

## Peut-on construire une société de confiance en France ?

Yann Algan (Science Po, CEPR, CEPREMAP, OFCE)

Pierre Cahuc (Ecole Polytechnique, CEPREMAP, CREST)

En France, la défiance règne. Les Français se défient beaucoup plus de leurs concitoyens que dans la plupart des autres pays développés. Ils se défient également souvent plus souvent de la justice, du parlement, des syndicats, de la concurrence et du marché. Ce constat, dressé dans notre ouvrage, *La Société de défiance*, a suscité de nombreux débats. Notre analyse des conséquences et des causes de la société de défiance a également rencontré un certain écho.

Selon notre analyse, la défiance des Français n'est pas une tare culturelle. Le fait que les Français soient beaucoup plus nombreux que les habitants des autres pays développés à penser qu'il faille contourner les règles pour réussir révèle un véritable dysfonctionnement de nos institutions et de notre modèle social qui était supposé assurer la solidarité et la coopération entre les citoyens. Nous avons souligné l'importance de deux caractéristiques bien identifiées de notre modèle social susceptible d'entraver la confiance : le corporatisme et la centralisation hiérarchique des décisions par l'Etat. Notre modèle social, basé sur un fonctionnement corporatiste qui octroie les droits sociaux en fonction du statut et de la profession de chacun, segmente la société en institutionnalisant les différences entre citoyens, et opacifie les relations sociales. La centralisation hiérarchique des décisions par l'Etat vide le dialogue social et la démocratie politique de tout contenu en régulant de façon verticale l'ensemble des domaines de la société civile. Au contraire les pays nordiques ont développé un modèle de redistribution égalitaire et universaliste, et des corps intermédiaires pour la démocratie sociale et politique, qui sont favorables à la coopération entre citoyens et à la confiance dans les institutions.

Notre constat, loin de suggérer que la Sécurité sociale en soi désolidarise, souligne que c'est son mode de fonctionnement à la Française qui peut conduire à une telle défiance. La Sécurité sociale des pays scandinaves, fondée sur des règles transparentes, égalitaires et universalistes, explique une grande partie de la confiance mutuelle des citoyens de ces pays. De même les pays nordiques ont développé une véritable démocratie sociale et politique. C'est donc par manque et non par excès de sécurité sociale égalitaire et de démocratie sociale que la France souffre. Nous profitons de la parution de cet ouvrage collectif pour compléter cette analyse à l'aune des différents débats qu'elle a nourri.

## La société de défiance : Le constat

Le constat d'une *Société de défiance* en France est bien établi grâce aux d'enquêtes internationales qui existent depuis le début des années 1980. Ce diagnostic a largement été étayé dans la littérature internationale dont nous détaillons certains travaux ici. L'enquête la plus représentative, le World Values Survey, couvre des échantillons représentatifs de milliers d'individus dans chaque pays au cours de cinq vagues d'enquêtes en 1981, 1990, 1995, 1999 et 2008. Cette enquête mesure la confiance à l'égard d'autrui avec la question suivante : « D'une 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 ? ».

A partir de l'analyse de ces enquêtes, Ronald Inglehart, politologue à l'université du Michigan, directeur du World Values Survey, constate dans *La transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées* (1993), 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 satisfaction politique et de la confiance." Ce constat a aussi été largement étayé par des par les chercheurs spécialisés sur les valeurs des Français et Européennes ; à l'instar de Pierre Bréchon<sup>1</sup> et Pierre Bréchon et Jean-François Tchernia<sup>2</sup>. Plus récemment Olivier Galland<sup>3</sup> a confirmé ces résultats avec les dernières données de l'enquête en 2008 dans un ouvrage collectif consacré aux valeurs des Français. Cet auteur montre que seul un quart des Français déclare pouvoir faire spontanément confiance aux autres, chiffre très faible par rapport aux autres pays. Olivier Galland analyse des dimensions complémentaires de la confiance. Une première question demande de se positionner sur échelle de 1 à 10 à la question suivante : « les gens s'occupent surtout d'eux-mêmes » (1) ou « les gens essaient de rendre service » (10). La note moyenne est de 4,92. Les Français ont donc plutôt tendance à penser que l'égoïsme règle les relations entre les individus : 42% des Français se situent sur les positions allant de 1 à 4 sur cette échelle, donc proches de la position « les gens s'occupent surtout d'eux-mêmes ». Sur le même thème, 31% des Français sont « tout à fait d'accord » et 35% sont « plutôt d'accord » avec la phrase suivante : « chacun doit s'occuper de ses affaires sans trop s'intéresser à ce que disent ou font les autres ». Ces résultats conduisent Olivier Galland à conclure : « 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

---

<sup>1</sup> Pierre Bréchon « Confiance à autrui et sociabilité : analyse européenne comparative », *Revue Internationale et Politique comparative*, vol. 10, 2003

<sup>2</sup> Pierre Bréchon et Jean-François Tchernia, 2002, « Les valeurs des Européens. Les tendances de long terme », *Futuribles*, n° 277, juillet-août 2002

<sup>3</sup> Olivier Galland « La confiance dans les autres », dans « Les Valeurs des Français », éditeur Pierre Bréchon, Presses Universitaires de France 2008.

