

Un drame : une société de défiance ?

Yann Algan, Pierre Cahuc, André Zylberberg

▶ **To cite this version:**

Yann Algan, Pierre Cahuc, André Zylberberg. Un drame : une société de défiance ?. Et la confiance, bordel ?, Eyrolles, pp.18-31, 2014, 9782212559804. hal-01087865

HAL Id: hal-01087865

https://sciencespo.hal.science/hal-01087865

Submitted on 22 Dec 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UN **DRAME** – UNE **SOCIÉTÉ** DE **DÉFIANCE** ?

YANN ALGAN, PIERRE CAHUC, ANDRÉ ZYLBERBERG

Il existe un paradoxe français : celui d'un bonheur privé et d'un malheur public. Si les Français se disent relativement satisfaits de leur vie privée, et des solidarités familiales et de proximité, ils expriment, en revanche, une grande défiance envers le reste de la société. Ils se déclarent régulièrement plus pessimistes sur leur destin collectif et leur goût de vivre ensemble que les citoyens des autres pays développés. Comment expliquer un tel pessimisme dans un pays au niveau de vie parmi les plus élevés au monde ?

Les recherches récentes en sciences sociales, en économie ou en médecine sur les causes du bien-être donnent une réponse convaincante et étayée : le bien-être dépend avant tout de la qualité des relations sociales. Or, les Français souffrent d'un profond manque de coopération et de réciprocité. Ils se défient beaucoup plus souvent des autres, mais aussi de leurs institutions, de la justice, du Parlement, des syndicats, ou encore des entreprises, de la concurrence et du marché, que les citoyens de la plupart des autres pays développés. Ils disent également souffrir de relations conflictuelles et hiérarchiques, aussi bien à l'école, dans leur entreprise, que dans leur rapport aux institutions publiques. Cette défiance a un coût économique et humain considérable.

© GROUPE EYROLLES

Défiance envers les autres et anomie sociale

Les recherches sur la qualité des relations sociales dans une communauté, ce qui définit son « capital social », s'appuient principalement sur les réponses à la question suivante : « D'une manière générale, peut-on faire confiance à la plupart des gens, ou bien n'est-on jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ? » Les réponses ont pour but de mesurer la confiance interpersonnelle dans une société, c'est-à-dire la confiance en dehors du cercle familial et des proches[1]. De ce point de vue, les Français apparaissent particulièrement méfiants, comparés au reste de la planète.

Parmi les 97 pays couverts par les enquêtes du World Values Survey, la France se situe en queue de peloton, très précisément au 58e rang sur l'échelle de la confiance interpersonnelle[2]. Au sein de l'OCDE, nous avons la plus faible confiance avec le Portugal et la Turquie. En revanche, la Norvège, la Suède et le Danemark affichent une confiance approximativement trois fois supérieure à la nôtre. Notre confiance est également très inférieure à celle des États-Unis, de l'Angleterre, de l'Allemagne, et même de l'Espagne et de l'Italie. Ces enquêtes font, par ailleurs, apparaître que les Français ont une plus grande confiance dans leurs proches et leur famille, exprimant ainsi une solidarité de proximité. Mais c'est la capacité de coopérer

1 Sur ce point, voir notamment les travaux de l'un des pères fondateurs de la théorie du capital social, Robert Putnam, *Bowling Alone* : The Collapse and Revival of *American Community*, Simon and Schuster, 2000, ou l'enquête de Yann Algan et Pierre Cahuc, "Trust, Growth and Happiness : New Evidence and Policy implications", Handbook of Economic Growth, vol. 2A, 2013, et Algan Y., Cahuc P. et Zylberberg A., *La Fabrique de la défiance... et comment s'en sortir*, Albin Michel, 2012.

2 En 2007, 22 % des Français déclaraient faire confiance aux autres. Ces chiffres sont issus du World Values Survey, qui couvre 97 pays représentant près de 90 % de la population de la planète. Les moyennes sont très stables depuis le début des années 1980. Il n'y a pas de données disponibles avant cette période.

© GROUPE EYROLLES

avec les autres citoyens et la confiance envers les institutions qui distinguent une société ouverte d'une société repliée sur elle-même[1].

