1999). Néo-institutionnalisme et évolutionnisme : quelles convergences ? *Économies et Sociétés. Hors série*, 35:189–215.

[Brousseau, 2000] Brousseau, E. (2000). Confiance ou contrat, confiance et contrat. *In* Aubert, F. et Sylvestre, J., éditeurs : *Confiance et rationalité*, numéro 97, page 65–80. INRA Editions, Paris.

[Buchanan, 1987] Buchanan, J. M. (1987). The constitution of economic policy. *Science*, juin(236):1433–1436.

[Burnham *et al.*, 2008] Burnham, P., Lutz, K. G., Grant, W., Layton-Henry, Z. *et al.* ((2004) 2008). *Research methods in politics*. Political analysis. Palgrave Macmillian, New-York et Hampshire, 2nd édition.

[Caillé, 2009] Caillé, A. (2009). *Théorie anti-utilitariste de l'action : Fragments d'une sociologie générale*. Éditions La Découverte/M.A.U.S.S., Paris.

[Cefaï, 2007] Cefaï, D. (2007). *Pourquoi se mobilise-t-on ? Les théories de l'action collective*. Recherches. Éditions La Découverte/M.A.U.S.S., Paris.

[Coase, 1988] Coase, R. H. ((1937) 1988). The nature of the firm : Origin, meaning and influence. *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1).

[Cohen, 1999] Cohen, J. (1999). Trust, voluntary association and workable democracy : The contemporary american discourse of civil society. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 208–248. Cambridge University Press, Cambridge.

[Coleman, 1987] Coleman, J. S. (1987). Norms as social capital. *In* Radnitsky, G. et Bernholz, P., éditeurs : *Economic imperialism : The economic approach applied outside the field of economics*, page 133–155. Paragon House Publishers, New York.

[Coleman, 1988] Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94:95–120.

[Coleman, 1990] Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Harvard University Press, Harvard.

[Côme et Diemer, 1995] Côme, T. et Diemer, A. (1995). Convention et institution. *Document de travail du CERAS*, avril(4):1–50.

[de Tocqueville, 1981] de Tocqueville, A. ((1835-40) 1981). *De la démocratie en Amérique*, volume I & II. Garnier-Flammarion, Paris.

[Dedeurwaerdere, 2002] Dedeurwaerdere, T. (2002). *Action et contexte : Du tournant cognitiviste à la phénoménologie transcendantale*. Olms, Hildesheim.

[Dedeurwaerdere, 2003] Dedeurwaerdere, T. (2003). Bioprospection, gouvernance de la biodiversité et mondialisation. *Les carnets du Centre de Philosophie du Droit*, 104.

[Dedeurwaerdere, 2007] Dedeurwaerdere, T. (2007). Préface : Théories de la gouvernance et société de l'information. *In* Goujon, P. et Lavelle, S., éditeurs : *Technique, communication et société : À la recherche d'un modèle de gouvernance*, page xiii–xx. Presses Universitaires de Namur, Namur.

[Dewey, 1993] Dewey, J. ((1938) 1993). *Logique : La théorie de l'enquête*. Presses Universitaires de France, Paris.

[Didry et Vincensini, 2008] Didry, C. et Vincensini, C. (2008). Au-delà de la dichotomie marché - société : L'institutionnalisme de douglass north. *IDHE, ENS de Cachan-CNRS*.

[Dimaggio et Powell, 1991] Dimaggio, P. J. et Powell, W. W. (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*. University of Chicago Press, Chicago.

[Dupuy, 1989] Dupuy, J.-P. (1989). Convention et common knowledge. *Revue Economique*, mars 40(2):361–400.

[Dupuy, 2009] Dupuy, J.-P. ((1992) 2009). *Libéralisme et justice sociale*. Hachette, Paris.

[Dupuy, 1997] Dupuy, J.-P. (1997). Introduction générale. *In* Dupuy, J.-P. et Livet, P., éditeurs : *Les limites de la rationalité : Rationalité, éthique et cognition*, Colloques de Cerisy, page 13–29. Editions La Découverte/M.A.U.S.S., Paris.

[Durkheim, 1967] Durkheim, E. ((1893) 1967). *De la division du travail social*. PUF, Paris.

[Dzimira, 2006] Dzimira, S. (2006). Une vision du paradigme du don : Don, juste milieu et prudence.

[Edwards et Foley, 1997] Edwards, B. et Foley, M. (1997). Social capital and the political economy of our discontent. *American Behavioral Scientist*, 40(5):669–678.

[Elster, 1979] Elster, J. (1979). *Ulysses and the Sirens*. Cambridge University Press, Cambridge.

[Favereau, 1993] Favereau, O. (1993). L'économie de l'action collective. *In* Chazel, F., éditeur : *Action collective et mouvements sociaux*, Sociologies, page 251–256. PUF, Paris.

