

Notes de lecture



Laurent Éloi, *Économie de la confiance*, Paris, Seuil, 2012.

Par Jérôme Cihuelo, RT 30

L'ouvrage d'Éloi Laurent, économiste à l'OFCE, se propose d'investiguer la notion de confiance à la lumière de travaux en économie, mais aussi en sociologie et en sciences politiques. Il engage tout au long du manuscrit une lecture socio-économique ouvrant sur plusieurs angles de questionnement : quelles sont les différentes définitions et les diverses formes ? Peut-on vraiment mesurer la confiance ? Quels sont ses causes supposées et ses effets sur l'économie et la démocratie ? Quelles en sont les politiques et les idéologies ?

Une définition de la confiance appelant un traitement de sa dynamique relationnelle

L'auteur opère un premier travail notionnel visant à poser les termes d'une définition. La démarche consiste dans un premier temps à procéder par la négative en excluant les dimensions ne relevant pas de la confiance (foi, assurance, capital social). Cette démarche traduit le caractère polysémique d'une notion obligeant à se détacher de recouvrements communément opérés. La définition retenue au final, exprimée dans des termes généraux, demanderait d'un point de vue sociologique à être précisée et prolongée ; « la confiance est une espérance de fiabilité dans les conduites humaines, qui suppose un rapport à un autre être humain dans le cadre d'une situation incertaine dans un but et un contexte précis, cette espérance de fiabilité étant le fruit d'une volonté individuelle » (p. 24). En premier lieu, le *rapport à autrui*, soutenant la confiance, pourrait être envisagé de deux manières restituant plus étroitement la dynamique relationnelle.

D'une part, la confiance correspond, selon nous, à un processus relationnel au sens où elle se construit et s'apprécie dans l'échange. Elle dépend d'épreuves successives permettant de réinterpréter de manière circonstancielle les qualités attribuées aux personnes, aux organisations et aux services délivrés, et au-delà de réévaluer le caractère équitable de l'échange. Elle demande, en ce sens, à se transformer et à trouver des confirmations régulières. Elle ne s'apparente pas à une composante stable de l'échange qualifiant durablement les individus. Elle apparaît comme une composante sociale nécessaire, transitoire et locale de l'échange. Cette ligne d'interprétation présente l'intérêt de saisir la dynamique de la confiance, au-delà d'une description des conditions de l'engagement et des dispositifs de confiance (de jugement et de promesse) tels que peut, par exemple, nous les proposer L. Karpik (1996, et non pas Louis Quéré, comme indiqué par erreur par l'auteur). Plus précisément, la confiance ouvre sur une relation d'échange mobilisant une norme de réciprocité. Dans sa lecture étymologique de la fidélité, E. Benveniste (1969, p. 118) souligne l'étroitesse du lien entre confiance et crédit. Le pourvoyeur de la confiance fait crédit à une personne auprès de laquelle il dispose d'une créance. L'extinction de la dette prend alors la forme de la garantie et de la protection offertes ; « sous leur forme primitive, ces relations entretenaient une certaine réciprocité : mettre sa *fidès* en quelqu'un procurait en retour sa garantie et son appui ». Autrement dit, la confiance donne la possibilité à son pourvoyeur de la mobiliser comme une règle d'obligation afin d'obtenir un engagement réciproque. La relation de confiance ne se limite donc pas à cet échange asymétrique (souvent vu ainsi par les théories des sciences économiques et de gestion)

dans lequel le pourvoyeur s'expose au seul opportunisme du partenaire retenu.

D'autre part, la confiance participe, toujours selon nous, d'une relation de délégation¹. Elle consiste à confier à son bénéficiaire une chose précieuse affectant directement les intérêts, au sens large, du délégant. Ce dernier remet entre les mains du délégataire une partie de son destin. Dans le cadre de cette relation asymétrique, le délégant prend le risque de l'erreur de jugement ou de la tromperie. En d'autres termes, la confiance attribuée conduit à se rendre vulnérable (Lorenz, 1998 ; Quéré, 2006). Dans ces conditions, la confiance demande à être rapprochée de la notion de consentement incluant la notion de libre arbitre. L'acte de confiance conduit à choisir de se dessaisir d'une partie de la maîtrise de son action et de se vulnérabiliser. Autrement dit, la confiance procède d'un *pari* partiellement étayé par des connaissances et des dispositifs réducteurs d'incertitude.

