

Confiance et proximité

Claude Dupuy♣ et André Torre@

in Pecqueur B. et Zimmermann J.B. (eds), 2004, *Economie de Proximités*, Hermès, Paris

La question de la confiance, même si rarement abordée en tant que telle, se trouve souvent au cœur des analyses du fait local. Le terme revient souvent dans les travaux des chercheurs qui travaillent sur les districts ou les systèmes locaux d'innovation. Pour Camagni (1995) par exemple, c'est le lien familial ou culturel et le lien de confiance qu'il implique qui expliquent le processus d'agglomération. Pour Becattini (1992), la confiance joue un rôle important dans la construction socio-économique des relations au sein d'un district industriel, suivant en cela l'intuition de Marshall (1898), pour lequel la confiance « bien informée » constitue le produit des relations entre acteurs d'un même groupe (firme, district) et se diffuse ensuite au sein de cette collectivité. De manière générale, la confiance est souvent présentée comme un ingrédient essentiel de l'action collective et de la constitution de collectifs au niveau local, voire plus simplement comme un élément indissociable des interactions locales.

L'argument souvent avancé par les chercheurs en Economie Spatiale et Régionale pour s'intéresser aux relations de confiance consiste dans la mise en relation de deux conjectures, qui peuvent se résumer ainsi :

- 1) Les interactions locales possèdent un avantage déterminant par rapport aux relations à distance ;
- 2) Les interactions locales s'appuient sur des liens de confiance.

C'est de la mise en commun de ces deux propositions qu'on déduit que l'instauration de relations de confiance constitue un avantage déterminant dans le succès des systèmes locaux

♣ LEREPS, Université des Sciences Sociales de Toulouse, 21 allées de Brienne, 31000 Toulouse.
Tel. 33.(0)5.61.12.87.07, e mail :cdupuy@univ-tlse1.fr

@ UMR SADAPT, INA.PG-INRA, 16 rue Claude Bernard, 75231 PARIS Cedex 05.
Tél. 33.(0)6.09.10.04.13., Fax. 33.(0)1.44.08.16.57. e-mail. torre@inapg.inra.fr

de production ou des regroupements localisés de producteurs, en particulier parce qu'elle préserve du caractère anonyme des relations à distance.

Cet intérêt pour la notion de confiance ou pour celle, souvent présentée comme contingente, de coopération, fait suite au développement des recherches anglo-saxonnes (Gambetta, 1988, Lazaric et Lorenz, 1998) puis françaises (Aubert et Sylvestre, 2001, Laufer et Orillard, 2000, n° spéciaux de la *Revue du Mauss*, 1994 et d'*Economies et Sociétés*, 1998) concernant l'analyse des relations de confiance mais également l'application de cette notion à l'étude de situations concrètes. Les possibilités d'analyse des comportements altruistes ou super-coopératifs des acteurs économiques offertes par ce type de recherche trouvent en effet un écho tout particulier dans le domaine de l'Economie Spatiale et Régionale en raison de l'émergence des thématiques liées aux questions d'apprentissage et de dynamiques organisationnelles au niveau local. Elles se sont incarnées dans trois directions principales :

- tout d'abord dans l'analyse des milieux, puis des milieux innovateurs, ainsi que l'ont souligné des auteurs tels que Hansen (1992) ou Camagni (1995). La confiance est alors assimilée à une denrée permettant de mettre en place et de maintenir un processus de solidarisation des acteurs, processus qui s'apparente davantage à l'apparition d'un comportement collectif qu'à une relation de nature explicitement coopérative. En ce sens, la définition de la confiance ici retenue, même de manière diffuse, ressemble à celle d'Arrow (1974), pour qui elle constitue un nécessaire lubrifiant des relations sociales ;

- une deuxième direction est explorée avec les travaux des auteurs conventionnalistes, au premier rang desquels Storper (1995), pour lesquels le haut niveau de complexité des échanges interindividuels, dû au fort degré d'incertitude des transactions, conduit à la nécessité d'intermédiations de nature interprétative, les conventions ou la culture locale(s) ;

- la conception voisine, quoique plus évolutive, des tenants des dynamiques de proximité fait appel, outre à cette confiance de nature communautaire, à des déterminants davantage liés aux personnes, voire aux organisations dans lesquelles elles s'insèrent (Dupuy et Torre, 1998 a et b, Torre, 2000, Torre et Chia, 2001). La confiance se distingue alors des règles par son caractère non aliénable, qui lui confère toute son importance dans le face à face de proximité et peut contribuer à la résolution de problèmes productifs.

Ces analyses mettent en évidence le lien confiance/localisation, les relations sociales se voyant encadrées dans des contextes locaux d'interaction, mais elles ne disent rien sur les situations qui dépassent le cadre des interactions locales et se déroulent «dans une modernité qui distingue progressivement l'espace du lieu, en favorisant les relations avec un autrui

absent avec lequel on n'est jamais en situation de face à face » (Giddens, 1994). Afin de dépasser cette vision un peu naïve de la notion de confiance et du rôle idyllique qu'elle serait en mesure de jouer au niveau local, il faut se tourner successivement vers l'analyse de la relation de confiance (I), celle-ci s'inscrit largement dans les réseaux sociaux dans lesquels sont "encastrés" les agents (II). Nous analyserons son importance dans le cadre d'une analyse en termes de proximité tant du point de vue des dynamiques collectives qu'elle contribue à créer (III) que des rapports que peuvent entretenir organisations et territoires (IV).

I. La relation de confiance: avoir confiance et faire confiance

Pour séduisante qu'elle soit, la conception de relations locales fondées avec succès sur la confiance mérite un examen soigneux, ne serait-ce que parce que la définition de termes tels que confiance, construction collective ou proximité est parfois d'un abord difficile. Elle pose en particulier la question de la construction des relations sociales, qui conditionne largement l'établissement de règles de coordination entre les acteurs, et fait reposer la pérennité du système sur un concept souvent trop faiblement identifié. Ainsi, on constate une ambiguïté entre les notions de confiance et de coopération, facilement assimilées, voire dans le meilleur des cas liées causalement.

Les remarques décapantes de Arrow (du type "la confiance ne peut s'acheter sur un marché" (1971)) peuvent constituer une bonne base de compréhension des relations de confiance, mais il faut être un peu plus précis pour rendre le concept opérationnel. On notera tout d'abord que la relation de confiance prend son sens en présence d'incertitudes, telles que l'information imparfaite ou incomplète dont disposent les agents (incertitude qui affecte la relation présente) et la difficulté à produire des anticipations parfaites (incertitude qui concerne la difficulté à prédire les actions futures des concurrents ou partenaires).