[Favereau, 1994] Favereau, O. (1994). Rationalité. *In* Orléan, A., éditeur : *Analyse économique des conventions*, Economie, page 2794–2808. Presses Universitaires de France, Paris.

[Fine, 2001] Fine, B. (2001). *Social capital versus social theory : Political economy and social science at the turn of the millennium*. Routledge, Londres.

[Fontenelle, 2009] Fontenelle, S. (2009). Sur un grand paquebot, mais «à contre-courant» : Dix jours en mer avec trois astres de la pensée française. *Le Monde Diplomatique*, aout:6–7.

[Foucault, 1999] Foucault, M. ((1975) 1999). *Les anormaux*. Gallimard, Paris.

[Fukuyama, 1995a] Fukuyama, F. (1995a). Social capital and the global economy. *Foreign Affairs*, 74(5):89–103.

[Fukuyama, 1995b] Fukuyama, F. (1995b). *Trust : The social virtues and creation of prosperty*. Penguin, Londres.

[Gambetta, 1988] Gambetta, D. (1988). *Trust : Making and breaking cooperative relations*. Basil Blackwell, Oxford.

[Gambetta, 2000] Gambetta, D. (2000). Can we trust trust ? *In* Gambetta, D., éditeur : *Trust : Making and breaking cooperative relations*, page 213–237. University of Oxford, Oxford.

[Garfinkel, 1963] Garfinkel, H. (1963). A conception of, and experiments with, « trust » as a condition of stable concerted actions. *In* Harvey, O. J., éditeur : *Motivation and social interaction*, page 187–238. The Ronald Press Company, New York.

[Garreta, 2007] Garreta, G. (2007). Science, éthique et société : Dewey et l'enquête pragmatiste. *In* Goujon, P. et Lavelle, S., éditeurs : *Technique, communication et société : À la recherche d'un modèle de gouvernance*, page 203–225. Presses Universitaires de Namur, Namur.

[Gherardi, 2009] Gherardi, S. (2009). Un ouragan nommé kerviel. *Le Vif-L'Express Extra*, octobre:14–15.

[Giddens, 1991] Giddens, A. (1991). *Modernity and self-identity*. Polity Press, Cambridge.

[Giddens, 1994] Giddens, A. (1994). Living in a post-traditional society. *In* Beck, U., Giddens, A. et Lash, S., éditeurs : *Reflexive modernization*, page 56–109. Polity Press, Cambridge.

[Girard, 2005] Girard, R. ((1978) 2005). *Des choses cachées depuis la fondation du monde*. Poche, Paris.

[Goffman, 1983] Goffman, E. (1983). The interaction order. *American Sociological Review*, 48:1–53.

[Granovetter, 1985] Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure : The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91:481–510.

[Greif, 1994] Greif, A. (1994). On the political foundations of the late medieval commercial revolution : Genoa during the twelfth and thirteenth centuries. *Journal of Economic History*, 54(2):271–287.

[Gély, 2004a] Gély, R. (2004a). Identités, confiance sociale et monde commun. *Les carnets du Centre de Philosophie du Droit*, 112.

[Gély, 2004b] Gély, R. (2004b). Les usages de l'identité sociale dans un monde connexionniste. *Les carnets du Centre de Philosophie du Droit*, 111.

[Haber, 2006] Haber, S. (2006). Confiance et lien interpersonnel de husserl à luhmann. *In* Ogien, A. et Quéré, L., éditeurs : *Les moments de la confiance : Connaissance, affects et engagements*, Études sociologiques, page 43–61. Economica, Paris.

[Habermas, 1987] Habermas, J. ((1981) 1987). *Théorie de l'agir communicationnel*. Fayard, Paris.

[Hardin, 1968] Hardin, G. J. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162:1243–1248.

[Hardin, 1980a] Hardin, R. (1980a). Rationality, irrationality and functionalist explanation. *Social Science Information*, 19(4):775–772.

[Hardin, 1980b] Hardin, R. (1980b). Review : The emergence of norms. *Ethics*, juillet 90(4):575–587.

[Hardin, 1984] Hardin, R. (1984). Difficulties in the notion of economic rationality. *Social Science Information*, 23(3):453–467.

[Hardin, 1986] Hardin, R. (1986). Pragmatic intuitions and rational choice. *In* Diekermann, A. et Mitter, P., éditeurs : *Paradoxical effects of social behavior : Essays in honor of Anatol Rapoport*. Physica-Verlag, Heidelberg.

[Hardin, 1988a] Hardin, R. (1988a). Constitutional political economy : Agreement on rules. *British Journal of Political Science*, octobre 18(4):513–530.

[Hardin, 1988b] Hardin, R. (1988b). *Morality within the limits of reason*. University of Chicago Press, Chicago.

[Hardin, 1990] Hardin, R. (1990). The social evolution of cooperation. *In* Cook, K. S. et Levi, M., éditeurs : *The limits of rationality*, page 358–378. University of Chicago Press, Chicago.