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 ».

Ce constat est également validé par des enquêtes internationales qui utilisent des formulations différentes pour la question de confiance à autrui. Une ambiguïté potentielle de la question traditionnelle du World Values Survey est d'être dichotomique et trop polarisée. L'enquête European Social Survey propose une échelle de réponses plus large à la question concernant la confiance. Les réponses possibles peuvent s'étaler de 1, pour la réponse « On est jamais assez prudent », à 10 pour « On peut faire confiance à la plupart des gens ». L'enquête est menée tous les deux ans depuis 2002 et couvre la plupart des pays européens. La confiance moyenne reportée en France est relativement basse et stable, atteignant 4,44 pour la vague 2008-2009. La majorité des Français sont donc plutôt d'accord avec le fait qu'on ne peut pas faire spontanément confiance à autrui. Pour la vague 2008-2009, la France se classe au 12<sup>ème</sup> rang parmi les 17 pays recensés. Mais l'ensemble des pays où le niveau de confiance déclaré est plus faible que celui de la France est constitué, à l'exception du Portugal, de pays d'Europe de l'Est, dont l'histoire récente en termes de crises économiques sociales et politiques les classe sans doute à part. Enfin les enquêtes internationales montrent régulièrement que cette faible confiance à l'égard d'autrui s'accompagne également d'une plus grande défiance vis-vis institutions, mêmes régaliennes, et des entreprises.

### **Qu'est ce que la confiance ?**

Notre livre a suscité certaines interrogations sur la contrepartie réelle des questionnaires internationaux que nous avons reportés. Les comparaisons internationales sur la confiance à l'égard d'autrui sont basées sur des enquêtes d'opinion déclaratives. Dans quelles mesures ces déclarations traduisent-elles des comportements réels de coopération? Et quels sont les déterminants de la confiance à l'égard d'autrui mesurés par ces enquêtes ?

La recherche internationale a récemment proposé de nouveaux protocoles expérimentaux pour mesurer les comportements de coopération associés aux réponses aux enquêtes de confiance. Le résultat principal, comme nous allons le montrer ci-dessous, est que les personnes qui déclarent pouvoir faire confiance à autrui ont aussi des comportements coopératifs réels, en montrant soit une plus grande confiance, soit d'avantage de réciprocité, dans leurs échanges avec les autres.

Le point de départ de ces travaux est de partir d'une interprétation comportementale de la confiance. A la suite de la définition proposée par Coleman (1990)<sup>4</sup>, un individu sera considéré comme confiant s'il met des ressources à disposition d'une autre partie, en l'absence de contrat formel, en espérant en retirer des bénéfices. La confiance définie de cette façon peut-être mesurée par des protocoles

---

<sup>4</sup> Coleman, J., 1990, *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.

expérimentaux simples développés au cours des dernières années par les sciences comportementales et économique. Ces protocoles reposent sur des jeux d'interactions entre individus qui reproduisent directement, dans le cadre d'expériences contrôlées, des situations réelles d'échanges économiques, d'investissement ou de coopération pour financer des biens publics. La conclusion de ces études est que les questions de confiance reflètent bien soit des actes de confiance, soit des actes de réciprocité. À l'inverse la défiance exprimée dans ces questions est associée à des sentiments de crainte d'être trahi et injustement traité.

À titre illustratif, nous décrivons l'expérience du jeu de confiance, qui mesure le degré de confiance et de réciprocité dans un investissement entre deux individus. Le premier joueur (l'envoyeur) est doté d'une somme d'argent. Il peut décider d'investir dans une relation avec l'autre joueur (le receveur) en lui envoyant tout ou partie de la somme. La somme envoyée est doublée ou triplée par un arbitre qui remet la somme totale au receveur. Le receveur peut alors décider de renvoyer tout ou partie de la somme, ou de tout garder pour soi. Le comportement de confiance peut se mesurer par la somme envoyée initialement par l'envoyeur. Le comportement de réciprocité peut se mesurer par la partie de la somme renvoyée par le receveur. Ces protocoles expérimentaux sont devenus l'alpha et l'omega des différentes sciences comportementales, et ont été testés dans une large variété de situations, des étudiants de Harvard jusqu'aux tribus d'Amazonie, en passant par les plateformes de commerce en ligne.