Confiance, risque et incertitude

Il est évident que la question de la confiance ne présente plus d'intérêt si l'avenir est certain. C'est bien en raison du caractère partiellement ou totalement incertain de ce dernier que l'agent économique doit ou non faire confiance.

Deux auteurs importants ont travaillé avant la seconde guerre sur l'action en contexte d'incertitude. Il s'agit de Knight, qui distingue l'incertitude non mesurable (incertitude) de l'incertitude mesurable (risque), et de Keynes, qui distingue l'improbable et l'incertain. Aujourd'hui, les économistes distinguent trois formes d'avenir :

- l'avenir certain, pour lequel la confiance est inutile puisque l'agent économique est parfaitement informé de ce qui va se passer ;
- l'avenir risqué, pour lequel les individus disposent d'une information partielle et peuvent distinguer plusieurs scénarios sur la base de probabilités objectives ;
- l'avenir incertain (ou incertitude radicale au sens de Keynes) pour lequel les agents en sont réduits à des probabilités subjectives.

Il existe donc des contextes d'actions « risqués ». Liée à une perception subjective de l'avenir, la question de la confiance se pose en relation avec celle du risque, question moderne s'il en est : dans les sociétés traditionnelles, la croyance aux cosmologies, au destin ou à l'intervention divine fait que les résultats des activités expriment la volonté secrète des Dieux (Luhmann, 1979). Dans les sociétés modernes, au contraire, le risque « acceptable » varie selon les contextes et prend essentiellement deux formes. La première, de nature relationnelle, nous intéresse ici avant tout, en raison de la liaison directe avec les relations de proximité. Toutefois, de nombreuses relations s'effectuant dans le cadre d'engagements anonymes, la relation de confiance peut dépasser ce schéma pour s'inscrire dans des systèmes abstraits de natures très diverses : la monnaie, les règles d'hygiène et de qualité, les appellations d'origine dans le domaine agricole (voir ci-après). La confiance envers ces systèmes abstraits, ou dans ce que l'on peut également appeler des dispositifs, repose sur la fiabilité des règles qui les régissent. Il peut s'agir notamment de la croyance dans l'efficacité de la science ou des politiques monétaires, dans les règles de traçabilité au niveau alimentaire... Le risque boursier est ainsi encadré par un certain nombre de garde fous institutionnels, qui ne l'éliminent pas complètement pour autant. Lyotard (1979) relève que la post-modernité est caractérisée par le doute quant à l'efficacité de ces systèmes abstraits (ESB par exemple), doute qui peut conduire les individus à re-localiser leurs interactions.

Ainsi, et pour amplifier les termes de Coriat et Guennif (1998), « *la confiance est la fille de l'incertitude et du risque* ».

Avoir confiance

Mais comment un individu réagit-il en contexte d'incertitude ou de risque ? Imaginons qu'un agent économique souhaite agir alors qu'il ne connaît pas toute l'information disponible (si elle est disponible ...) pour son action, qu'il ne désire pas acquérir cette information (s'il existe des vendeurs d'information...) ou prendre du temps de recherche. Agissant dans un environnement incertain, il doit faire une estimation subjective sur la base

d'une information partielle. S'il estime son information suffisante, alors il agira dans un contexte d'incertitude.

Chez Knight, l'agent raisonne dans un contexte incertain. Keynes parle d'« esprits animaux » pour qualifier ce dynamisme naturel qui pousse les agents économiques à entreprendre en dépit du contexte incertain. Dans les deux cas l'agent adopte un comportement de confiance, au sens anglo-saxon du terme « confidence », ce qui conduit à une première définition (Guennif, 1999) : avoir confiance c'est « entreprendre des actions en assumant la possibilité que les résultats de ces actions ne soient pas ceux attendus. En d'autres termes, ces anticipations pourraient bien être déçues. Lorsqu'il assume cette possibilité, l'individu fait preuve de confiance ».

Pour résumer, *la confiance est la mère de l'action.*

Faire confiance (1) : la confiance communautaire

La définition précédente de la confiance (*confidence*) est trop globale pour caractériser toutes les relations sociales et n'intègre pas le rapport direct à l'autre. Une première manière d'envisager cette relation est **la foi, qui correspond à ce qu'on nomme « confiance aveugle » dans le langage commun.**

Il s'agit d'une confiance absolue, d'ordre domestique, résumée par Livet (1994) en quelques conditions :

- deux acteurs X et Y présupposent qu'il y a une incertitude quant au fait que Y réalise l'action A. Ce point est présupposé mais non explicité ;
- X met entre parenthèse cette incertitude sans chercher à la mesurer ou à la limiter par l'imposition de contraintes supplémentaires ;
- ni X ni Y ne tentent de rechercher des garanties.

La confiance « aveugle » exige que les garanties ne soient pas édictées, leur abandon constituant une preuve de confiance : si X demandait des garanties, il dégraderait la qualité de la relation. Cette relation particulière de confiance correspond à une relation entre individus « sur socialisée », d'ordre communautaire ou familial, au sein duquel l'action est encadrée dans un jeu de règles souvent informelles. Il s'agit d'une grandeur davantage attachée à une communauté (religieuse, ethnique, d'origine...) qu'à une personne. Toutefois, la confiance ainsi mise dans une personne peut être démentie par les actions ultérieures de cette dernière.

Faire confiance (2) : la confiance interpersonnelle

Une autre façon de considérer la confiance est de l'inscrire d'emblée dans un cadre inter-individuel.

La confiance interpersonnelle s'appuie sur un apprentissage fait d'engagements mutuels, de signes que l'on donne à l'autre pour justifier sa confiance. Il s'agit d'une grandeur attachée à la personne. De ce fait, la confiance interpersonnelle n'est pas une donnée qui préexiste à la relation sociale, une information stockée ni une ressource dans laquelle les acteurs peuvent puiser. Cette confiance, qui peut posséder une dimension spatiale quand elle est saisie dans les aspects tacites ou informels de la relation de face à face, entretient, comme on le montrera plus bas, une relation dialectique avec la proximité et la réciprocité.

On la présente comme suit (Dupuy et Torre, 1998a) :

- X présuppose une incertitude quant au fait que Y réalise l'action A et Y présuppose une incertitude quant au fait que X réalise l'action B¹ ;
- X s'engage pour limiter l'incertitude sur ses comportements futurs et prouver sa bonne volonté à Y, et réciproquement (ceci induit un comportement de coopération) ;
- de la répétition de ces actions et de l'enchevêtrement des engagements naît la relation de confiance.