Le dépassement de cette connaissance toujours imparfaite mobilise aussi la catégorie de la *croyance* peu mobilisée par l'auteur, voire rabattue sur celle de foi. La confiance, se situant toujours entre l'incertitude et l'assurance totale, requiert de croire dans la personne investie de cette confiance (Simmel, 1996). Rejoignant G. Simmel, L. Karpik souligne que la confiance prend sa source dans un « système composite qui mêle connaissance et croyance. Autrement dit, pas de confiance sans croyance » (Karpik, 2003, p. 529). La confiance procède d'une croyance en la propension du délégué à honorer la parole donnée et, par suite, à se conformer à « l'attente de comportement qu'on a formé pour lui ».

Enfin, Éloi Laurent considère, à la lumière du lien entre incertitude et vulnérabilité, que « calcul, confiance et défiance se trouvent étroitement mêlés chez celui qui donne sa confiance » (p. 21). Il nous apparaît ici impropre de relier la défiance (forme explicite et explicitée de perte de confiance) à la confiance. JM Servet (1994) considère, à ce titre, que la défiance se situe à une des polarités d'un continuum de la confiance. Il nous semblerait plus pertinent de penser la confiance dans son lien indéfectible avec le sentiment de *prudence*. Dans la perspective des termes proposés par Pascale Trompette (2003), la coexistence de ces deux attitudes (confiance et prudence) implique une *discretion* réduisant les risques de fragilisation de la coopération. Dans le cadre d'une relation de confiance, les contrôles ne peuvent se dérouler qu'en les pratiquant dans une certaine clandestinité ou en limitant leur portée effective. D'où, « une grammaire de l'interaction qui négocie constamment entre le manifeste et le dissimulé, de façon à signifier à l'autre que l'on s'en remet à lui et qu'on le considère ainsi digne de crédit » (Trompette, p. 106). Dans l'attente de se fonder sur l'expérience, la confiance fait l'objet de prudence par une mise à l'épreuve du partenaire dans sa propension à respecter la réciprocité de l'échange et à s'éloigner des tentations opportunistes.

Les théories économiques ou la nécessité d'une acception hybride de la confiance

Le passage en revue des grandes théories économiques rend compte d'un phénomène d'occultation ou d'instrumentalisation de la confiance. En ce sens, Éloi Laurent nous rappelle qu'une des grandes figures de la discipline (Keynes) soulignait la centralité de la confiance dans l'activité productive et marchande, tout en pointant l'absence de considération de cette notion par les économistes. Elle apparaît comme un impensé de la théorie économique classique. Toutefois, l'auteur montre qu'elle peut apparaître en creux dans les analyses d'Adam Smith de l'échange marchand ; elle se perçoit comme une condition préalable et tacite des transactions économiques. En ce sens, « il y aurait en somme, guidant en surplomb la « main invisible » agençant les intérêts

¹ Toutefois, l'attribution de la confiance dépasse le simple acte de délégation dans la mesure où elle peut être appréhendée comme un signe de respect et la manifestation d'une considération pour la personne. La confiance consiste à confier quelque chose de précieux auprès d'une personne à laquelle on accorde du crédit.

privés, un « bras invisible » qui ne serait autre que la confiance mutuelle dans la capacité et la volonté des parties à l'échange de veiller à leurs propres intérêts » (pp. 26 - 27). Dans le champ de la sociologie des organisations, on retrouve, selon nous, cette même prise en compte en creux de la confiance à travers l'analyse stratégique des rapports de pouvoir. Selon M. Crozier et E. Friedberg (1977), les stratégies des acteurs sont régulées par la prise en compte simultanée des contraintes institutionnelles, des opportunités du contexte et du comportement des autres acteurs (les règles du jeu). Cette relation stratégique signifie la croyance - locale et temporaire - en un respect des règles du jeu structurant la relation de pouvoir. Chacun a conscience que de la conformité à ces règles du jeu dépend l'échange coopératif et la préservation des enjeux de chacun. C'est dans cette croyance en la réciprocité du respect des règles du jeu et dans l'évaluation partagée des effets déstabilisants de leur remise en cause que se niche implicitement la confiance au cœur des rapports de pouvoir.