Les chercheurs de Harvard Glaeser et al. (2000)<sup>5</sup> ont mesuré la relation entre les questions de confiance posées dans les enquêtes, et les comportements de coopération dans le jeu de confiance. Cette étude a été menée en posant la question de confiance à 274 étudiants d'Harvard, puis en les plaçant dans le rôle de l'envoyeur ou du receveur dans un jeu de confiance. Les auteurs montrent que la confiance déclarée est corrélée avant tout avec le comportement de réciprocité du receveur, mais pas nécessairement avec la confiance de l'envoyeur. Autrement dit, cette question mesurerait bien un comportement coopératif selon les auteurs, mais qui relève plus d'actes de réciprocité que d'actes de confiance. Les chercheurs Ermish et al. (2007)<sup>6</sup> trouvent des résultats similaires sur un panel plus représentatif de ménages britanniques, à qui il est demandé non seulement de répondre à la question de confiance à l'égard d'autrui mais également de jouer à une variante du jeu de confiance. Karlan (2003)<sup>7</sup> confirme ce résultat en étudiant le pouvoir prédictif des questions de confiance sur le comportement réel de villageois du Pérou dans le recouvrement de leurs emprunts. Les villageois qui déclarent faire confiance à autrui remboursent beaucoup plus fréquemment leurs emprunts et ont un comportement de réciprocité plus fréquent dans les jeux de confiance. D'autres études confirment la relation entre les enquêtes d'opinion sur la confiance et un comportement de coopération, mais d'avantage liée à l'acte de confiance lui-même. C'est le cas de

---

<sup>5</sup> Glaeser, Laibson, Sheickman et Soutter, 2000, "Measuring Trust", *The Quarterly Journal of Economics*.

<sup>6</sup> Ermish, J., Gambetta, D., Laurie, H., Siedler, T. et Uhrig, N., 2007, "Measuring People's Trust", ISER working paper.

<sup>7</sup> Karlan, D., 2005, "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions", *American Economic Review*.

l'étude sur un échantillon représentatif des ménages allemands menée en par Fehr et al. (2003)<sup>8</sup>. Ces auteurs trouvent que la question de confiance prédit bien l'investissement initial et donc la confiance de l'envoyeur dans le jeu de confiance, mais moins la somme renvoyée, c'est-à-dire le comportement de réciprocité. Sapienza, Toldra et Zingales (2007)<sup>9</sup> trouvent le même type de résultat sur un échantillon d'étudiants avec des cursus beaucoup plus hétérogènes que le seul groupe d'étudiants en économie étudiés par Glaeser et al. Sapienza, Toldra et Zingales concluent que la question de confiance mesure véritablement un comportement de confiance lorsque l'on s'intéresse à des interactions entre individus plus hétérogènes, représentatifs de la population, et qui ne se connaissent pas entre eux. C'est le cas de leur étude ou de celle de Fehr et al. basée sur un échantillon représentatif des ménages allemands. Dans ce cas, c'est en effet vraiment la confiance spontanée à l'égard d'inconnus qui est en jeu.

Ces protocoles de recherche semblent donc confirmer que les questions sur la confiance traduisent bien des comportements. Mais encore faut-il que les actes de confiance et de réciprocité dans ce type de protocoles soient vraiment influencés par des préférences pro-sociales. Et si les questions de confiance et les comportements dans les jeux de confiance n'étaient qu'une variante de l'attitude face aux risques ?

Une autre possibilité est que la question sur la confiance, ou le jeu de confiance, mesure simplement l'aversion au risque : la défiance envers les autres pourrait être la conséquence d'une aversion à l'égard du risque plus marquée, et non refléter les croyances envers les comportements d'autrui. La recherche récente invalide cette interprétation à partir d'un champ très varié d'études. L'une des plus convaincantes nous vient de la neurobiologie. Il est connu depuis bien longtemps que l'ocytocine, hormone sécrétée notamment lors de l'allaitement et de l'accouchement, est associée aux sentiments d'affinité et de socialisation. En particulier, les recherches en neurobiologie ont montré que cette hormone joue un rôle central dans les comportements d'attachement social, tels que les relations parentales, les relations d'accouplement. Cette hormone diminue aussi de façon significative le stress et l'anxiété dans des situations d'interactions sociales. L'ocytocine est connue pour désactiver la transmission du sentiment d'anxiété lié à la crainte d'être trahi. Les chercheurs Kosfeld et al. (2005)<sup>10</sup> ont eu l'ingénieuse idée d'évaluer l'effet de l'ocytocine sur les comportements pro-sociaux des individus participant à des jeux de confiance. Les auteurs proposent également des protocoles expérimentaux additionnels pour distinguer les préférences pro-sociales des comportements de prise de risque et des croyances telles que l'optimisme des participants. Les participants à cette recherche étaient répartis de façon aléatoire en deux groupes. Le premier groupe inhalait de l'ocytocine sous forme de spray, le second inhalait un placebo et servait de groupe de contrôle. Le résultat de cette expérience est très instructif. Les individus recevant de l'ocytocine