L'analyse de l'engagement présente le mérite de préciser l'étude de la relation de face à face. En s'engageant, on répond à deux préoccupations : tout d'abord, restreindre sa liberté de conduite en fournissant à l'avance des indications sur la manière dont on va réagir à certaines évolutions de son environnement, ensuite, réduire l'incertitude quant au comportement des autres acteurs en faisant circuler de l'information concernant ses décisions futures. Le caractère public de l'action d'engagement contribue ainsi à simplifier l'anticipation du comportement des autres agents, ce qui apparaît comme particulièrement important dans la constitution des systèmes locaux, qui doivent en outre intégrer une dimension d'action collective. En effet, la levée d'une partie de l'incertitude doit participer à l'élaboration commune d'une politique de développement, par exemple. Bien sûr, l'engagement n'est pas toujours mis au service d'une stratégie d'instauration de la confiance, comme le prouve l'exemple de la menace crédible. Mais dans ce cas, il est fait de signaux de bonne volonté, qui doivent montrer que l'on est prêt à collaborer sur le moyen terme.

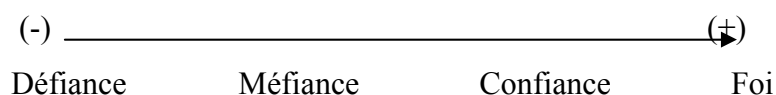
Ainsi, *la confiance inter-personnelle est la mère de l'interaction.*

Faire confiance (3) : la question de la confiance préalable

Si l'on prend la confiance interpersonnelle au pied de la lettre il ne peut y avoir construction de la confiance, puisque celle-ci repose sur un calcul économique visant à lever l'incertitude sur les termes de l'échange, mais que ce calcul conduit les acteurs à jeter la suspicion sur la démarche ainsi entreprise. Il s'agit d'une démarche de nature foncièrement méfiante, qui justifie l'expression parfois employée de "paradoxe de la confiance". Soit on fait une confiance absolue *a-priori*, soit on s'abstient de relations de confiance.

Pour sortir de ce dilemme, il faut effectuer une **distinction entre la confiance que l'on attribue à quelqu'un ou à ses intentions futures, confiance porteuse d'incertitude, et le fait d'entrer dans une relation de confiance**. La confiance initiale, fondée sur la réputation de la personne ou sur des attributs de nature communautaire, peut être déçue par les actions ultérieures. On peut (Mayer et alii, 1995), si l'on se place du côté de la personne qui désire inspirer la confiance, considérer que cette dernière repose sur différents attributs (les compétences de cette personne, sa bienveillance à l'égard du croyant éventuel – *i.e.* la mesure dans laquelle elle veut être crue - et l'intégrité attribuée à cette personne – *i.e.* la mesure dans laquelle elle adhère à un ensemble de règles auxquels l'autre croit), parfois mobilisables à des moments différents. L'engagement à collaborer dépend du degré de confiance préalable que l'on met dans la personne et la recherche d'une stratégie d'instauration de la confiance repose sur le calcul réalisé à priori entre le niveau de risque perçu et le niveau de confiance. Quand la relation se développe, on acquiert de nouvelles informations, en particulier sur l'intégrité du partenaire, et l'on peut s'en servir pour étayer son jugement, si bien que de nouveaux attributs se trouvent alors mobilisés.

Se pose alors la question du degré de confiance que l'on accorde à son interlocuteur : est ce que je fais entièrement, un peu, ou pas du tout confiance ? Pour suivre Servet (1997) et son axe imaginaire de la confiance, il existe une pluralité de relations, qui vont de la défiance (pas d'interaction) à la foi :



¹ Cette incertitude peut porter soit sur les intentions soit sur les compétences de l'autre.

II. Construire la confiance

Comment un agent peut-il limiter les risques liés à l'interaction dans un contexte d'incertitude ?

Une première façon d'aborder le problème est de **considérer que la confiance est le résultat d'un calcul rationnel des individus**. C'est la voie choisie par Kreps (1990), dont le modèle fait aujourd'hui référence.

Le modèle de réputation de Kreps

Le modèle de Kreps est simple. Un individu quelconque A1 doit décider d'accorder sa confiance à B. A1 ne rencontrera plus B. B doit décider ou non de trahir ou de coopérer avec A1. B va rencontrer par la suite A2, A3, A4. Les individus Ai doivent donc choisir ou non de coopérer avec B. Si B a honoré ses engagements, alors sa réputation est intacte, s'il a trahi un A au tour précédent alors sa réputation est souillée définitivement. Ce modèle simple aboutit à une stratégie évidente pour B. Si le jeu est répété indéfiniment, B aura intérêt à honorer ses engagements. Sa stratégie « honorable » est source de richesse car elle lui ouvre la possibilité d'interactions futures.

Ce modèle, qui s'avère utile à l'analyse des liens entre confiance et proximité, est limité au cadre de la confiance inter-personnelle. L'individu est anonyme, « vierge » de toute réputation lors de la première interaction (pas de confiance préalable). Il s'ensuit une logique d'auto-renforcement, qui l'incite à ne pas trahir.

Le modèle de Kreps possède un certain nombre de limites, qui tiennent aux hypothèses choisies :

- les agents A sont informés du comportement passé de B, la relation est inter-personnelle et non anonyme ;
- plus l'anonymat est fort plus la trahison se développe ;
- l'équilibre de la confiance est contrecarré par des stratégies « périodiquement traitres »² ;
- le fait que le jeu soit infiniment répété influe sur le résultat observé. Si le jeu était fini, les agents A seraient dépassés par la stratégie de l'"arnaqueur", qui cache son jeu jusqu'au

² Ce résultat est très proche de ceux obtenus dans nos simulations avec un dilemme du prisonnier (Dupuy et Torre, 1998b)

dernier coup pour trahir ensuite brutalement, stratégie qui se fonde sur un accroissement de la confiance dégagée par l'effet de réputation et l'expérience positive issue des répétitions ;

- les agents A sont informés des comportements de B et cette information est fiable (transitivité).

La réputation

Le mécanisme de punition mis en place dans le modèle de Kreps ne serait pas suffisant pour garantir la coopération dans un jeu répété. Le garant en est ce que Kreps appelle **la réputation**, et qui **correspond à la mémoire des acteurs** : en situation d'information imparfaite sur la structure des gains de l'adversaire ou du partenaire (*i.e.* d'incertitude sur leurs actions futures), la réputation d'un des joueurs est bonne s'il n'a jamais triché, et irrémédiablement souillée dès la première défection. La réputation s'acquiert, et n'est jamais donnée d'emblée. Ainsi, la connaissance commune conduit à une auto-validation du processus (Orléan, 1994), la confiance résultant de l'établissement d'un cercle vertueux qui garantit la coopération.