La grande défiance des Français a été documentée par de nombreux sociologues ou politistes spécialisés dans les comparaisons internationales des « valeurs ». À partir de l'analyse de ces enquêtes, Ronald Inglehart, politologue à l'université du Michigan, directeur du World Values Survey, constate que « *les Français et les Italiens se retrouvent, avec une étonnante régularité, au bas de l'échelle en ce qui concerne un syndrome d'attitudes, appelé librement "culture civique". Parmi les pays pour lesquels nous avons des données de 1973 à nos jours, la France et l'Italie accusent les plus bas niveaux de satisfaction à l'égard de la vie, du bonheur, de la politique et de la confiance*[2] ». Ce constat a aussi été largement étayé par les chercheurs spécialisés dans les valeurs des Français et des Européens, à l'instar de Pierre Bréchon et Jean-François Tchernia[3]. Plus récemment, Olivier Galland a confirmé ces résultats : « *Non seulement les Français sont nombreux à ne rien attendre des autres, mais ils adoptent eux-mêmes cette philosophie individualiste pour leur conduite personnelle. Ce comportement semble d'ailleurs logique : si l'on suppose que les autres sont indifférents à votre* égard, pourquoi devrait-on tenir compte de leurs opinions ou de leurs actions dans la conduite de sa *vie personnelle ? La défiance par indifférence réciproque s'entretient ainsi elle-même*[4]. »

1 Sur la distinction entre « confiance interpersonnelle » et « confiance dans la famille », voir les travaux sur l'amoralisme familial de Banfield (*The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, 1958) et sur les liens faibles/liens forts de Coleman (*Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, 1990).

2 Inglehart R., *La Transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées*, Economica, 1993.

3 Bréchon P., « Confiance à autrui et sociabilité : analyse européenne comparative », *Revue internationale et politique comparative*, vol. 10, 2003 ; Bréchon P. et Tchernia J.-F., « Les valeurs des Européens. Les tendances de long terme », *Futuribles*, n° 277, juillet-août 2002.

4 Galland O., « La confiance dans les autres », dans « Les Valeurs des Français », éditeur Pierre Bréchon, PUF, 2008.

© GROUPE EYROLLES

Qu'est-ce que la confiance ?

Que signifie exactement « avoir confiance » ? Les personnes qui déclarent faire confiance aux autres sont-elles, en pratique, plus coopératives ? La réponse est oui. Pour en avoir la preuve, il est instructif de repartir de la définition de la confiance proposée par James Coleman, l'un des inventeurs du concept de capital social : « Un individu est confiant *s'il met des ressources à disposition d'une autre partie, en l'absence d'un contrat formel, en espérant en retirer des bénéfices*[1]. »

> ***« Un individu est confiant s'il met des ressources à disposition d'une autre partie, en*** *l'absence d'un contrat formel. »*

La défiance mesure la peur d'être trahi dans les relations de coopération mutuellement bénéfiques. L'économie expérimentale propose des protocoles qui permettent de mesurer précisément la confiance et la réciprocité en observant le montant des ressources que nous sommes prêts à mettre à disposition des autres[2]. Tel est l'objet du « jeu de confiance ».

■ LE « JEU DE CONFIANCE »

Il s'agit d'une expérience dans laquelle un « envoyeur », doté d'une somme d'argent, peut décider de faire bénéficier un « receveur » de tout ou partie de cette somme. Il peut aussi décider de tout garder pour lui-même. Le montant envoyé est triplé par un arbitre extérieur, puis remis au receveur. Celui-ci rend alors la part qu'il veut à l'envoyeur. Imaginons un envoyeur doté de 10 euros qui décide de transférer la totalité de ses 10 euros. Le receveur reçoit 3x10 = 30 euros. S'il est parfaitement équitable, il gardera 15 euros et retournera 15 euros à l'envoyeur. Tout le monde y gagne. Mais le receveur peut

1 Coleman J., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, 1990.
2 *Ibid.*

© GROUPE EYROLLES

également décider de conserver la totalité des 30 euros. De même, l'envoyeur peut décider de ne pas faire confiance au receveur et de garder ses 10 euros de départ. On mesure la « confiance en autrui » au montant envoyé initialement par l'envoyeur et le « comportement de réciprocité » au montant renvoyé par le receveur. Ce jeu et ses multiples variantes, devenus l'alpha et l'oméga des sciences comportementales, ont été utilisés dans une très grande variété de situations, concernant des étudiants de Harvard, des membres de tribus d'Amazonie, en passant par des acheteurs sur des plateformes de commerce en ligne ou de grands échantillons représentatifs de la population de pays occidentaux[1]. ■

La confiance déclarée dans les enquêtes internationales reflète donc bien des comportements de coopération. À l'inverse, la défiance exprimée dans ces enquêtes mesure la peur d'être trahi dans les relations de coopération mutuellement bénéfiques. Ces enquêtes posent des questions précises qui ne mesurent pas l'aversion au risque, et encore moins l'esprit critique, qualité essentielle mais absolument déconnectée de la défiance mesurée ici.