---

<sup>8</sup> Fehr, Fischbacher, Schupp, Von Rosenblatt et Wagner, "A Nation Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys", *CE/Sifo working paper*.

<sup>9</sup> Sapienza, P., Toldra, A., et Zingales, L., 2007, "Understanding Trust", NBER Working Paper.

<sup>10</sup> Kosfeld, M., M. Heinrichs, P. J. Zak, U. Fischbacher, et Fehr, E., 2005, "Oxytocin Increases Trust in Humans", *Nature*, 435, 673-676.

ont tendance à avoir un comportement de confiance beaucoup plus développé. Fait encore plus marquant, ces individus continuent à faire confiance dans leurs échanges avec les autres mêmes lorsque ces derniers ne montrent pas de réciprocité. En revanche, leurs autres comportements tels que la prudence et l'aversion au risque, ou encore leurs croyances telles que leur optimisme sur le comportement des autres, ne sont pas affectés. L'équipe de Kosfeld (2005) conclue que le jeu de confiance mobilise bien des comportements pro-sociaux. Bohnet et al. (2008) confirment ce résultat par d'autres expériences plus élaborées du jeu de confiance sur six pays différents. Ces protocoles expérimentaux permettent de distinguer dans le comportement de confiance ce qui relève de l'aversion au risque de perte d'argent par rapport à l'aversion qu'ont les individus à se sentir trahis dans la confiance donnée à l'autre. Les auteurs montrent que la crainte d'être traité injustement, d'être trahi, explique tout autant les comportements de défiance que la crainte de perte d'argent en elle-même. Le coût psychologique d'être traité injustement ou trahi dans une relation de confiance est au moins aussi important que le coût monétaire.

La confiance déclarée dans les enquêtes internationales semble donc bien refléter des comportements de coopération. La défiance exprimée dans ces enquêtes mesure la peur d'être trahi dans les relations de coopération mutuellement bénéfique. Ces enquêtes posent des questions précises qui ne mesurent en aucun cas l'esprit critique, qualité essentielle mais absolument déconnectée de la défiance mesurée ici. Le problème de la défiance et de l'absence de coopération en France est trop sérieux pour être traité avec des sophismes<sup>11</sup>.

### **Les coûts économiques et humains d'une société de défiance**

Pourquoi la plus grande défiance des Français est-elle un véritable enjeu économique, social et humain ? Quels sont les coûts de la défiance des Français ? Notre livre montre que le manque de confiance des Français est un élément fondamental du malaise social français. Non seulement la défiance entrave la croissance et l'innovation, mais aussi les capacités de réformes améliorant le fonctionnement de la démocratie sociale et politique. Plus fondamentalement, cette société de défiance s'accompagne d'une moins grande aptitude au bonheur.

Notre analyse des conséquences de la défiance a fait également l'objet d'un débat. Que la défiance puisse avoir un coût économique et humain semble se heurter à beaucoup de résistance chez des économistes habitués au productivisme et à la logique des intérêts particuliers de l'homo-economicus, misant sur la

---

<sup>11</sup> Eloi Laurent (« Peut-on faire confiance à la société de défiance », La vie des idées 2009) conteste notre thèse d'une société de défiance. Tout d'abord cet auteur considère que notre analyse n'est pas étayée dans la littérature internationale. Comme le montre les nombreux travaux que nous citons dans la section précédente, son assertion est erronée. Par ailleurs cet auteur considère que la question de confiance utilisée dans le WVS mesure la prudence et non la méfiance. Eloi Laurent prend ainsi le contre-pied de notre approche en faisant l'éloge de la société de défiance comme une société d'individus à l'esprit critique. Son interprétation, originale, mériterait d'être étayée. A notre connaissance, aucune enquête et aucun protocole expérimentale n'a montré que les questions ou je de confiance mesuraient l'esprit critique des individus. Les références mentionnées ci-dessous montrent exactement l'inverse. La défiance, posée dans les termes de Pierre Rosanvallon comme capacité à développer un sens critique, est effectivement une qualité essentielle. Mais faire l'éloge de la défiance, telle qu'elle est mesurée dans les questions et jeux de confiance que nous présentons, conduirait à faire l'éloge de l'égoïsme et de l'absence de coopération. Le problème de la défiance et de l'absence de coopération en France est malheureusement trop sérieux pour être traité avec des sophismes