[Hardin, 1991] Hardin, R. (1991). Trusting persons, trusting institutions. *In* Zeckhauser, R. J., éditeur : *Strategy and choice*, page 185–209. MIT Press, Cambridge.

[Hardin, 1993a] Hardin, R. (1993a). Liberalism : Political and economic. *Social Philosophy and Policy*, juin 10(2):121–144.

[Hardin, 1993b] Hardin, R. (1993b). The street-level epistemology of trust. *Politics and Society*, 21(4):505–529.

[Hardin, 1997] Hardin, R. (1997). Economic theories of the state. *In* Mueller, D. C., éditeur : *Perspectives on public choice*. Cambridge University Press, Cambridge.

[Hardin, 1998a] Hardin, R. (1998a). Rational choice theory. *In* Edward, C., éditeur : *Routledge Encyclopedia of Philosophy*, volume 8, page 64–75. Routledge, Londres.

[Hardin, 1998b] Hardin, R. (1998b). Trust in government. *In* Braithwaite, V. et Levi, M., éditeurs : *Trust and governance*, volume 1 de *Russel Sage Foundation series on trust*, page 9–27. Russel Sage Foundation, New-York.

[Hardin, 1999a] Hardin, R. (1999a). *Liberalism, constitutionalism, and democracy*. Oxford University Press, Oxford.

[Hardin, 1999b] Hardin, R. (1999b). Social capital. *In* Alt, J. E., Levi, M. et Ostrom, E., éditeurs : *Competition and cooperation : Conversations with nobelists about economics and political science*, page 170–189. Russel Sage Foundation, New-York.

[Hardin, 2000] Hardin, R. (2000). The public trust. *In* Pharr, S. J. et Putnam, R. D., éditeurs : *Disaffected democracies : What's troubling the trilateral countries ?*, page 31–51. Princeton University Press, Princeton.

[Hardin, 2001a] Hardin, R. (2001a). Rational choice political philosophy. *Presentation at the University of Maryland*.

[Hardin, 2001b] Hardin, R. (2001b). Seeing like hayek : James c. scott's « seeing like a state » review. *The Good Society*, 10(2).

[Hardin, 2002] Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*, volume 4 de *Russel Sage Foundation series on trust*. Russel Sage Foundation, New-York.

[Hardin, 2003] Hardin, R. (2003). *Indeterminacy and society*. Princeton University Press, Princeton.

[Hardin, 2004] Hardin, R. (2004). The systemic anti-culture of capitalism.

[Hardin, 2006] Hardin, R. (2006). Communautés et réseaux de confiance. *In* Ogien, A. et Quéré, L., éditeurs : *Les moments de la confiance : Connaissance, affects et engagements*, page 89–108. Economica, Paris.

[Heimer, 1990] Heimer, C. A. (1990). Comment : On russell hardin's «the social evolution of cooperation». *In* Cook, K. S. et Levi, M., éditeurs : *The limits of rationality*, page 378–382. University of Chicago Press, Chicago.

[Helly, 2002] Helly, D. (2002). Les limites de la notion de cohésion sociale. *La revue Tocqueville*, 23(1):73–101.

[Hirschman, 1984] Hirschman, A. O. (1984). Against parsimony : Three easy ways of complicating some categories of economic discourse. *The American Economic Review*, 74(2):89–96.

[Hobbes, 1982] Hobbes, T. ((1647) 1982). *Le citoyen*. Flammarion, Paris.

[Hobbes, 1998] Hobbes, T. ((1651) 1998). *Leviathan*. Oxford University Press, Oxford.

[Honneth, 2000] Honneth, A. ((1992) 2000). *La lutte pour la reconnaissance*. Le Cerf, Paris.

[Hume, 1986] Hume, D. ((1740) 1986). *The economics of rights, co-operation and welfare*. Basil Blackwell, Oxford.

[Hume, 1978] Hume, D. ((1748) 1978). *An enquiry concerning human understanding*. Clarendon Press, Oxford.

[Hénaff, 2002] Hénaff, M. (2002). *Le prix de la vérité : Le don, l'argent, la philosophie*. Editions du Seuil, Paris.

[Inglehart, 1999] Inglehart, R. (1999). Trust, well-being and democracy. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 88–120. Cambridge University Press, Cambridge.

[Javeau, 2004] Javeau, C. (2004). Confiance intersubjective et mensonge social d'après goffman : Le rôle des ritualisations dans la construction sociale de la fiction dramaturgique. *Revue de l'Institut de Sociologie ULB*, 1(4):25–36.

[Johsua, 2009] Johsua, I. (2009). *La grande crise du XXIe siècle : Une analyse marxiste*. La Découverte, Paris.

[Kant, 1991] Kant, I. ((1795) 1991). *Projet de paix perpétuelle*. Les intégrales de philo. Nathan, Paris.