Dans les théories contemporaines, la confiance semble, au regard des théories convoquées dans l'ouvrage, souvent relever d'un calcul rationnel. Au cœur du modèle de la confiance incorporée (« *encapsulated trust* ») d'Hardin (2004), l'individu fait acte de confiance auprès d'une personne parce qu'il considère dans l'intérêt de cette dernière d'intégrer ses propres intérêts dans son action - sous-entendant ici une relation préalable source d'interconnaissance. Autrement dit, le déléguant s'en remet à un délégataire aussi longtemps qu'il pense dans l'intérêt de ce dernier de se montrer loyal. D'une autre manière, Williamson (1993) qualifie la confiance interpersonnelle de « confiance stratégique » ou « calculée » pour mieux la diluer dans l'échange marchand. De notre point de vue, on pourrait opérer ici un parallèle avec l'analyse stratégique (Friedberg, 2002) conduisant à replier celle-ci sur la théorie du don ; l'échange social se trouvant ici ramené au rang d'échange politique. De plus, Williamson (1993) ne se contente pas d'évacuer la confiance, mais il s'attache également à réfuter l'intérêt explicatif du concept. La confiance deviendrait un concept inutile. Les échanges dans l'univers économique et social pourraient être décryptés par la seule analyse économique (calculabilité générale, savoir commun). Seules les relations entre proches dans la sphère domestique reposeraient sur la confiance personnelle.

Par delà ces approches, la littérature ouvre sur d'autres alternatives conceptuelles insistant sur l'insertion et la participation de la confiance à un contexte social. En ce sens, Éloi Laurent avance que la confiance interpersonnelle engage des dimensions sociales (norme et valeur morale, réseau, lien social). Il souligne, à l'appui des travaux de Sen (1977), le rôle significatif de l'engagement. Cette notion le conduit à opérer un rapprochement avec les travaux de Marcel Mauss, sans totalement exploiter la veine de la théorie du don. Pourtant, la confiance procède d'une norme de réciprocité faisant appel au « sujet moral ». La confiance ouvre sur une dette obligeant la personne concernée à l'honorer. Le crédit accordé oblige la personne débitrice à se montrer fidèle (à la hauteur) aux engagements pris, à la parole donnée.

Dans la perspective des travaux de Pascale Trompette (2003), la confiance est invoquée comme une norme d'obligation à laquelle la personne, investie d'une « valeur morale », ne peut moralement se dérober. En ce sens, « donner sa parole, ou inversement accorder sa confiance, n'est autre qu'activer une norme de réciprocité, c'est-à-dire l'obligation morale qui sanctionne toute forme manifeste d'opportunisme » (Trompette, p. 104). Par suite, la dimension symbolique de la confiance se comprend également par la valeur accordée à la personne, justifiant de prendre le risque de lui confier un bien de valeur. La confiance procède d'un jugement sur la valeur morale attribuée à la personne, c'est-à-dire sa propension à honorer ses engagements (à respecter la parole donnée). Elle se situe donc au-delà d'une « espérance de fiabilité » retenue dans la définition proposée par Éloi Laurent. Elle se présente comme une relation doublement engageante pour le déléguant (remise d'un bien précieux, don de sa confiance, attribution de qualités morales) et le délégataire (investi d'une valeur morale, obligé à rendre par la confiance donnée et les engagements pris). L'efficacité « performative » de la confiance trouve notamment

sa force dans les mécanismes de réputation et des sanctions sociales. On pense aux travaux (cités par l'auteur) de J. Coleman (1988) sur le marché des diamantaires new-yorkais.

Au-delà, la force contraignante de la confiance vient de la menace d'une rupture d'alliance et d'un basculement dans des rapports antagonistes. En ce sens et comme l'indique P. Trompette, le coût social de la trahison ne se limite pas au retour d'une logique essentiellement instrumentale, mais ouvre sur une crise du lien social ne reposant plus sur la confiance et l'endettement mutuels. Au final, le tour d'horizon proposé par l'auteur montre clairement que la confiance ne peut se réduire à un calcul ou à un engagement moral ; « la confiance se présente donc comme une expérience interindividuelle reposant en partie sur un calcul fondé sur l'intérêt, calcul immergé dans un bain social » (p. 35).

Formes et « démesure » de la confiance

Éloi Laurent poursuit son travail de formalisation de la confiance à travers la constitution de catégories normatives ; les « fausses confiances » (en l'avenir et en soi), les « vraies confiances » (interpersonnelle et institutionnelle) et la « vraie-fausse confiance » (généralisée). Elles permettent de sortir d'une vision univoque de la confiance saisie comme une entité exclusive. La confiance institutionnelle (ex. : gouvernement, parlement, justice, police...) apparaît, selon l'auteur, porteuse d'ambiguïtés. Elle ne renverrait pas exclusivement à la sphère normative des idéaux et des comportements revendiqués, mais à l'espace situé et éprouvé des interactions avec les représentants des institutions. L'ambiguïté pointée peut aussi se lire comme la nécessité de la confiance institutionnelle de se relocaliser au sens de Giddens (1990). Elle se rejoue, non seulement dans la manifestation de compétences et d'une éthique professionnelle, mais aussi dans les traductions opérationnelles des missions attribuées à l'institution. Comme le montre Ph. Warin (1993), la gestion des implicites de l'organisation avec son environnement témoigne d'un travail de « régulation frontalière » opéré par ses agents.