sueur et la fonte pour expliquer les progrès d'une société<sup>12</sup>. Pourtant, les autres sciences humaines ont, depuis longtemps, souligné l'influence de la confiance sur le développement économique. Mais les économistes gardaient jusqu'à maintenant une posture réservée du fait de l'absence d'indicateurs quantitatifs de confiance qui puissent être reliés à des comportements économiques et permettre d'isoler l'impact spécifique de la confiance par rapport à d'autres facteurs.

Pourtant de nombreux travaux sur le rôle de la confiance ont été récemment publiés dans les revues économiques les plus reconnues internationalement. Ce nouveau courant tire parti de l'émergence des protocoles expérimentaux et des enquêtes internationales proposant des mesures quantitatives de la confiance. Ces nouveaux dispositifs permettent de donner des ordres de grandeur sur l'impact économique de la confiance, et de confirmer ainsi ce qui relevait jusqu'à maintenant plus de l'ordre de l'intuition chez des économistes, telles que celles du prix Nobel d'économie Kenneth Arrow<sup>13</sup> déclarant dès 1972 : « 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 ».

Notre livre a voulu se faire l'écho de ces travaux récents, et montrer leurs implications dans le cas français. Nous reprenons ici trois enjeux majeurs dans le contexte de la France : les coûts économiques en termes de croissance, les coûts institutionnels liés aux difficultés de la réforme en France, et enfin les coûts humains en termes d'angoisse et de mal-être.

### *Les coûts économiques*

Commençons par le coût économique de la défiance. Plusieurs contributions récentes ont évalué la relation entre confiance et une variété de phénomènes économiques tels que l'investissement<sup>14</sup>, le développement des échanges entre pays<sup>15</sup>, le choix des actifs financiers<sup>16</sup>, la taille et l'organisation des entreprises<sup>17</sup> ou encore la croissance. Pour ce faire, les études exploitent le plus souvent des corrélations entre ces grandeurs économiques et les réponses moyennes par pays aux questions de confiance données par les enquêtes internationales telles que le World Values Survey. Knack et Keefer (1997) sont parmi les premiers à avoir utilisé cette démarche pour étudier les différences d'investissement et de croissance entre

---

<sup>12</sup> Voir Eloi Laurent pour une vision septique sur la possibilité d'expliquer une partie du développement économique par la confiance.

<sup>13</sup> Arrow, K., 1972, Gifts and Exchanges, *Philosophy and Public Affairs*, vol 1, pp. 343-362.

<sup>14</sup> Knack, S. et Keefer, P., 1997, "Does Social Capital Have an Economic Payoff, A Cross-Country Comparison", *Quarterly Journal of Economics*. Voir également la très bonne synthèse de Guiso, L., Sapienza, P. et Zingales, L., 2006, "Does Culture Affect Economic Outcomes?", *Journal of Economic Perspectives*.

<sup>15</sup> Guiso, L., Sapienza, P. Zingales, L., 2009, "Cultural Biases in Economic Exchanges", *Quarterly Journal of Economics*.

<sup>16</sup> Guiso, L., Paola Sapienza et Luigi Zingales, 2004, "The Role of Social Capital in Financial Development", *American Economic Review*.

<sup>17</sup> La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. et Vishny, R., 1997, "Trust in Large Organizations", *American Economic Review*.

pays. A partir d'une étude sur 29 économies de marchés, ces auteurs montrent que les pays dont le niveau moyen de confiance, mesuré par le World Values Survey, est le plus élevé sont aussi les pays où le taux de croissance est le plus fort. Plus récemment Guido Tabellini<sup>18</sup> a retrouvé la même relation entre confiance à l'égard d'autrui et croissance au niveau des différentes régions européennes.