[Karpik, 1996] Karpik, L. (1996). Dispositifs de confiance et engagements crédibles. *Contrats et pratiques contractuelles : Approches pluridisciplinaires*, 38(4):527–550.

[Karpik, 2001] Karpik, L. (2001). Confiance, rationalité et marché de la qualité. *In Confiance et rationalité*, page 203–213. INRA Editions, Paris.

[Karpik, 2006] Karpik, L. (2006). Pour une conception substantive de la confiance. *In* Ogien, A. et Quéré, L., éditeurs : *Les moments de la confiance : Connaissance, affects et engagements*, page 109–116. Economica, Paris.

[Karsenti et Quéré, 2004] Karsenti, B. et Quéré, L. (2004). Présentation : La croyance et l'enquête. *In* Karsenti, B. et Quéré, L., éditeurs : *La croyance et l'enquête : Aux sources du pragmatisme*, page 9–17. Editions EHESS, Paris.

[Keefer et Knack, 2005] Keefer, P. et Knack, S. (2005). Social capital, social norms and the institutional economics. *In* Menard, C. et Shirley, M., éditeurs : *Handbook of the new institutional economics*, page 701–725. Springer, Dordrecht.

[Keynes, 1971] Keynes, J. M. ((1936) 1971). *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Petite Bibliothèque Payot, Paris.

[Kolossov et O'Louglin, 2004] Kolossov, V. et O'Louglin, J. (2004). Comment moscou se transforme en ville géante capitaliste. *In Les villes géantes*, volume 181 de *Revue internationale des sciences sociales*, page 463–479. Cairn.

[Kuhn, 1983] Kuhn, T. ((1962) 1983). *La structure des révolutions scientifiques*. Flammarion, Paris.

[Latour, 1999] Latour, B. (1999). *Politiques de la nature : Comment faire entrer les sciences en démocratie ?* La découverte, Paris.

[Le Moigne, 1991] Le Moigne, J. L. (1991). Complexité et confiance.

[Lehrer, 1997] Lehrer, K. (1997). *Self-trust : A study of reason, knowledge and autonomy*. Oxford University Press, Oxford.

[Lenoble et Maesschalck, 2006] Lenoble, J. et Maesschalck, M. (2006). Au-delà des approches néo-institutionnalistes et pragmatistes de la gouvernance. *Working Paper-PAI VI/06-TNU-1*.

[Lewis, 1969] Lewis, D. K. (1969). *Convention : A philosophical study*. Harvard University Press, Cambridge.

[Lichterman, 2005] Lichterman, P. (2005). *Elusive togetherness : Church groups trying to bridge America's social divisions*. Princeton University Press, Princeton.

[Lobet-Maris, 2009] Lobet-Maris, C. (2009). Préface : La confiance mise à l'épreuve de la «modernité radicale». *In* Lobet-Maris, C., Lucas, R. et Six, B., éditeurs : *Variations sur la confiance : Concepts et enjeux au sein des théories de la gouvernance*, page 11–14. P.I.E. Peter Lang, Bruxelles.

[Locke, 1992] Locke, J. ((1960) 1992). *Traité du gouvernement civil*. Flammarion, Paris.

[Lordon, 2000] Lordon, F. (2000). *Fonds de pension, piège à cons ? Mirage de la démocratie actionnariale*. Editions Raisons d'Agir, Paris.

[Lordon, 2008] Lordon, F. (2008). Le jour où wall street est devenu socialiste. *Le Monde Diplomatique*, octobre:4–5.

[Lordon et Orléan, 2008] Lordon, F. et Orléan, A. (2008). Genèse de l'État et genèse de la monnaie : Le modèle de la potentia multitudinis. *In* Citton, Y. et Lordon, F., éditeurs : *Spinoza et les sciences sociales : De la puissance de la multitude à l'économie des affects*, page 127–170. Editions Amsterdam, Paris.

[Loute, 2008] Loute, A. (2008). *La création sociale des normes : De la socio-économie des conventions à la philosophie de l'action de Paul Ricoeur*. Georg Olms Verlag, Hildesheim.

[Luhmann, 1979] Luhmann, N. (1979). *Trust and power*. John Wiley & Sons, Chichester.

[Luhmann, 2001a] Luhmann, N. ((1989) 2001a). Confiance et familiarité : Problèmes et alternatives. *In* Quéré, L., éditeur : *La confiance*, numéro 108 de Réseaux, page 15–36. Hermès Science Publications, Paris.

[Luhmann, 2001b] Luhmann, N. (2001b). *La légitimation par la procédure*.

[Maesschalck et Loute, 2003] Maesschalck, M. et Loute, A. (2003). Intérêt actuel de la philosophie de l'argent : Néo-institutionnalisme et réflexivité. *Les carnets du Centre de Philosophie du Droit*, 103.

[March et Olsen, 1984] March, J. G. et Olsen, J. P. (1984). The new institutionalism : Organizational factors in political life. *American Political Science Review*, septembre(78):734–749.