Chaque joueur va engager des ressources dans la coopération sans savoir si son adversaire n'en profitera pas, le processus de coordination s'effectuant par l'observation mutuelle (essentielle ici) des actions du partenaire. **La réputation ainsi mise en évidence repose sur une logique circulaire**, qui oblige la partie à qui l'on fait confiance à l'honorer dans la seule mesure où, si elle en abuse, elle se prive des opportunités futures d'engager des transactions profitables. En effet, l'engagement à coopérer (et donc à faire confiance et anticiper qu'elle soit honorée) doit s'évaluer à l'aune des coopérations antérieures et donc de la réputation déjà acquise (bonne ou mauvaise). Ceci est vrai dans le cas de deux acteurs ayant déjà collaboré antérieurement et qui se trouvent en situation de réviser (ou non) leurs engagements en fonction des événements passés. Mais cette règle pourrait s'étendre également aux nouvelles opportunités de coopération, quand l'un des acteurs (voire les deux) s'est déjà engagé auparavant dans des relations de coopération, mais avec d'autres partenaires. On sort ici du jeu répété à deux acteurs et l'on aborde la possibilité (évoquée par Kreps) d'une réputation pouvant se transmettre à des tiers et donc utilisable dans de nouvelles relations.

Si l'on retient cette idée, la distinction entre confiance et réputation repose sur le fait que cette dernière peut continuer à exister alors même qu'elle est souillée (la mauvaise réputation), alors que, dans une telle situation, la confiance disparaît. De plus, la réputation peut se transmettre, et pas la confiance. La réputation peut donc représenter

l'un des éléments constitutifs de la confiance, un des attributs mobilisables pour engager (ou non) une relation de confiance, à côté de la reconnaissance communautaire par exemple. Elle va de pair avec la confiance interpersonnelle, se construisant dans la répétition, mais n'est pas mobilisée dans le cas de confiance communautaire. Chez Kreps toutefois, il est possible d'entamer une relation en l'absence de réputation et de confiance préalable, ce qui fait tomber son modèle sous le joug du paradoxe de la confiance évoqué plus haut.

La confiance interpersonnelle peut-elle précéder l'action ?

Dans le modèle de Kreps la confiance inter-personnelle est le résultat de l'action. Si on lève l'hypothèse que la réputation de B doit être intacte lors de la première interaction, on peut considérer que la confiance peut préexister à la relation. Donnée d'emblée, elle ne repose pas sur la succession d'actions visant à établir une réputation. Dans ce cas, les A_i vont faire confiance à tous les B_i (et non plus au seul B) et peut-être pas aux C_i .

On peut comprendre la confiance préalable en considérant qu'elle n'est pas attachée à la personne mais à la communauté à laquelle celle-ci appartient, au sein de laquelle les individus sont en mesure d'apprendre puis de transmettre conventions sociales et standards de comportement, facilement reconnaissables, à l'extérieur et en interne au groupe. On voit que ce système d'information, fondé sur la communication sociale, s'il ne se brise pas, est un garant de l'homogénéité culturelle et constitue le soubassement du suivi des relations de confiance, marquées par le sentiment d'une identité commune. En circulant, les informations fournissent la base d'une reconnaissance générale des individus. La confiance n'est plus alors seulement une donnée qui préexiste à la relation sociale, elle devient aussi construite par cette relation.

Si l'on veut aller plus loin on peut dire que, dans de telles relations, un acteur n'est jamais totalement anonyme : non seulement il peut bénéficier de la réputation acquise au cours d'interactions précédentes, mais encore un certain nombre de "qualités" de nature communautaire lui sont attribuées, ce qui permet de nouer la confiance préalable. " Lorsque X cherche à évaluer s'il peut faire confiance à Y, ce qu'il analyse est la nature de la relation de Y à une certaine communauté et à ses règles : est-il un membre fiable de cette communauté ? " (Orléan, 1994). L'action peut s'appuyer sur la réputation ou sur des signes d'ordre communautaire, qui reposent sur des normes ou des conventions dont les membres de la communauté se servent pour décider d'agir dans un contexte d'incertitude. La seule rationalité économique n'est pas en mesure d'expliquer tous les actes des individus.

Premier bilan : les deux pôles de la relation de confiance

Nous avons donc deux pôles dans la relation de confiance. Un pôle sous-socialisé, pour lequel la confiance n'est que le produit d'une interaction « rationnelle », et un pôle sur-socialisé, pour lequel elle est « totalement » insérée dans des réseaux sociaux.

Pôle sous-socialisé (la confiance inter-personnelle)	Pôle sur-socialisé (la confiance communautaire)
-Le caractère répété des transactions favorise la relation de confiance -Cette répétition à un caractère auto-renforçant -La relation est limitée à un cadre inter-individuel -La confiance est le résultat d'une recherche individuelle de gains d'une rationalité marchande -La réputation est une information « publique »	-Toute relation humaine est « encadrée » dans des réseaux sociaux -La relation de confiance s'appuie sur une réputation inscrite dans ces réseaux -La rationalité marchande n'explique pas tous les comportements économiques

L'analyse de ces deux pôles permet de mieux appréhender le contenu et les caractéristiques de la relation de confiance, telle que décrite dans la littérature :

- d'une part, elle s'inscrit dans une interaction de face à face et de ce fait peut aboutir à des constructions « stratégiques » de la confiance ;

- d'autre part, un individu n'est jamais « désencadré » de ses réseaux sociaux, il est toujours « situé » et « situable » par ses interlocuteurs (par ses origines, ses habits, sa réputation...).

L'examen concret d'une relation de confiance au niveau local doit tenir compte de ces deux caractères : la dimension stratégique de toute relation de confiance et son ancrage dans une relation sociale.

III. Confiance et dynamique des systèmes locaux

Avant d'aborder la question du rôle éventuel de la confiance au niveau local, il est nécessaire de poser les bases de la dynamique des agglomérations locales, faite avant tout des relations entre agents. C'est en effet dans ce cadre que s'appréhendent les relations de confiance et d'apprentissage organisationnel constituant une part des dynamiques collectives d'action, qu'il s'agisse de la prégnance des événements passés ou plus encore de leur poids dans la construction de futurs (parfois stratégiques) communs. On introduira ensuite les relations de confiance dans ce schéma, afin d'analyser le rôle qu'elles jouent dans les dynamiques locales et les actions collectives entreprises par les individus.