La confiance interpersonnelle est présentée comme le « type le plus robuste de confiance ». A contrario, on pourrait avancer qu'elle participe d'un processus long et précaire. Pour exemple, l'analyse des relations de sous-traitance montre le rôle central des acteurs intermédiaires dans la construction de la confiance au sein de réseaux de partenariat. Ils apparaissent comme des « acteurs-relais » dans l'établissement de liens de proximité et d'interconnaissance. Ph. Neuville (1997) souligne la fragilité de ces dispositifs de délégation dans la production de la confiance. Ils reposent, en effet, sur l'interconnaissance de proximité et la qualité des personnes. Le départ d'un des contractants rend caduc l'accord et demande de tisser de nouvelles relations de confiance avant d'envisager la conclusion d'un nouveau contrat moral. L'élaboration et le maintien de contrats moraux dépendent ici de la qualité et de la stabilité des personnes. Or, les normes managériales de mobilité et de redistribution des équipes rendent plus incertain l'établissement d'une confiance interpersonnelle fondée sur un contrat moral caractérisé par son *intuitu personae*.

Le problème posé par la plasticité de la notion de confiance trouve un prolongement dans la fiabilité des dispositifs de mesure élaborés pour la quantifier. La « confiance généralisée » apparaît comme une forme emblématique des difficultés rencontrées dans l'appréhension statistique du sentiment de confiance. Les enquêtes nationales et internationales se retrouvent dans la formulation de la question suivante : « De manière générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais assez prudent quand on a affaire aux autres ? ». Comme l'indique Éloi Laurent, « cette confiance généralisée, telle qu'elle est définie et mesurée, paraît enserrée dans un réseau de contradictions difficilement surmontables » (p. 41). En effet, la formulation retenue pour saisir ce type de confiance participe d'une représentation désincarnée (individu abstrait), décontextualisée (non situé dans un contexte et une période donnés) et générique (fiabilité générale

des individus). Or, « pour conserver un sens, la notion de confiance doit être limitée à une personne (on fait confiance *intuitu personae*), un groupe ou une institution et à un contexte donné (A fait confiance à B sur la question Q dans le contexte C). Considérée avec sévérité, cette confiance généralisée apparaît donc comme une contradiction dans les termes : c'est une confiance impersonnelle [...] Si c'est au nom de l'expérience de la fiabilité acquise avec d'autres qui se sont révélés dignes de sa confiance que celle-ci est accordée par une personne, il ne peut s'agir de l'humanité tout entière dans tous les contextes possibles et imaginables. Cette confiance, qui se veut « généralisée », sera donc, dans les faits, nécessairement particulière » (p. 41).

Une confiance saisie dans ses effets politiques et économiques

Éloi Laurent s'attache également à saisir la confiance à travers les effets attribués, sinon les bienfaits sur les systèmes économique et politique. Tout d'abord, il rappelle succinctement, en faisant référence à Lorenz, que la confiance demeure un impensé de la théorie standard. En effet et dans le cadre du paradigme walrasien (théorie de l'équilibre général), la dimension de la confiance n'est pas appréhendée et reste au mieux implicitement postulée dans la régulation des échanges économiques. Pour les néo-classiques, c'est le marché qui joue le rôle de stabilisateur lorsque les conditions de la concurrence pure et parfaite sont réunies. La régulation, quasi automatique, par les mécanismes du marché suffit à exclure du champ de la réflexion la question de la confiance. A minima, le marché autosuffisant génère par sa dynamique endogène un sentiment global de confiance.

Dans la perspective de l'économie de la qualité, la confiance apparaît d'autant plus majeure que le « contrat » s'inscrit sur la durée et donne lieu à des réalisations successives. À défaut d'être dans une situation contractuelle à exécution instantanée, la confiance constitue une ressource pour atténuer l'incertitude liée aux nombreuses livraisons ponctuant la relation d'échange. Dans cette perspective, Lorenz (1996) insiste sur l'importance de l'expérience et de l'apprentissage dans l'établissement des liens de confiance.