[Marx, 1977] Marx, K. ((1867) 1977). *Le capital : Critique de l'économie politique. Livre 1 : Le développement de la production capitaliste*. Editions Sociales, Paris.

[Mauss, 1974] Mauss, M. ((1914) 1974). Les origines de la notion de monnaie. *In Oeuvres : Représentations collectives et diversité des civilisations*, volume 2, page 106–112. Editions de Minuit, Paris.

[Mauss, 1966] Mauss, M. ((1924) 1966). *Essai sur le don*. Sociologie et anthropologie. PUF, Paris.

[McLeod, 2002] McLeod, C. (2002). *Self-trust and reproductive autonomy*. MIT Press, Cambridge.

[Mill, 1990] Mill, J. S. ((1859) 1990). *De la liberté*. Gallimard, Paris.

[Milonakis et Fine, 2009] Milonakis, D. et Fine, B. (2009). *From political economy to economics : Method, the social and historical in the evolution of economic theory*. Routledge, Londres et New-York.

[Minc, 2008] Minc, A. (2008). La crise est grotesquement psychologique. *Marianne*, octobre.

[Misztal, 1996] Misztal, B. (1996). *Trust in modern societies : The search for the bases of social order*. Polity Press, Oxford.

[Misztal, 2001] Misztal, B. (2001). Normality and trust in goffman's theory of interaction order. *Sociological Theory*, novembre 19(3).

[Moynot, 2008] Moynot, P. (2008). Nobel d'économie, coup de maître. *Le Monde*.

[Möllering, 2001] Möllering, G. (2001). The nature of trust : From georg simmel to a theory of expectation, interpretation and suspension. *Sociology*, 35(2):403–420.

[Möllering, 2005] Möllering, G. (2005). The trust/control duality : An integrative perspective on positive expectations of others. *International Sociology*, septembre 20(3):283–305.

[Möllering, 2006] Möllering, G. (2006). *Trust : Reason, routine, reflexivity*. Elsevier, Oxford.

[Neveu, 2004] Neveu, V. (2004). La confiance organisationnelle : Definition et mesure.

[Nooteboom, 2006] Nooteboom, B. (2006). Apprendre à faire confiance. *In* Ogien, A. et Quéré, L., éditeurs : *Les moments de la confiance : Connaissance, affects et engagements*, Etudes sociologiques. Economica, Paris.

[North, 1990] North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

[North, 1992] North, D. C. (1992). Institutions and economic theory. *The American Economist*, page 3–6.

[North, 1993] North, D. C. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoritical Economics (JITE)*, 149(1):11–23.

[North, 2005] North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press, Princeton.

[North *et al.*, 2006] North, D. C., Wallis, J. J. et Weingast, B. R. (2006). A conceptual framework for interpreting recorded human history. *National Bureau of Economic Research working paper series*, (12795).

[Offe, 1999] Offe, C. (1999). How can we trust our fellow citizens ? *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 42–87. Cambridge University Press, Cambridge.

[Ogien, 2006] Ogien, A. (2006). Éléments pour une grammaire de la confiance. *In* Ogien, A. et Quéré, L., éditeurs : *Les moments de la confiance : Connaissance, affects et engagements*, Études sociologiques, page 217–232. Economica, Paris.

[Olson, 1965] Olson, M. (1965). *The logic of collective action : Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press, Cambridge.

[Origgi, 2004] Origgi, G. (2004). Is trust an epistemological notion ? *Episteme*, 43(6).

[Orléan, 1994] Orléan, A. (1994). Introduction : Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions. *In* Orléan, A., éditeur : *Analyse économique des conventions*, page 9–40. Presses Universitaires de France, Paris.

[Orléan, 1996] Orléan, A. (1996). Réflexions sur la notion de légitimité monétaire : L'apport de g. simmel. *In* Baldner, J. M. et Gillard, L., éditeurs : *Simmel, penseur des normes sociales*, Logiques sociales, page 19–34. L'Harmattan, Paris.

[Orléan, 1998] Orléan, A. (1998). La monnaie autoréférentielle : Réflexions sur les évolutions monétaires contemporaines. *In* Aglietta, M. et Orléan, A., éditeurs : *La monnaie souveraine*, page 359–386. Odile Jacob, Paris.

[Orléan, 1999] Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Odile Jacob, Paris.

[Orléan, 2000a] Orléan, A. (2000a). L'individu, le marché et l'opinion : Réflexions sur le capitalisme financier. *Esprit*, novembre:51–75.

[Orléan, 2000b] Orléan, A. (2000b). La théorie économique de la confiance et ses limites. *In* Laufer, R. et Orillard, M., éditeurs : *La confiance en question*, Cahiers de socio-économie, page 59–77. L'Harmattan, Paris.

[Orléan, 2005] Orléan, A. (2005). Hayek ou l'utopie individualiste d'une économie sans monnaie. *Communications*, 78:235–244.