Les relations inter-acteurs

La distinction introduite par Schumpeter (1935) entre circuit économique - compris comme la représentation statique d'un système économique - et développement économique - qui s'inscrit dans un processus de rupture de régime, la dynamisation provenant d'une modification des équilibres décrits tout d'abord, pour des raisons pratiques, de manière statique - est toujours valable. Sur cette base, on repère un ensemble de relations inter-acteurs, que l'on peut classer suivant les cinq critères suivants :

- relations verticales et horizontales, les premières incluant non seulement les échanges de type achats-ventes mais également la partie verticale des relations de coopérations inter-firmes, alors que les secondes concernent aussi bien les liens entre partenaires appartenant à de aires de marché différentes que les liaisons entre concurrents directs ;

- relations volontaires ou involontaires. Les premières concernent les échanges marchands mais également les échanges verticaux et horizontaux d'informations, alors que les secondes font référence à la présence d'externalités technologiques (non marchandes) ou pécuniaires (de nature marchande et s'exprimant souvent par une action sur les prix des biens);

- relations formelles ou informelles. Les relations de coopération peuvent être médiatisées par la signature d'un contrat, voire consister seulement en échanges techniques ou de savoirs ;

- caractère marchand ou non des échanges, qu'il s'agisse, dans le premier cas, d'achats et ventes de biens ou de savoir faire technologiques, ou encore de coopérations informelles et volontaires, voire involontaires ;

- liens entre Science et Industrie, qui ne doivent pas être confondus avec la relation technologique au sein des systèmes industriels³.

Sur la base de ces relations, on peut esquisser un processus de dynamique locale divisé suivant deux grands axes arbitraires, le poids du passé et la convergence des anticipations vers un futur commun (Krugman, 1991), les effets de dynamiques locales de proximité venant se diffuser par l'intermédiaire des canaux identifiés ci dessus. Pour le poids du passé, l'approche repose sur une dynamisation des effets identifiés dans le circuit statique (Torre, 1993). En ce qui concerne la convergence des anticipations l'accent est mis de manière privilégiée sur la possibilité de construction d'un avenir collectif à partir des représentations des acteurs.

Interactions locales et action collective

Au niveau local, les interactions entre acteurs s'établissent sur une base de connaissances communes.

Trois cas peuvent se présenter quand il s'agit d'acteurs déjà implantés au niveau local :

1) Soit les acteurs sont déjà entrés en interaction et donc la réputation (bonne ou mauvaise) est déjà établie ;

Soit il s'agit de leur première interaction. Dans ce cas :

2) Soit ils appartiennent à une même communauté (ou à des réseaux identifiés), ce qui relève de la dimension communautaire de la confiance ;

3) Soit ils ont déjà une réputation établie auprès des acteurs avec lesquels ils vont entrer en interaction, cette réputation ayant été rapportée par des tiers.

³ Une autre manière de classer les relations est de faire une distinction entre les interactions directes et indirectes (i.e. médiatisées par le marché ou par une technologie)

Le problème est évidemment plus ardu pour les nouveaux arrivants, **qui peuvent ne retrouver aucun des trois cas ci-dessus**. Dans cette situation la méfiance est forte, et la réputation (bonne ou mauvaise) des nouveaux entrants doit se construire au cours des interactions successives. **C'est pourquoi ces derniers constituent à la fois un ferment de déstabilisation et une force de dynamisme au niveau local.**

Acteurs et représentations collectives

Les comportements des acteurs en termes de vision future présentent un caractère structurant du système local. L'exemple le plus frappant est celui des prophéties autoréalisatrices, qui rendent effectifs les choix effectués au niveau local, les anticipations venant à se réaliser même si le sentier choisi n'est pas toujours "supérieur" en termes de rendement. On peut ici incriminer l'optimisme foncier des entrepreneurs, les « esprits animaux », ou encore l'existence d'une prégnance culturelle propre à un espace donné. Se pose la question des modalités de réalisation de cette pérennisation des liens formels ou informels, au premier rang desquels on suppose souvent la présence de la confiance, garant de la coopération. Tout manquement à cette règle va causer des problèmes à la firme qui en est responsable et peut conduire à une perte de confiance de partenaires locaux.

Dans le cas d'action collective, il s'agit de dépasser la dimension de l'agent représentatif au profit du collectif. Pensons aux comportements mimétiques, à la formation d'opinions communes par l'intermédiaire de relations de coopération ou de confiance, ou encore au rôle joué par les politiques publiques ou technologiques d'incitation. On affirme souvent que la confiance est nécessaire à la convergence dans le temps des anticipations des agents, et qu'en son absence ces derniers ne seront pas en mesure de s'agglomérer dans le futur, voire même de se projeter ensemble au sein d'un même système local...

Les avantages présentés par l'instauration d'une relation de confiance dans un cadre d'action collective concernent aussi bien l'harmonisation des comportements des participants à un groupe que la possibilité d'une action menée en commun (Zand, 1972). La confiance va contribuer à faciliter :

- la circulation des idées, des connaissances et des savoir-faire à l'intérieur du groupe ;
- la discussion concernant les objectifs et les problèmes à résoudre ;
- la recherche systématique de solutions alternatives ;
- l'adhésion des membres du groupe autour de solutions et d'un futur communs.

Dans cette situation, peuvent se mettre en place, par l'intermédiaire d'effets de renforcements positifs, des cercles vertueux favorables aux processus de développement local. Les anticipations favorables faites par un agent se verront renforcées par la présence d'anticipations identiques chez d'autres individus, et ainsi de suite, si bien que la confiance dans le futur et la décision de (continuer) d'entreprendre en commun peuvent naître de ce type de mouvement.

Euphorie localisée et confiance

Une telle convergence des représentations peut aboutir au développement localisé d'un "climat de confiance" producteur d'euphories localisées d'origines très diverses (Ruée vers l'or aux USA, folie spéculative et immobilière dans la Silicon Valley à la fin du XXième siècle...). Le développement de ces phénomènes mérite toute notre attention car il permet de mieux analyser le lien pouvant exister entre "faire confiance" et "avoir confiance". Prenons un exemple : en situation d'incertitude, les agents économiques vont minimiser les risques en recherchant des garanties (le banquier demandera des garanties, l'entreprise limitera ses investissements...). N'ayant pas confiance, les agents économiques ne font à leur tour pas confiance... Inversement, si la conjoncture s'améliore, les agents prendront plus de risques, économiquement mais aussi dans les relations inter-individuelles.

Cette dynamique, qui combine les deux formes de la confiance (avoir et faire), peut conduire à des états collectifs que Braudel qualifie "d'excès de confiance". Tout commence par un événement (économique ou non, global ou localisé) qui renforce la confiance. Dès lors l'optimisme s'installe et s'auto-renforce du fait de l'interaction localisée d'agents "confiants". Dans ce climat, les agents, prêts à prendre des risques plus importants, sont peu à peu victimes de ce que nous pouvons appeler l'illusion de la confiance, ce qui se traduit notamment et naturellement par la recherche d'actifs plus risqués et par un affaiblissement des garanties demandées. La confiance est renforcée par le fait que, dans ce type de situation, les interactions sont importantes et favorisent le développement de prophéties auto-réalisatrices "localisées", ou par le fait que les agents appartiennent aux mêmes réseaux sociaux.