Des relations sociales plus conflictuelles qu'ailleurs

Notre défiance s'accompagne de la perception d'une société hiérarchique, marquée par des relations sociales distantes et conflictuelles. Interrogés sur la stratification de leur société, deux Français

1 Les premières expériences de ce genre ont été menées auprès d'étudiants, voir Glaeser E., Laibson D., Sheickman J. et Soutter C., "Measuring Trust", *The Quarterly Journal of Economics*, 2000 ; Anderson L. R., Mellor J. M. et Milyo J., "Social Capital and Contributions in a Public-Goods Experiment" , *American Economic Review*, 94(2), pp. 373-376, 2004. Par la suite, ces expériences ont été menées auprès d'échantillons représentatifs de la population anglaise (voir Ermish J., Gambetta D., Laurie H., Siedler T. et Uhrig N., "Measuring People's Trust", *ISER working paper*, 2007) et de la population allemande (voir Fehr E., Fischbacher U., Schupp J., Von Rosenbladt B. et Wagner G., "A Nation Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys", *CESifo working paper*, n° 866, 2003.

© GROUPE EYROLLES

sur trois la considèrent organisée de façon pyramidale, avec une petite élite au sommet, une petite classe moyenne, et la majorité des citoyens en bas de l'échelle sociale. Parmi les habitants des pays occidentaux interrogés sur cette question, nous sommes les seuls avec les Portugais à avoir une vision si affirmée d'une société hiérarchique. Ce sentiment est beaucoup moins répandu dans les pays nordiques, où les inégalités de revenu sont plus faibles que chez nous, mais aussi en Allemagne et en Espagne où elles sont comparables, et même aux États-Unis où elles sont pourtant plus importantes[1]. Ainsi, au-delà de la perception des inégalités de revenu, les Français ont surtout l'impression de vivre dans une société hiérarchisée selon des statuts. Dans la majorité des autres pays occidentaux, c'est la vision d'une société principalement composée de « classes moyennes » qui prédomine.

> ***« Sentiment français que la concurrence est déloyale, et les règles systématiquement contournées. »***

La sensation de vivre dans une société hiérarchique s'accompagne du sentiment que la concurrence est déloyale et que les règles sont systématiquement contournées. Ainsi, nous suspectons particulièrement les riches et nos élites de ne respecter aucune règle : 52 % des Français estiment que « de nos jours, on ne peut arriver au sommet sans être corrompu », alors que cette part n'excède pas 20 % aux États-Unis, en Angleterre ou en Norvège. Mais nous ne sommes pas plus cléments envers les « pauvres » : près d'un Français sur deux pense que la plupart des chômeurs ne font pas de véritables efforts pour trouver un emploi, alors que seuls 15 % des Suédois, 18 % des Danois, 30 % des Espagnols, ou encore 35 % des Allemands partagent ce point de vue[2]. Selon cette même enquête, 62 % des Français

1 Ces résultats sont issus de l'enquête International Social Survey Program de 1999 consacrée aux inégalités.
2 Ces données sont issues de l'European Social Survey 2002-2009.

© GROUPE EYROLLES

pensent que << la plupart de leurs concitoyens essayent d'obtenir des services et des allocations auxquels ils ne sont pas éligibles >>, contre 20 % qui sont d'un avis contraire, et 18 % sans avis tranché sur la question. Parmi les 11 pays de l'Europe de l'Ouest recensés, les Français se classent dans le trio de tête des opinions négatives sur l'utilisation des allocations par leurs concitoyens, avec l'Allemagne et l'Angleterre. En comparaison, seuls 32 % des Danois pensent que leurs concitoyens essayent de bénéficier de façon indue d'allocations, soit quasiment deux fois moins qu'en France.