De manière similaire au champ des *organization studies*, les travaux en économie se concentrent dans leur analyse sur la confiance interorganisationnelle. Cette polarisation sur les relations entre firmes tient notamment au développement de différents types de partenariats tissés entre des entreprises du même secteur. D'une autre manière, une partie de la littérature s'intéresse à la confiance organisationnelle à la lumière du contrat de travail. De façon similaire aux relations client - fournisseur, la confiance s'éprouve au fil des échanges. Elle participe d'un processus de gradation compris comme une prise de risque progressive. L'angle mort de ces travaux se niche ici dans la dynamique des relations fonctionnelles de travail débordant les seuls échanges contractuels entre employeur et salariés. L'analyse des relations de service internes, basées sur des contrats et une asymétrie de position (maîtrise d'œuvre / maîtrise d'ouvrage, client / fournisseur, chef de projet / expert de directions métier), pourrait venir enrichir et actualiser les travaux économiques consacrés à la confiance organisationnelle.

La lecture des travaux s'intéressant aux rapports entre confiance et démocratie amène l'auteur à dépasser les théories mécanistes, sinon controversées des bienfaits civiques et politiques de la confiance. Il nous conduit à saisir toute l'utilité sociale de la défiance pour la vie démocratique d'une société. La défiance des citoyens constitue une source de pression diffuse participant à la formation de dispositifs institutionnels de contrôle de l'action des gouvernants. D'une autre manière et dans la pensée d'un Pierre Rosanvallon (2006), elle peut jouer un rôle actif de « régénérescence de la démocratie par la participation active et critique des citoyens » (p. 90). De manière indirecte, Éloi Laurent nous montre la centralité de la confiance dans le fonctionnement de la société au regard de la ressource qu'elle peut constituer dans les rapports sociaux. L'instrumentalisation de la confiance aux fins d'orientations politiques présente notamment le risque d'ouvrir sur des dérives potentielles.

La confiance peut également se voir réduite à une donnée sociale d'un modèle mobilisé au service d'un projet idéologique dénonçant les structures sociales jugées préjudiciables à la cohésion d'une nation (Putman, 1995) ou à la dynamique économique (Algan et Cahuc, 2007).

De manière générale, « l'idéologie de la confiance » tend, selon l'auteur, à expliquer les dysfonctionnements socio-économiques par les comportements individuels et la défiance généralisée. Autrement dit, il incomberait aux individus, pris dans leurs croyances et leurs immobilismes de toute nature, la faute et la responsabilité d'une situation socio-économique dégradée. En ce sens, « l'injonction « ayez confiance » se fait de plus en plus sonore dans le débat public : si c'est la (mauvaise) tournure d'esprit des individus qui explique leur malheur social (si la « méfiance généralisée » explique la faible croissance économique et le chômage), c'est donc à eux que revient la responsabilité et qu'incombe le devoir d'y remédier » (p. 108). Autrement dit, cette idéologie de la confiance tend à « rabattre la question sociale sur la responsabilité individuelle ». De notre point de vue, cette grille de lecture trouverait également sa pertinence dans une interprétation des dynamiques socio-organisationnelles de la confiance. Les difficultés rencontrées par les managers dans la mise en œuvre des projets de rationalisation sont rituellement attribuées à des comportements de « résistance au changement » de la part des personnes supposées s'y conformer. Ces résistances ont tendance à être élevées au « rang d'invariant anthropologique » (de Coninck, 1998) ; les personnes seraient par nature et par principe méfiantes et résistantes face au changement. On ne pourrait s'en remettre aux individus dans l'exercice de la transformation des organisations.

Cette représentation managériale restitue, là aussi, une psychologisation de l'individu au travail perçu comme attaché à ses routines et faisant preuve de mauvaise volonté. Le coaching tend de la même manière à psychologiser l'engagement au travail et à instiller de la méfiance. Les contradictions de l'organisation sont rabattues sur l'individu renvoyé à son incapacité à les traiter. Cette posture, porteuse de jugements personnels et de signes de méfiance, permet à l'organisation de faire l'économie d'une réflexion sur les carences et contradictions du système. D'une autre manière, la valorisation du modèle de la « firme étendue, innovante et intégrée » constitue une injonction à coopérer et à entretenir des rapports de confiance dans une économie personnelle de réseaux sans cesse réinvestis. De manière emblématique, le mode projet se révèle une organisation structurellement paradoxale qui sollicite régulièrement la confiance tout en la contrariant sans cesse (Cihuelo, 2013). Il cherche à activer le mécanisme social de la confiance tout en entravant son déploiement par les contradictions produites (action programmée / action contingente, transparence requise / asymétrie des intérêts et des positions, coopération obligée / ambivalence des contributeurs, initiative valorisée / autonomie contrainte).