La crise de confiance

Inversement, lorsque la conjoncture se retourne, les agents cherchent à se défaire de leurs positions risquées, des garanties sont demandées et l'appartenance aux mêmes cercles sociaux ne suffit plus.

Marshall décrit bien ce phénomène : « Les transactions aventureuses ont des conséquences qui dépassent vite les seuls responsables... Lorsque le crédit d'une banque est attaqué par la rumeur, ils sont les premiers à se précipiter pour échanger leurs billets ; ils firent confiance dans l'ignorance, ils se défient dans l'ignorance et la fureur (...). C'est ainsi que les faillites se propagent et la crise de confiance devient générale (...) ; le feu passe d'une maison à l'autre... »

On peut ainsi trouver de nombreux exemples de crises localisées, engendrant des effets cumulatifs (fermetures d'entreprises, puis de commerces, suivies de dépression immobilière), qui traduisent le rôle important joué par la confiance dans les processus de développement ou de récession des systèmes locaux.

La dimension communautaire

Une piste d'analyse intéressante réside également dans l'existence, au niveau local, d'un contexte d'échanges "domestiques" ou "communautaires", qui laisse une grande place aux relations informelles (Estades, 2000). On retrouve cette dimension dans les systèmes locaux se caractérisant par des phases de transition ou de survivance des relations de nature tacite, dans lesquelles le rapport marchand n'est pas mis au premier plan (Letablier, 2000). C'est alors à la confiance communautaire qu'il faut faire appel, en mettant l'accent sur les dimensions sociales de ce phénomène.

On peut également considérer, sur cette base, la question de la culture présente dans un groupe national ou ethnique (ce que Karpik (1989) nomme la confiance dans une communauté), qui implique un haut degré de corrélation entre ses membres, en mesure d'apprendre et de transmettre en interne certains standards ou conventions de comportement (David, 1994). L'homogénéité culturelle, produite par un système d'information efficace, est alors présentée comme le garant du suivi des relations de confiance, marquées par le sentiment d'une identité collective commune ; ceci est d'autant plus vrai dans les réseaux de petit nombre, ou qui ne se chevauchent pas. Ce type de confiance, présent dans les systèmes type district industriel traditionnel, a certainement largement contribué à leur succès. Elle peut également constituer un frein à l'expansion économique en raison de son caractère par trop localisé et limité à un faible nombre de participants, le processus dynamique de verrouillage

aboutissant alors à l'obtention de standards inférieurs. Il est clair enfin qu'un système fondé sur ces valeurs est facilement déstabilisable par l'entrée de nouveaux partenaires.

La seule confiance communautaire est loin, toutefois, d'épuiser le rapport complexe entre confiance et proximité, qui se nourrit à la fois des relations de nature résiliaire et des interactions de nature interpersonnelle.

IV. La proximité

La prise en compte de la proximité, en particulier géographique, implique une montée en complexité, qui ne peut s'accommoder de la dichotomie entre deux pôles de la confiance et conduit à se pencher sur ses dimensions organisationnelles. Il est commode, toutefois, de commencer par les approches sur et sous socialisées, afin d'extraire les éléments de compréhension dont elles sont porteuses, avant d'intégrer la dimension organisationnelle, nécessaire à une bonne appréhension des relations productives.

Chaque système secrète ou supporte ainsi des règles, plus ou moins formelles, qui impliquent des modalités et degrés divers de confiance, ainsi que des repères différents selon le mode d'action collective engagée :

- tantôt cette dernière suppose des intentions d'action implicites et se voit portée par des supports personnalisés propres aux participants à l'interaction (comme dans le cas de la confiance communautaire). La confiance repose alors sur un certain nombre de repères, qui relèvent de la communauté ou de la relation interpersonnelle, et la proximité géographique constitue un élément important dans la mise en place d'une relation de confiance au niveau local ;

- tantôt l'action collective repose sur des intentions d'action explicitement énoncées, portées par des structures d'actions elles aussi explicitement formulées (comme les règles issues des structures de pouvoir). Le rôle joué par la proximité géographique est alors moins prégnant, tant les aspects organisationnels ou institutionnels prennent de l'importance.

Intentions d'action implicites (1) : Confiance communautaire et proximité⁴

Si les organisations locales reposent plutôt sur des relations de type confiance domestique, alors elles sont fortement ancrées dans l'espace. Dans ce cas, confiance rime

⁴ Les cas ici présentés sont évidemment arbitrairement tranchés pour des raisons de simplicité analytique. Dans la réalité, des situations plus complexes, associant deux ou trois de ces formes peuvent apparaître.

avec proximité⁵. Ce type d'organisation se nourrit de solidarités de nature spatiale, que l'on retrouve dans les cas du district industriel ou même du milieu innovateur. La présence d'un lien de confiance entre les acteurs va leur permettre d'envisager de manière plus efficace leur avenir commun, en renforçant la préférence pour le futur et en facilitant leur quête de relations porteuses de bénéfice mutuel. De ce point de vue, la confiance constitue l'un des éléments de compréhension des dynamiques locales, telles qu'elles se présentent au niveau domestique.

Il importe toutefois de ne pas oublier que l'existence d'une relation de confiance de type domestique n'est en aucun cas le garant de l'absence de tout problème dans l'avenir. Tout d'abord parce que l'on peut établir des rapports harmonieux et pour autant s'engager sur des sentiers inférieurs, voire faire des erreurs d'anticipations quant aux processus de développements futurs. Les anticipations des agents ne sont que rarement du type rationnel, *i.e.* impliquant une connaissance du modèle. Il leur est difficile de prévoir les évolutions futures du système, au premier rang desquelles les mutations provenant de l'extérieur, telles que l'introduction de nouveaux acteurs ou de nouveaux comportements. De même, les acteurs peuvent se trouver engagés dans des processus irréversibles de nature sous optimale, sur lesquels il est impossible de revenir en raison des caractéristiques techniques du système (path dependancy) et des phénomènes d'apprentissage organisationnel (inertie organisationnelle). Enfin, la confiance peut favoriser l'apparition d'inerties telles des rentes de monopole ou des routines sous optimales, reproduites par les acteurs.

Intentions d'action implicites (2) : Confiance interpersonnelle et proximité⁵

Si les organisations locales reposent plutôt sur des relations de type confiance interpersonnelle, alors leur ancrage à l'espace, qui peut être fort, est également plus facilement réversible. La relation qui s'établit entre les acteurs est fondée sur la répétition des interactions et sur l'établissement de réputations.