[Orléan, 2006] Orléan, A. (2006). The cognitive turning point in economics : Social beliefs and conventions. *In* Arena, R. et Festré, A., éditeurs : *Knowledge, beliefs and economics*, page 181–209. Edward Elgar, Cheltenham.

[Orléan, 2008a] Orléan, A. (2008a). Les croyances monétaires et le pouvoir des banques centrales. *In* Touffut, J.-P., éditeur : *Les banques centrales sont-elles légitimes ?*, page 17–35. Albin Michel, Paris.

[Orléan, 2008b] Orléan, A. (2008b). L'aveuglement au désastre : Le cas des crises financières. *Esprit*, mars(343):9–19.

[Orléan, 2009a] Orléan, A. (2009a). *De l'euphorie à la panique : Penser la crise financière*. Collection du CEPREMAP. Editions Rue d'Ulm, Paris.

[Orléan, 2009b] Orléan, A. (2009b). The institutionnalist approach of money : An introduction. *In* Monvoisin, V., Ponsot, J.-F. et Rochon, L.-P., éditeurs : *What about the nature of money ? A pluridisciplinary approach*. Edward Elgar Publishing, Londres et New-York.

[Orléan, 2009c] Orléan, A. (2009c). Liquidité et fluidité excessives : À la racine de la crise. *Le Monde*, septembre.

[Orléan, 2009d] Orléan, A. (2009d). L'irréductibilité du fait monétaire : Réflexions sur la transcendance du social. *In* Dupuy, J.-P., éditeur : *Dans l'œil du cyclone : Colloque de Cerisy*, page 191–208. Carnets Nord, Paris.

[Orléan, 2009e] Orléan, A. (2009e). La sociologie économique de la monnaie. *In* Vatin, F. et Steiner, P., éditeurs : *Traité de sociologie économique*, page 209–246. Presses Universitaires de France, Paris.

[Ostrom, 1990] Ostrom, E. (1990). *Governing the commons : The evolution of institutions for collective action*. Political economy of institutions and decisions. Cambridge University Press, Cambridge.

[Ostrom, 1998] Ostrom, E. (1998). A behavioral approach to the rational choice theory of collective action. *American Political Science Review*, 92:1–22.

[Ostrom, 2000] Ostrom, E. (2000). Crowding out citizenship. *Scandinavian Political Studies*, 23(1):3–16.

[Ostrom et Ahn, 2003] Ostrom, E. et Ahn, T. K. (2003). *Foundations of social capital*, volume 2 de *Critical studies in economics institutions series*. Edward Elgar Reference Collection.

[Pettit, 1993a] Pettit, P. (1993a). Normes et choix rationnels. *Réseaux*, 11(62): 87–111.

[Pettit, 1993b] Pettit, P. (1993b). La robustesse des modèles de conduite. *Réseaux*, 11(62):121–123.

[Pettit, 1995] Pettit, P. (1995). The cunning of trust. *Philosophy and Public Affairs*, 24(3):202–225.

[Pettit, 2004b] Pettit, P. ((1997) 2004b). *Républicanisme : Une théorie de la liberté et du gouvernement*. Gallimard, Paris.

[Pettit, 1999] Pettit, P. (1999). Republican freedom and contestatory democratization. *In* Shapiro, I. et Hacker-Cordon, C., éditeurs : *Democracy's value*, page 163–190. Cambridge University Press, Cambridge.

[Pettit, 2003] Pettit, P. (2003). Agency-freedom and option-freedom. *Journal of Theoretical Politics*, 15(4):387–403.

[Pettit, 2004a] Pettit, P. (2004a). *Penser en société : Essais de métaphysique sociale et de méthodologie*. Presses Universitaires de France, Paris.

[Putnam, 2004] Putnam, H. ((2002) 2004). *Fait/valeur : La fin d'un dogme, et autres essais*. Editions de l'éclat, Paris.

[Putnam, 1993] Putnam, R. D. (1993). The prosperous community : Social capital and public life. *American prospect*, 13:35–42.

[Putnam, 1995] Putnam, R. D. (1995). Tuning in, tuning out : The strange disappearance of social capital in america. *Political Science and Politics*, XXVIII(4):664–683.

[Putnam, 2000] Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone : The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster, New-York.

[Putnam, 2007] Putnam, R. D. (2007). E pluribus unum : Diversity and community in the twenty-first century. *Scandinavian Political Studies*, 30(2): 137–174.

[Putnam *et al.*, 2003] Putnam, R. D., Feldstein, L. *et al.* (2003). *Better together : Restoring the American community*. Simon & Schuster, New-York.

[Putnam *et al.*, 1993] Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. Y. *et al.* (1993). *Making democracy work : Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.

[Putnam et Sander, 2005] Putnam, R. D. et Sander, T. H. (2005). September 11 as civic lessons. *The Washington Post*, septembre.