Naturellement l'existence d'une association entre plus haut niveau de confiance et développement économique ne suffit pas à montrer que la confiance cause la croissance d'un pays. Il se peut très bien que ce soit le niveau de développement économique d'un pays qui explique le degré de confiance entre concitoyens et à l'égard des institutions.<sup>19</sup> Les pays en voie de développement sont des pays le plus souvent rongés par des inégalités, des famines ou des guerres, autant de facteurs peu propices à bâtir une société de confiance. Pour essayer d'isoler l'impact spécifique de la confiance vers la croissance, ces différents travaux proposent des variables que les économistes qualifient d'instrumentales. Il s'agit de variables qui sont très fortement corrélées à la confiance, mais qui ne peuvent pas en retour être influencées par le développement économique d'un pays. Tabellini (2009) propose par exemple d'utiliser le taux d'alphabétisation dans chaque région à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, et le caractère plus ou moins démocratique des institutions entre 1600 et 1850. Ces indicateurs sont très fortement corrélés avec la confiance à la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, mesuré dans le World Values Survey. Les régions les plus éduquées et les plus démocratiques dans le passé semblent avoir développé des valeurs coopératives plus importantes. Mais puisque ces indicateurs se réfèrent à des événements passés, ils ne peuvent pas être influencés par la croissance courante. Ces variables historiques pourraient donc être de bons candidats pour évaluer les effets de la confiance sur la croissance.

Cependant, ces études n'ont fait qu'une partie du chemin pour montrer que la confiance cause la croissance. Le problème est que ces études choisissent des facteurs explicatifs de la confiance qui sont constants dans le temps : les institutions politiques du passé sont révolues, l'éducation à la fin 19<sup>ème</sup> siècle est elle-même une donnée historique, figée dans le temps. Puisque ces facteurs explicatifs ne varient pas dans le temps, ils captent également l'ensemble des autres facteurs constants qui sont susceptibles d'expliquer la confiance et la croissance. Ces facteurs sont nombreux, puisqu'il peut s'agir de toute l'histoire passée du pays, de sa géographie, ou encore de ses institutions ou valeurs culturelles qui n'ont pas évolué dans le temps. Ces études ne permettent pas de dissocier le rôle spécifique de la confiance de celui de l'ensemble des facteurs passés ou qui ne varient pas dans le temps, et qui pourraient expliquer conjointement la confiance et la croissance actuelles. Pour isoler l'impact spécifique de la confiance sur la croissance, il faudrait donc disposer d'indicateurs de confiance qui varient dans le temps, par exemple au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, et ceci pour chaque pays. Cela pourrait sembler relever d'une gageure, puisque les enquêtes internationales sur la confiance ne sont disponibles que depuis les années 1980.

---

<sup>18</sup> Tabellini, G., 2009, "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", à paraître Journal of the European Economic Association.

<sup>19</sup> L'impact du développement économique sur les changements de valeurs est présenté notamment par Ronald Inglehart et Christian Welzel and "Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence", Cambridge University Press, 2005.



Nous avons proposé récemment une nouvelle méthode pour montrer que la confiance cause la croissance et donner un ordre de grandeur de cet impact<sup>20</sup>. Nous avons présenté succinctement les résultats de cette méthode dans notre livre pour chiffrer le coût économique en termes de PIB de la défiance des Français. Nous en expliquons plus en détail les mécanismes dans cette note. L'objectif essentiel de cette stratégie est d'obtenir des mesures de la confiance de chaque pays qui varient au cours du siècle, mais qui ne sont pas affectées par le développement économique courant du pays qu'elles sont censées expliquer. Cela peut sembler être une gageure, car nous ne disposons pas d'enquêtes internationales sur la confiance avant les années 1980, il est donc impossible d'avoir une mesure directe de l'évolution de la confiance dans les différents pays.

Nous proposons une mesure alternative de l'évolution de la confiance à la manière de la méthode de datation au Carbone 14. Nous mesurons la confiance héritée d'une période donnée et d'un pays donné, en étudiant la confiance héritée par les descendants d'immigrés aux Etats-Unis en fonction du pays d'origine et de la période d'immigration de leurs ancêtres. Les recherches sur le capital social ont en effet bien établi qu'une partie des valeurs coopératives sont transmises par les parents aux enfants. Dit autrement, la confiance à l'égard d'autrui des enfants est pour une part expliquée par la confiance de leurs parents. Une telle transmission intergénérationnelle ne signifie pas que la confiance reste constante dans le temps. Les changements d'environnement économique, institutionnel et politique peuvent modifier la confiance d'une génération à l'autre. Nous utilisons les variations dans le temps dans cette confiance héritée pour mesurer les inflexions historiques des niveaux de confiance dans chaque pays.

Nous menons cette étude sur les Etats-Unis en exploitant une enquête, le *General Social Survey*, au cours de la période 1977-2004. Le *General Social Survey* donne une indication du pays d'origine des ancêtres de la personne interrogée à partir de la question « De quel pays ou partie du monde vos ancêtres sont-ils originaires ? ». La majorité des pays européens sont représentés, ainsi que des pays d'Amérique Latine, d'Afrique, du Maghreb et d'Asie. Il est également possible de savoir si les personnes interrogées sont nées aux Etats-Unis, et si leurs parents et différents grands-parents sont eux-mêmes nés aux Etats-Unis.