Il a été montré dans différents travaux que le rapport de proximité pouvait contribuer à la mise en place de réseaux de coopération ou d'innovation au niveau local (rèfs). La confiance constitue bien alors le lubrifiant des relations sociales et économiques, alors que de la répétition des relations de face à face, permise par la faible distance, naissent les liens de partenariat.

⁵ Proximité géographique ici, mais également proximité organisée quand il s'agit de réseaux ethniques, dans lesquels la référence à une même origine fait naître la relation de confiance. On rejoint les remarques reprises de

Le temps joue ici un rôle central. En effet, la confiance se construit au fil du temps par l'intermédiaire des interactions, et a tendance à se renforcer dans le cas de relations positives. Plus le temps passe et plus il devient difficile aux acteurs locaux de sortir de cette relation et de se délocaliser. En effet, le calcul de risque devient clair : échanger une relation de confiance (dont on fait l'hypothèse qu'elle est forte) contre une incertitude forte dans un autre lieu. On comprend que la tentation de délocalisation repose sur des incitations autres, fiscales, ou de localisation à proximité des marchés ou des concurrents.

En revanche, le coût social à payer pour la délocalisation n'est pas très élevé en cas de mise en place de relations de méfiance suivies. Contrairement au cas de la confiance communautaire, l'action consistant à quitter le système local n'entraîne pas de conflit avec une communauté d'origine et peut donc se réaliser sans trop de difficultés. On comprend pourquoi les technopoles ou parcs technologiques tentent de promouvoir des relations informelles et personnelles entre les acteurs locaux, de manière à les insérer un tant soit peu dans une communauté locale et à éviter les tentations de délocalisation excessives, par exemple dues à la concurrence des territoires.

La confiance organisationnelle

La prise en compte de la dimension organisationnelle, essentielle pour comprendre les relations industrielles et productives, **permet de dépasser l'opposition entre conceptions sur et sous socialisées de la confiance**. En effet, l'approche organisationnelle, si elle repose sur une appréhension des relations interpersonnelles (présente dans la version sous-socialisée), ne peut faire l'économie d'une dimension communautaire (présente dans la version sur-socialisée), patente au sein de la firme ou entre différentes organisations comme en témoignent les termes de culture d'entreprise ou de communauté d'intérêts par exemple. Par ailleurs, l'introduction de la proximité géographique, qui vient complexifier l'analyse, ne peut se satisfaire d'une dichotomie trop simple entre deux dimensions polaires. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire d'introduire une nouvelle dimension de la confiance, particulièrement bien adaptée au cas des relations productives. Il s'agit de la confiance organisationnelle, qui intègre à parts inégales les aspects sur et sous socialisés de la relation de confiance.

Giddens dans l'introduction du texte.

La confiance organisationnelle constitue une extension de la relation de confiance interpersonnelle (relation de face à face) au principe de l'action collective. Elle présente un intérêt pour l'analyse des comportements de groupes et des actions collectives.

Elle ajoute, à la dimension engagement face à l'autre, le dépassement de la simple relation de face à face ainsi que la prise en compte des règles qui s'appliquent dans l'organisation et concernent les réponses à apporter ou les procédures à mettre en œuvre en fonction de situations préalablement définies. S'il s'agit d'une entreprise, ces règles vont avoir trait à la hiérarchie interne, à la procédure de fixation des salaires... Dans le cas d'une organisation de type réticulaire, il va s'agir de l'adhésion à des normes de production, de la participation à un syndicat... Du coup, l'engagement peut prendre deux dimensions : explicite et implicite :

- explicite dans une situation d'engagement préalable et formalisé à respecter des règles internes. Dans ce cas, il s'agit plutôt d'une stratégie d'action collective au service de la production d'un bien commun. Les règles permettent l'apprentissage de la coopération par la production d'une interprétation commune lors de mises à l'épreuve ;

- implicite en toutes circonstances car il n'est pas nécessaire de faire une déclaration préalable de respect d'une procédure. La participation à la coordination d'action devient suffisante, qui impose des contraintes que l'on montre être décidé à respecter (Reynaud, 1998). Les engagements implicites se mettent en place et se tissent au cours de la relation, qui implique une répétition et des validations successives des relations ainsi mises en place.

Les engagements implicites se mettent en place et se tissent au cours de la relation. Toutefois, ici c'est le principe de l'action collective qui prime sur la relation de face à face. Il est donc nécessaire d'introduire un troisième terme d'action collective, si bien que la relation peut s'écrire ainsi (Torre et Chia 2001, inspiré de Reynaud, 1998) :

- deux actions coordonnées A et B sont nécessaires pour réaliser une action collective C ;

- X présuppose une incertitude quant au fait que Y réalise A et C, et réciproquement (même chose pour tout autre membre de l'organisation);

- X participe à la coordination d'action pour limiter l'incertitude sur ses comportements futurs et prouver sa bonne volonté, et réciproquement (ceci induit des comportements de coopération) ;

- cette participation est interprétée comme un engagement implicite, qui va construire la confiance.

Intentions d'action explicites et Règles d'organisation⁵

Si les organisations locales reposent sur des intentions d'action explicitement énoncées et font donc appel à une dimension organisationnelle fortement formalisée, la liaison avec la proximité a toutes les chances d'être plus faible.

C'est le cas des organisations reposant (partiellement ou en totalité) **sur la confiance organisationnelle**, comme les organisations de producteurs régulées par des règles peu interprétables et très contraignantes. La dimension spatiale présente dans ce type d'organisations, celle des AOC par exemple, est purement géographique, liée à l'origine contrôlée du produit. Les producteurs sont réunis par les règles formelles de leur organisation et leur origine géographique⁶.

Le système de règles peu interprétables et de pouvoir suffit à coordonner l'ensemble, et la méfiance semble l'emporter sur la confiance. Ce type d'organisation présente l'avantage de ne pas impliquer de convergence *ex ante* des anticipations et de pouvoir faire reposer la pérennité ou la stabilité du système sur une construction de nature procédurale. Toutefois, elle se heurte à la question de la stabilité des comportements des acteurs. Tout d'abord, parce que l'opportunisme des comportements ou la mauvaise foi peuvent conduire à des engagements non suivis de réciprocité par les partenaires. Les relations entretenues par les acteurs viennent s'insérer dans ce cadre préexistant, qui exerce une contrainte par l'application de rapports de pouvoir ou encore par le durcissement des règles. Les acteurs ne peuvent plus utiliser les repères de l'action commune pour se coordonner (notamment la confiance domestique, qui ne peut plus jouer son rôle de ciment du lien social) ; la coordination se fait par les règles.