[Quéré, 2001] Quéré, L. (2001). La structure cognitive et normative de la confiance. *In* Quéré, L., éditeur : *La confiance*, numéro 108 de Réseaux, page 125–150. Hermès Science Publications, Paris.

[Quéré, 2005] Quéré, L. (2005). Les « dispositifs de confiance » dans l'espace public. *Réseaux*, 4(132):185–217.

[Quéré, 2008] Quéré, L. (2008). Préface. *In L'analyse économique de la confiance (Tazdaït, T.)*, page 11–14. De Boeck.

[Quéré, 2009] Quéré, L. (2009). Les rationalités de la confiance. *In* Lobet-Maris, C., Lucas, R. et Six, B., éditeurs : *Variations sur la confiance : Concepts et enjeux au sein des théories de la gouvernance*, numéro 18 de Philosophie et Politique. P.I.E. Peter Lang, Bruxelles.

[Ramonet, 2009] Ramonet, I. (2009). *Le Krach parfait : Crise du siècle et refondation de l'avenir*. L'espace critique. Galilée, Paris.

[Rawls, 1987] Rawls, J. ((1971) 1987). *Théorie de la justice*. Seuil, Paris.

[Reid, 2001] Reid, T. (() 2001). *An inquiry into the human mind on the principles of common sense*. Pennsylvania State University Press, University Park.

[Rousseau, 2001] Rousseau, J.-J. ((1762) 2001). *Du contrat social*. Flammarion, Paris.

[Rouvroy, 2008] Rouvroy, A. (2008). *Human genes and neoliberal governance : A Foucauldian critique*. Routledge-Cavendish, Oxon.

[Sabel, 1993] Sabel, C. F. (1993). Constitutional ordering in historical context. *In* Scharpf, F. W., éditeur : *Games in hierarchies and networks : Analytical and empirical approaches to the study of governance institutions*, page 65–123. Campus/Westview, Francfort.

[Sabel et Gerstenberg, 2002] Sabel, C. F. et Gerstenberg, O. (2002). Directly deliberative polyarchy : An institutional ideal for europe ? *In* Joerges, C. et Dehousse, R., éditeurs : *Good governance in Europe's intergrated market*, page 289. Oxford University Press, Oxford.

[Sabel et Zeitlin, 2008] Sabel, C. F. et Zeitlin, J. (2008). Learning from difference : The new architecture of experimentalist governance in the eu. *European Law Journal*, 14(3):271–327.

[Saviano, 2007] Saviano, R. ((2006) 2007). *Gomorra : Dans l'empire de la Camorra*. Gallimard, Paris.

[Saïd, 2000] Saïd, E. (2000). *Culture et impérialisme*. Fayard - Le Monde Diplomatique, Paris.

[Schütz, 1967] Schütz, A. ((1932) 1967). *The phenomenology of the social world*. North-Western University Press, Evanstone.

[Seligman, 1997] Seligman, A. (1997). *The problem of trust*. Princeton University Press, Princeton.

[Seligman, 2001] Seligman, A. (2001). Complexité du rôle, risque et émergence de la confiance. *In* Quéré, L., éditeur : *La confiance*, Réseaux, page 37–62. Hermès Science Publications, Paris.

[Sen, 2000] Sen, A. (2000). *Un nouveau modèle économique : Développement, justice, liberté*. Odile Jacob, Paris.

[Shiller, 1991] Shiller, R. (1991). *Market volatility*. MIT Press, Cambridge.

[Simiand, 1934] Simiand, F. (1934). La monnaie réalité sociale. *Annales sociologiques*, D(1):1–81.

[Simmel, 1987] Simmel, G. ((1900) 1987). *Philosophie de l'argent*. Presses Universitaires de France, Paris.

[Six, 2009] Six, B. (2009). Confiance et gouvernance démocratique : Du paradigme néo-institutionnaliste du capital social. *In* Lobet-Maris, C., Lucas, R. et Six, B., éditeurs : *Variations sur la confiance : Concepts et enjeux au sein des théories de la gouvernance*, Philosophie et Politique, page 171–188. P.I.E. Peter Lang, Bruxelles.

[Six, 2005] Six, F. (2005). *The trouble with trust : The dynamics of interpersonal trust building*. Edward Elgar, Cheltenham.

[Sorensen et Torfing, 2007] Sorensen, E. et Torfing, J. (2007). Governance network research : Towards a second generation. *In* Sorensen, E. et Torfing, J., éditeurs : *Theories of democratic network governance*. Palgrave Macmillian, New-York et Hampshire.

[Stiegler, 2009] Stiegler, B. (2009). *Pour une nouvelle critique de l'économie politique*. Débats. Galilée.

[Stone, 1992] Stone, A. (1992). Le néo-institutionnalisme : Défis conceptuels et méthodologiques. *Politix : Revue des sciences sociales du politique*, 5(20): 156–168.