En conclusion

Cet ouvrage donne à voir et à saisir une notion, souvent caractérisée par sa polysémie et sa complexité, à travers la diversité des angles, des approches et des disciplines mobilisés. Le large spectre des travaux économique et sociologique, convoqués tout au long du texte, permet de montrer que la confiance ne peut se réduire à une dimension ou à un mobile d'action. Le travail conduit sur l'historicité du concept rend également compte de l'évolution du rôle attribué à la confiance et de ses usages sociopolitiques. Dans ces termes, elle apparaît à la fois comme un analyseur et un instrument des rapports sociaux.

Dans le même temps, l'ouvrage amène à émettre quelques réserves. On pourrait s'interroger sur la pertinence, voire sur le caractère réducteur de la catégorie « vraie confiance » basée sur deux principales formes (institutionnelle et interpersonnelle) situées aux niveaux macro et microsocial. L'articulation, souvent problématique et controversée, de ces deux formes idéales typiques semble pointer la nécessité de les penser dans des espaces et auprès d'acteurs intermédiaires pouvant ouvrir sur une autre combinaison de dimensions.

D'une autre manière, le travail notionnel centré sur les formes et les dimensions nécessiterait de restituer plus étroitement les processus et dynamiques sociales de la confiance. Enfin, la volonté de rendre systématiquement compte du caractère équivoque des effets politique et économique de la confiance laisse parfois le lecteur désespéré. L'auteur s'attache à restituer un tableau de positions symétriques sans aller véritablement au-delà de cette description des lignes d'opposition traversant la littérature. Le lecteur attendrait que l'auteur travaille plus les oppositions en proposant des interprétations alternatives, voire un point de vue (exprimé en conclusion) aidant à sortir de certaines des impasses théoriques présentées.

Au-delà des réserves émises et des prolongements proposés à différents endroits du livre, l'ouvrage constitue un livre de synthèse de référence qui permet de saisir les multiples enjeux attachés à cette notion et d'interroger les acceptions et les théories dominantes dans le champ. Il tient ici le pari de nous fournir des repères sources de compréhension et de réflexivité pour un public formé aux sciences sociales.

Bibliographie :

- Benveniste, E., 1969, *Le vocabulaire des institutions indo-européennes*. Les Éditions de Minuit, 1969.
- Cihuelo, J., 2013, Le travail en projet à l'épreuve des rapports de confiance, *Nouvelle revue du travail*, n°1.
- Coleman, J., 1988, Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94.
- Coninck, F., 1998, Les bonnes raisons de résister au changement, *Revue française de gestion*, n° 120.
- Friedberg, E., 2002, L'Homo Oeconomicus n'est pas stratégique. In : Terssac, G (dir.). *La théorie de la régulation sociale*. La Découverte.
- Giddens, A., 1994, *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan.
- Karpik, L., 1996, Dispositifs de confiance et engagements crédibles, *Sociologie du travail*, n° 4.
- Karpik, L., 2003, Les fondements symboliques de la confiance. In : Mangematin, V. Thuderoz, C. *Des mondes de confiance*. Ed. du CNRS. 2003.
- Lorenz, E., 1988, Neither friends nor strangers : informal networks of subcontracting in french industry. In : Gambetta, D (dir.). *Trust : making and breaking cooperative relations*. Blackwell.
- Neuville, JP., 1997, «La stratégie de la confiance. Le partenariat industriel observé depuis le fournisseur». *Sociologie du travail*, n° 3.
- Quéré, L., 2006, «Confiance et engagement». In : Ogien, A. Quéré, L. *Les moments de la confiance*. Économica.
- Servet. JM., 1994, Paroles données : le lien de confiance, *Bulletin du MAUSS*, n° 4, deuxième semestre.
- Simmel, G., 1996, *Secret et sociétés secrètes*. Circé.
- Trompette, P. De la prudence... à la confiance. In : Mangematin. V., Thuderoz, C., *Des mondes de confiance*. Ed. du CNRS. 2003.
- Warin, P., 1993, Les relations de service comme régulations, *Revue française de sociologie*, 34, 1.
- Williamson, O., 1993, Calculativeness, trust and economic organization. *Journal of law & Economics*, avril.. anthropologiques n°1, 2007.