Tout dépend alors de la place laissée à l'interprétation de ces règles. Plus elles sont interprétables, et plus la confiance pourra s'établir. Dans l'ensemble des cas toutefois, le lien entre » confiance et proximité reste ici ténu et limité à des dimensions secondaires de la relations productive.

⁶ La question de l'origine des biens et des personnes mériterait des développements plus importants, tant elle établit un lien à distance avec un territoire, qu'il s'agisse de réseaux ethniques ou communautaires, de caractéristiques identitaires des produits ou de référents éthiques dans le choix de ces derniers (fabrication par des enfants...). Par exemple, dans le cas de produits liés à l'origine géographique, comme les produits AOC ou les biens alimentaires dont on recherche la traçabilité, c'est bien la confiance dans les systèmes abstrait ou dans les dispositifs qui est en cause. Le lien géographique se fait alors à distance, voire de manière symbolique.

Conclusion

Cet article répond à un objectif précis : tenter d'éclairer les relations entre deux notions complexes, la confiance et la proximité. Notre texte, après une présentation des principales caractéristiques de la relation de confiance, permet de montrer qu'au delà de la notion standard de confiance interpersonnelle, fondée sur la relation de face à face, existe une autre approche, qui fait référence à une conception de nature communautaire, davantage centrée sur les capacités d'encastrement social des individus. Cette division commode permet de comprendre un certain nombre de dynamiques à l'œuvre au sein des systèmes locaux de production. Toutefois, ces deux approches présentent l'inconvénient d'être respectivement trop fortement sous et sur socialisées pour couvrir l'ensemble du spectre des relations de proximité, en particulier dans leur versant productif. La confiance organisationnelle indique une piste, qui permet d'aller plus loin dans cette appréhension, et de révéler les relations qui se font jour au sein d'organisations localisées. On peut alors comprendre que la relation entre confiance et proximité est différente selon les types de confiance mobilisée au niveau local : si la proximité joue un rôle important dans les systèmes fondés sur la confiance domestique, les engagements peuvent être plus facilement réversibles dans ceux fondés sur la confiance interpersonnelle, alors que la présence d'une confiance de type organisationnel n'introduit qu'un lien faible avec la proximité.

Bibliographie

Essentiels

- Axelrod R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, traduit en 1992, *Donnant Donnant, Théorie du comportement coopératif*, Odile Jacob.
- Becattini G. (1992), Le District Marshallien : une notion socio-économique, in Benko G. et Lipietz A. (eds), *Les régions qui gagnent*, PUF. Paris.
- Dupuy C. et Torre A. (1998b), Cooperation and Trust in Spatially Clustered Firms, in Lazaric N. et Lorenz E. (eds), *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar, Londres.
- Gambetta N. (1988), *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Kreps D.M. (1990), Corporate culture and economic theory; in Alt J. et Shepsle K. (eds), *Perspective on positive political economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Laufer R. et Orillard M. (2000) (eds), *La Confiance en Question*, L'Harmattan, Paris.
- Lazaric N. et Lorenz N. (1998) (eds), *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar, Londres.
- Torre et Chia (2001), Le pilotage d'une AOC par la confiance, *Gérer et Comprendre*, 65, Septembre, 55-68.
- Guennif S. (2000), *Incertitude, confiance et institutions en échange marchand. Recherche sur les fondements de la confiance et application au cas de la sous-traitance dans le secteur de la mécanique de précision*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Paris.

Pour en savoir plus

- Aubert F. et Sylvestre J.P. (2001) (eds), *Confiance et Rationalité*, INRA éditions, Paris.
- Brousseau E. (2001), Confiance ou contrat, confiance et contrat, in Aubert F. et Sylvestre J.P. (eds), *Confiance et Rationalité*, INRA éditions, Paris.
- Bidault F. (1998), Comprendre la Confiance : la nécessité d'une nouvelle problématique ; *Economies et Sociétés*, n°8-9, 33-46.
- Charreaux G. (1998), Le rôle de la confiance dans le système de gouvernance des entreprises. *Economies et sociétés*, n° 8-9, 47-65.
- David P.A. (1994), Les standards des technologies de l'information, leurs normes de communication et l'Etat: un problème de biens publics, in Orlean A. (ed), *Analyse Economique des Conventions*, P.U.F., Paris.
- Dupuy C. et Filippi M. (2000), Marchés d'Organisation, Territoires et Confiance : Concurrence et Coopération au sein des Réseaux de Producteurs dans le Domaine Agro-alimentaire, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3.
- Dupuy C. et Torre A. (1998a), Liens de Proximité et Relations de Confiance, in Bellet M., Kirat Th., Langeron-Leteno Ch. (eds), *Proximités : approches multifformes*, Hermès, Paris.
- Estades (2000), Confiance et contrôle dans le partenariat recherche-industrie, in Laufer R. et Orillard M., *La Confiance en Question*, L'Harmattan, Paris.
- Giddens A. (1994), *Les conséquences de la Modernité*, L'Harmattan, Paris.
- Letablier M.T. (2000), L'Inscription Spatiale des Produits : Spécificité et Logique du Lieu, *Revue d'Economie régionale et Urbaine*, 3, 475-488.
- Livet P. (1994), *La communauté virtuelle*, L'Eclat, Paris.
- Lyotard J.F. (1979), *La condition Post-Moderne*, Paris, Ed. de Minuit.
- Marshall A. (1898), *Principles of Economics*.
- Mayer R.C., Davis J.H., David Schoorman F. (1995), An integrative model of organizational trust, *Academy of Management Review*, 20, 3, 709-734.

- Reynaud B. (1998), Les conditions de la confiance. Réflexion à partir du rapport salariat, *Revue Economique*, 49, 6, 1455-1471.
- Sako M. (1995), *The informational requirement of trust in supplier relations: evidence from Japan, the UK and the USA*, Communication au Séminaire interdisciplinaire "Confiance, apprentissage et anticipation économique", Université Technologique de Compiègne, Janvier. Servet
- Torre A. (2000), Faut-il avoir confiance dans les techniques de production de la confiance ? Liens de proximité et stratégies des acteurs, in Laufer R. et Orillard M., *La Confiance en Question*, L'Harmattan, Paris.
- Williamson O.E. (1993), Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics*, XXXVI, 453-486.
- Wintrobe R. et Breton A. (1986), Organisational Structure and Productivity, *American Economic Review*, 76, 3, 530-538.
- Zand D.E. (1972), Trust and managerial problem solving, *Administrative Science Quarterly*, 17, 2, 229-239.
- Zucker L. (1986), Production of Trust : Institutional sources of economic structure, 1840-1920, *Research in Organizational Behavior*, 8, 53-111.