[Sydow, 2006] Sydow, J. (2006). How can systems trust systems ? a structuration perspective on trust-building in inter-organizational relations. *In* Bachmann, R. et Zaheer, A., éditeurs : *Handbook of research on trust*, page 377–392. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

[Tarrow, 1996] Tarrow, S. (1996). Making social science work across time and space : A critical reflection on robert putnam's making democracy work. *American Political Science Review*, 90(2):389–397.

[Tassin, 2003] Tassin, E. (2003). *Un monde commun : Pour une cosmopolitique des conflits*. La couleur des idées. Seuil, Paris.

[Tazdaït, 2008] Tazdaït, T. (2008). *L'analyse économique de la confiance*. Ouvertures Économiques. De Boeck, Bruxelles.

[Thiébault, 2003] Thiébault, J. L. (2003). Les travaux de robert d. putnam sur la confiance, le capital social, l'engagement civique et la politique comparée. *Revue internationale de politique comparée*, 10(3):341–355.

[Thuderoz, 2003] Thuderoz, C. (2003). La confiance en questions. *In* Mangematin, V. et Thuderoz, C., éditeurs : *Des mondes de confiance : Un concept à l'épreuve de la réalité sociale*, CNRS Sociologie, page 19–30. CNRS Editions, Paris.

[Titmuss, 1971] Titmuss, R. (1971). *The gift relationship : From human blood to social policy*. Vintage Books, New York.

[Trom et Zimmermann, 2001] Trom, D. et Zimmermann, B. (2001). Cadres et institution des problèmes publics : Les cas du chômage et du paysage. *In* Cefaï, D. et Trom, D., éditeurs : *Les formes de l'action collective : Mobilisations dans des arènes publiques*, page 281–315. Editions EHESS, Paris.

[Tönnies, 1977] Tönnies, F. ((1912) 1977). *Communauté et société : Catégories fondamentales de la sociologie pure*. Retz-CEPL, Paris.

[Ullmann-Margalit, 1977] Ullmann-Margalit, E. (1977). *The emergence of norms*. Oxford University Press, Oxford.

[Uslaner, 1999] Uslaner, E. M. (1999). Democracy and social capital. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 121–150. Cambridge University Press, Cambridge.

[Uslaner, 2002] Uslaner, E. M. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge University Press, Cambridge.

[Vallée et Mackaay, 2006] Vallée, P.-H. et Mackaay, E. (2006). La confiance : Sa nature et son rôle dans le commerce électronique. *Lex Electronica*, 11(2).

[von Hayek, 2001] von Hayek, F. A. ((1952) 2001). *L'ordre sensoriel : Une enquête sur les fondements de la psychologie théorique*. CNRS Editions, Paris.

[von Neumann et Morgenstern, 1944] von Neumann, J. et Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press, Princeton.

[Wacquant et Calhoun, 1989] Wacquant, L. J. et Calhoun, C. J. (1989). Intérêt, rationalité et culture : À propos d'un récent débat sur la théorie de l'action. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 78(78):41–60.

[Warren, 1999a] Warren, M. E. (1999a). Conclusion. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 346–360. Cambridge University Press, Cambridge.

[Warren, 1999b] Warren, M. E. (1999b). Democratic theory and trust. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 310–345. Cambridge University Press, Cambridge.

[Warren, 1999c] Warren, M. E. (1999c). Introduction. *In* Warren, M. E., éditeur : *Democracy and trust*, page 1–21. Cambridge University Press, Cambridge.

[Weber, 1989] Weber, M. ((1905) 1989). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Agora. Pocket, Paris.

[Weber, 1971] Weber, M. ((1921) 1971). *Économie et société*. Plon, Paris.

[Weinstock, 1999] Weinstock, D. (1999). Building trust in divided societies. *Journal of Political Philosophy*, 7(3):287–307.

[Williams, 1988] Williams, B. (1988). Formal structures and social reality. *In* Gambetta, D., éditeur : *Trust : Making and breaking cooperative relations*. Basil Blackwell, Oxford.

[Williamson, 1985] Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Free Press, New-York.

[Williamson, 1993] Williamson, O. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, XXXVI:453–486.

[Williamson, 2003] Williamson, O. (2003). Examining economic organization through the lens of contract. *Industrial and corporate change*, 12(4):917–942.

[Zinn, 2003] Zinn, H. ((1980) 2003). *Une histoire populaire des États-Unis : De 1492 à nos jours*. Agone, Paris.

[Zucker, 1983] Zucker, L. (1983). Organisations as institutions. *In* Bacharach, S., éditeur : *Research in the sociology*, page 1–47. JAI Press, Greenwich.

[Zucker, 1986] Zucker, L. (1986). Production of trust : Institutional sources of economic structure. *In* Staw, B. M. et Cummings, L. L., éditeurs : *Research in organizational behaviour*, volume 8, page 53–111. JAI Press, Greenwich.

[Zuern, 2003] Zuern, E. K. (2003). Social capital and modernity. *Transformation*, 53:69–75.