La Figure 1 montre les niveaux de confiance héritée des pays d'origine avant 1935, et entre 1935 et 2000.<sup>21</sup> La confiance héritée des pays d'origine pour les deux périodes se mesure en écart par rapport à

---

<sup>20</sup> Algan Yann et Pierre Cahuc, 2009, "Inherited Trust and Growth", à paraître *American Economic Review*

<sup>21</sup> Si le GSS ne donne pas d'information sur la date d'arrivée exacte des ancêtres, il est possible d'approximer la période d'arrivée en utilisant trois informations disponibles dans le GSS: l'âge de l'individu interrogé, la vague d'immigration de ses ancêtres et l'âge moyen de procréation dans les différents pays au cours du siècle. A titre d'exemple, nous mesurons le niveau de confiance transmis aux descendants actuels interrogés dans le GSS, par les générations qui sont arrivées aux Etats-Unis avant 1935, de la façon suivante. Supposons que les parents aient leurs enfants en moyenne à 25 ans, de telle sorte que chaque génération soit séparée par un écart moyen de 25 années. Les descendants qui ont hérité de la confiance d'ancêtres qui ont quitté le pays d'origine avant 1935 sont des descendants de seconde génération nées avant 1935 (leurs parents sont arrivés aux Etats-Unis avant 1935), de troisième génération nées avant 1960 (leurs parents sont nées aux Etats-Unis au moins avant 1935 puisque ces personnes sont de troisième génération, et leurs parents les ont conçu en moyenne à 25 ans. Nous retrouvons la date de 1960 en ajoutant ces 25 années à la date de 1935), ou des descendants de quatrième génération de parents nées avant 1985 (en suivant un raisonnement similaire à celui des troisièmes générations). Nous pouvons procéder de la même façon pour estimer la confiance qui a été

la confiance héritée de Suède avant 1935. Les personnes qui répondent que l'on peut faire confiance aux autres ont un score de 1 et les autres obtiennent un score de zéro. Nous tenons compte des caractéristiques individuelles observables afin de comparer le rôle du pays d'origine sur les attitudes sociales entre des individus de même âge, de même niveau d'éducation, de même niveau d'éducation des parents, de revenus identiques, et qui partagent les mêmes affiliations religieuses et politiques, mais qui diffèrent par leur pays d'origine de leurs ancêtres<sup>22</sup>.