Le sentiment de ne pas appartenir à une même communauté se manifeste également de façon inquiétante dans la vie professionnelle. Moins d'un Français sur quatre est prêt à travailler davantage que ce qui lui est demandé afin d'aider son entreprise ou son organisation à réussir[1]. C'est, de loin, la proportion la plus faible parmi l'ensemble des quinze pays occidentaux interrogés. En moyenne, dans les autres pays, près de deux personnes sur trois déclarent vouloir travailler plus pour aider l'institution dans laquelle elles sont employées. C'est presque trois fois plus que chez nous ! Pour comprendre ce divorce avec l'entreprise, il faut tenir compte du fort sentiment d'injustice dans la valorisation du travail : plus d'un Français sur deux considère qu'il n'est pas payé correctement, étant donné ses efforts et la qualité de son travail. Parmi les pays occidentaux, les Français sont, avec les Portugais, ceux qui se sentent le moins récompensés des efforts qu'ils fournissent au travail[2]. À ce compte, il n'est pas étonnant que nous affichions le plus

« Sentiment français que la concurrence est déloyale, et les règles systématiquement contournées. »

1 Clark A., « Promouvoir la réciprocité dans le travail », dans Askenazy P. et Cohen D., *Seize nouvelles questions d'économie contemporaine*, Économiques 2, Albin Michel, 2010.
2 Source: International Social Survey Program : "Work orientations", 2005.

© GROUPE EYROLLES

haut niveau de conflit entre employés et managers au sein des pays d'Europe de l'Ouest[1].

Défiance envers les institutions publiques

Nous sommes aussi particulièrement critiques envers la démocratie représentative, nos élus et les partis politiques.

■ LA DÉFIANCE FRANÇAISE EN CHIFFRES

Selon l'European Social Survey, 71 % des Français disent avoir une faible confiance dans le Parlement, contre 58 % en moyenne dans 18 autres pays d'Europe. Le taux de défiance envers le Parlement en France est largement plus élevé que celui manifesté au Danemark (34 %) ou en Finlande (37 %), ou dans des pays d'Europe continentale comme l'Autriche (61 %) ou la Belgique (60 %), mais aussi dans les autres pays d'Europe méditerranéenne comme l'Espagne (58 %) ou l'Italie (60 %). Les Français ne font pas plus confiance aux hommes politiques et aux partis politiques : 82 % d'entre eux déclarent avoir une faible confiance dans les politiciens, et 87 % affirment ne pas faire confiance aux partis politiques. ■

Près de deux Français sur trois déclarent se méfier de la justice. C'est la défiance la plus élevée parmi les pays d'Europe de l'Ouest, après l'Espagne et le Portugal. Près des deux tiers des Français se déclarent insatisfaits du fonctionnement de leur démocratie[2] et ils sont autant à penser que « les élus et les dirigeants politiques » sont corrompus[3]. C'est surtout la collusion entre les milieux politiques

1 Voir Davoine L. et Méda D., « Place et sens du travail en Europe : une singularité française ? », document de travail du Centre d'étude de l'emploi, n° 96, 4 février 2008.
2 Selon l'European Values Survey de 2008, 60 % des Français se déclarent insatisfaits du fonctionnement de la démocratie.
3 Lascournes P., *Une démocratie corruptible*, La République des idées, Le Seuil, 2010.

© GROUPE EYROLLES



— Essaie de rentrer ça une fois pour toutes dans ton petit crâne de clébard borné : je suis un individualiste.

© GROUPE EYROLLES

et les milieux d'affaires qui est sanctionnée. Nous n'avons pas non plus une grande confiance dans les syndicats[1] et nous avons une opinion encore plus négative de nos entreprises, et en particulier des banques[2]. La crise financière a pu accentuer la défiance vis-à-vis de certains acteurs de la vie économique, mais il s'agit d'une tendance profonde qui persiste depuis fort longtemps[3].

Les causes de la défiance : une société hiérarchique

Les Français expriment bien plus souvent que les citoyens des autres pays développés le sentiment de vivre dans une société hiérarchique qui évince la réciprocité et la coopération. Pour en comprendre les causes, une analyse centrée sur les seules inégalités de revenu est insuffisante. La France est l'un des pays européens où ces inégalités et le taux de pauvreté sont les plus faibles.

Notre défiance résulte d'un cercle vicieux qui nous distingue des autres pays. Le fonctionnement hiérarchique et élitiste de l'école nourrit celui des entreprises et de l'État. Plus qu'ailleurs, notre école est en charge de la seule transmission du savoir, au détriment de l'apprentissage de la coopération. Plus qu'ailleurs, elle classe et trie les élèves. L'école française est l'archétype de l'enseignement vertical[4]. C'est ce que révèlent les enquêtes récentes sur les méthodes pédagogiques dans les pays de l'OCDE. Les élèves sont interrogés sur la fréquence avec laquelle « ils prennent des notes au

1 Seuls 35 % d'entre nous faisaient confiance aux syndicats en 2011, voir *Les Cahiers du Cevipof*, n°°54, juillet 2011.
2 En 2011, nous étions 78 % à ne pas faire confiance aux banques, 61 % à ne pas faire confiance aux grandes entreprises privées et 54 % à nous défier des grandes entreprises publiques. Voir *Les Cahiers du Cevipof*, *op. cit.*
3 L'enquête du World Values Survey montre que nous étions 66 % à exprimer notre faible confiance dans les grandes entreprises au début des années 1980.
4 Algan Y., Cahuc P. et Shleifer A., "Teaching Practices and Social Capital" , *American Economic Journal* : *Applied Economics*, 5(3), 2013, pp. 189-210.

© GROUPE EYROLLES

tableau ›› ou ‹‹ travaillent en groupe sur des projets ›› au cours d'une période de classe. En France, 56 % des élèves déclarent consacrer la totalité de leur temps à prendre des notes au tableau. C'est le taux le plus élevé parmi l'ensemble des pays de l'OCDE avec le Japon. À l'inverse, 72 % des élèves français affirment ne jamais travailler en groupe avec leurs camarades. Naturellement, dans tous les pays, les élèves consacrent du temps à prendre des notes au tableau. Mais la France est le seul pays à présenter un tel déséquilibre dans les pratiques pédagogiques. Les pays nordiques et les pays anglo-saxons sont ceux qui panachent de façon la plus équilibrée travail en groupe et cours magistraux. Leurs élèves déclarent passer au moins la moitié du temps à travailler collectivement. Notre système éducatif, basé sur la transmission du savoir et la sélection, n'inculque pas les compétences sociales indispensables à la coopération.

> ***« Notre système éducatif n'inculque pas les compétences sociales indispensables à la coopération. »***

En conséquence, nos entreprises et les pouvoirs publics s'appuient surtout sur la hiérarchie pour gérer les ressources humaines. L'analyse du fonctionnement des entreprises françaises par Geert Hofstede, qui était psychologue chez IBM, est très révélatrice. Il a collecté plus de cent mille questionnaires sur les attitudes des employés dans près de cinquante pays. Il a élaboré un ‹‹ indice de distance hiérarchique ›› (*Power Distance Index*) pour mesurer le pouvoir des employés sur leurs subordonnés. Son indice se fonde sur des questions concernant la crainte des salariés d'être en désaccord avec leurs supérieurs hiérarchiques, l'autocratisme et la volonté des subordonnés d'être associés aux prises de décision.

Dans son classement, la France a le plus fort indice de distance hiérarchique parmi les pays industrialisés comparables. Dans l'entreprise française, les consignes partent du haut pour descendre

© GROUPE EYROLLES

tous les échelons sans véritable concertation. L'autonomie des salariés et leurs opportunités de coopération sont limitées plus que partout ailleurs[1]. Les conclusions de Geert Hofstede, fondées sur le fonctionnement d'une seule entreprise, ont été confirmées par l'examen de l'autonomie des managers dans 4 000 entreprises aux États-Unis, en Europe et en Asie[2]. L'autonomie des managers français se situe nettement au-dessous de la moyenne, loin derrière celle des Suédois, des Allemands, des Américains et des Anglais, mais aussi derrière celle des Italiens et des Portugais[3].

Les conséquences économiques et humaines de la défiance

Notre défiance ne diminue pas seulement notre propension à coopérer. Les personnes moins confiantes sont aussi en moins bonne santé physique et mentale[4]. Elles sont surtout moins heureuses. Ainsi, une personne ayant égaré son portefeuille contenant 150 euros et ses papiers d'identité, et qui pense qu'on ne les lui rapportera pas, se déclare-t-elle nettement moins satisfaite de sa vie en général qu'une personne qui estime qu'elle pourra tout récupérer. John Helliwell et Shun Wang évaluent à deux tiers l'accroissement de revenu nécessaire pour compenser la perte de bien-être associée au fait de penser que personne ne rapportera votre portefeuille et vos papiers[5]. Deux tiers, c'est énorme. Pourtant, ce chiffre est vraisemblable, car l'enjeu n'est pas seulement le portefeuille et son

1 Voir aussi d'Iribarne P., *La Logique de l'honneur. Gestion des ressources humaines et traditions nationales*, Le Seuil, 1989 ; Philippon T., *Le Capitalisme d'héritiers*, La République des idées, Le Seuil, 2007.

2 Bloom N., Sadun R. et Van Reenen J., "The Organization of Firms across Countries", *CEP Discussion Paper*, n°°937, juin 2009.

3 Les auteurs notent que leur mesure du degré d'autonomie est parfaitement corrélée à l'indice de distance hiérarchique de Geert Hofstede, ce qui confirme la robustesse de ces classements et la mauvaise place qu'y occupe la France.

4 Kawachi I. et Berkman L. F., "Social Cohesion, Social Capital, and Health", dans Berkman L. F. et Kawachi I., *Social Epidemiology*, Oxford University Press, 2000, pp. 174-190.

5 Helliwell J. et Wang S., "Trust and Well-Being", NBER working paper 15911, 2010.

© GROUPE EYROLLES

contenu, mais la qualité des relations sociales. Penser que personne ne rapportera votre portefeuille, c'est penser vivre dans un environnement hostile où chacun ne s'intéresse qu'à soi. John Helliwell estime ainsi que la différence des niveaux de bien-être entre le Danemark et la France s'explique principalement par la plus faible confiance interpersonnelle dont font preuve les Français[1].

Le contraire de la confiance n'est pas seulement la défiance, mais aussi l'angoisse et la terreur existentielle. Les sociétés préindustrielles étaient marquées par des risques mortels, comme la sécheresse ou les épidémies, qui relevaient de la *fortuna*, de la responsabilité des dieux et non des hommes. C'était donc surtout la foi, et non la confiance, qui importait pour apaiser les angoisses humaines. La société moderne offre une image inversée : la majorité des risques sont perçus comme relevant directement de l'action des hommes et c'est pourquoi nos sociétés modernes sont aussi fortement anxiogènes. De la possibilité de pouvoir faire confiance aux autres, de pouvoir croire en la capacité des autorités publiques à réguler des risques tant économiques (crise financière, fermeture d'entreprises…), environnementaux (Tchernobyl, Fukushima…) que sanitaires (crise de la vache folle, grippe H1N1…), dépend en grande partie notre aptitude à surmonter nos angoisses les plus profondes.

> ***« Le contraire de la confiance n'est pas seulement la défiance, mais aussi l'angoisse et la terreur existentielle. »***

Mais notre défiance ne se limite pas à produire du stress. Elle constitue aussi un handicap économique considérable. Pressé par ses pairs d'expliquer l'origine de la richesse des nations lorsqu'il reçut le prix Nobel d'économie en 1972, Kenneth Arrow surprit tout le monde en ne mentionnant aucun facteur économique traditionnel tel

1 Helliwell J., "Well-Being and Social Capital : Does Suicide Pose a Puzzle ?", *Social Indicators Research*, vol. 81, 2007, pp. 455-496.

© GROUPE EYROLLES

que le travail ou l'accumulation de capital physique et humain, mais uniquement la confiance : « *Virtuellement, tout échange commercial contient une part de confiance, comme toute transaction qui s'inscrit dans la durée. On peut vraisemblablement soutenir qu'une grande part du retard de développement économique d'une société est due à l'absence de confiance réciproque entre ses citoyens*1. » La confiance facilite grandement les échanges entre les hommes dans des sociétés modernes complexes où il est impossible de stipuler par contrat les moindres détails des engagements des parties. À l'inverse, la défiance agit comme une véritable taxe et entrave le développement des échanges.

L'intuition d'Arrow a été confirmée par une multitude de travaux qui ont mis en lumière la relation entre la confiance et une variété de phénomènes économiques, tels que l'investissement et l'innovation, le développement des échanges entre pays, le choix des actifs financiers, la taille et l'organisation des entreprises, ou encore la croissance. Dans les économies modernes, qui reposent sur les services et l'innovation, les initiatives individuelles et la coopération jouent un rôle primordial. La capacité des entreprises à développer des méthodes de travail horizontales, qui donnent toute leur place à l'initiative et à la responsabilité de chacun, est donc essentielle pour promouvoir la croissance et le bien-être. Aujourd'hui, performance économique et performance sociale vont de pair. L'école a un rôle primordial à jouer pour réenclencher un cercle vertueux en abandonnant la conception hiérarchique des rapports sociaux dès le plus jeune âge, au profit de nouvelles méthodes pédagogiques qui laissent toute leur place aux compétences sociales à côté des compétences cognitives. ■

1 Arrow K., "Gifts and exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, 1972, pp. 343-362.

© GROUPE EYROLLES