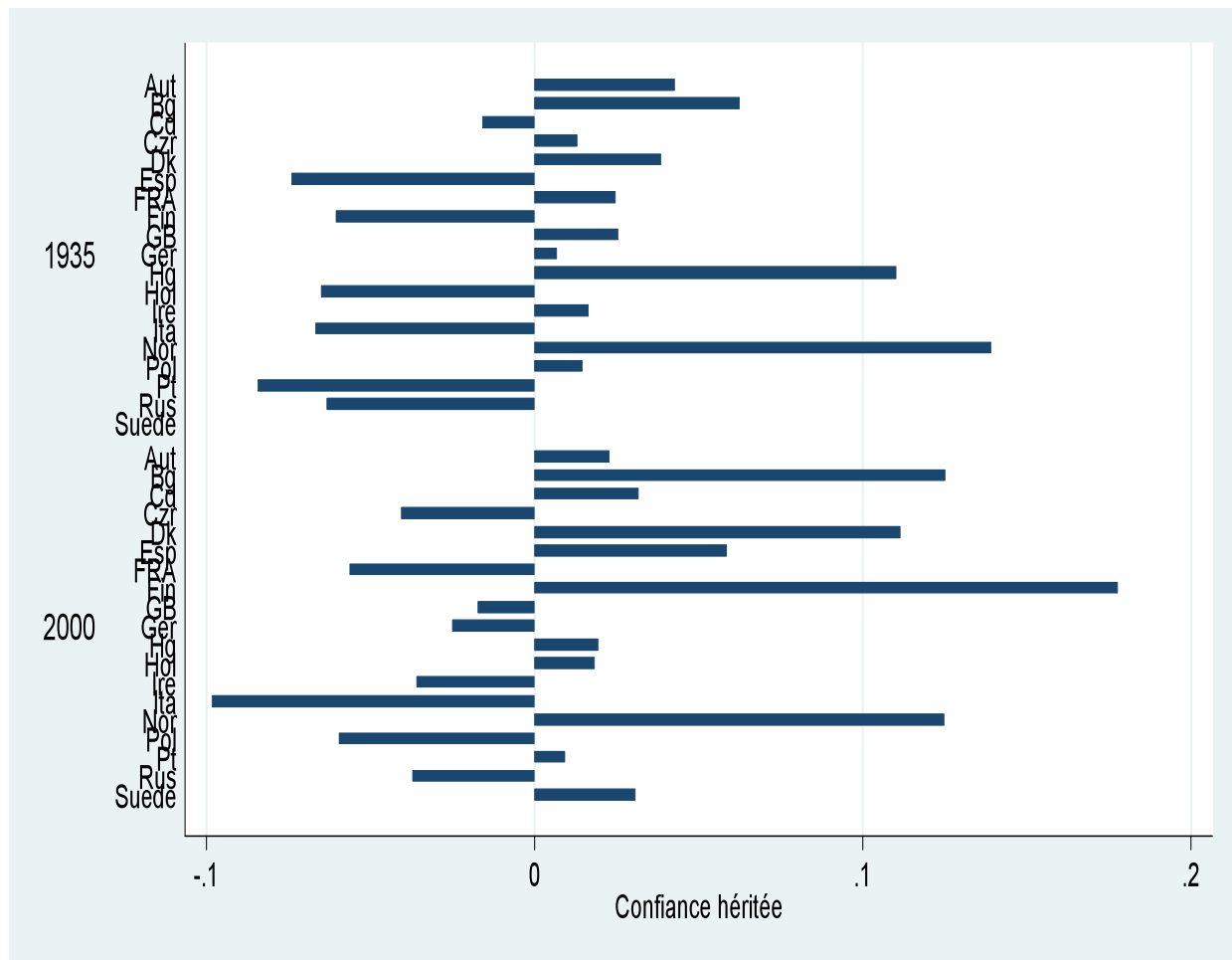


Figure 3 : Evolution de la confiance héritée du pays d'origine avant 1935 et entre 1935 et 2000 par les descendants d'immigrés aux Etats-Unis. La confiance héritée du pays d'origine est mesurée relativement à la confiance héritée de Suède avant 1935. La comparaison porte sur des personnes de même âge, sexe, niveau d'étude, situation familiale, religion et orientation politique. Source: GSS 1977-2004.

transmise du pays d'origine entre 1935 et 2000 aux descendants actuels. Pour cela, nous mesurons la confiance héritée des individus du GSS qui sont de deuxième génération et nées entre 1935 et 2000, de troisième génération nées entre 1960 et 2000, ou de quatrième génération nées après 1985.

<sup>22</sup> Cette étude porte sur un nombre de descendants d'immigrés relativement important, parfois similaire aux échantillons d'une vague d'enquête du World Values Survey. A titre illustratif, l'estimation de l'évolution de la confiance héritée entre les périodes 1935 et 2000 porte sur 4426 descendants de Grande-Bretagne, 5723 descendants d'Allemagne, 529 descendants de France et 446 descendants de Suède.

Le premier résultat important est que le pays d'origine des ancêtres a un pouvoir explicatif statistiquement très significatif sur la confiance actuelle des descendants d'immigrés. Dit autrement, la confiance transmise du pays d'origine avant 1935 ou entre 1935 et 2000 a un effet toujours persistant sur la confiance des descendants de ces deux périodes d'immigration. Nous pouvons donc utiliser la datation carbone 14 pour retrouver le signal de confiance des époques antérieures en provenance des différents pays d'origine. Ce point confirme les principales recherches sur la part héritée du capital social et la transmission intra-générationnelle des valeurs<sup>23</sup>.

Le deuxième résultat important est que la confiance héritée d'un pays évolue selon les périodes d'immigration. La figure 1 montre que les Américains d'origine française, allemande ou anglaise dont les ancêtres ont immigrés avant 1935, ont hérité de leur pays d'origine une confiance plus élevée que les Américains d'origine suédoise dont les ancêtres ont immigrés avant 1935. Cette hiérarchie est modifiée pour la confiance héritée entre 1935 et 2000. Les Américains d'origine suédoise héritent de leur pays d'origine une confiance beaucoup plus élevée entre 1935 et 2000 par rapport à la confiance héritée avant 1935. La confiance héritée après 1935 s'accroît d'ailleurs pour l'ensemble des pays nordiques. *A contrario*, la confiance héritée entre 1935 et 2000 des pays d'Europe continentale, en particulier de France et d'Allemagne, est plus faible que la confiance héritée de Suède avant 1935. La confiance transmise des pays d'Europe de l'Est diminue encore plus après 1935. Nous montrons que ce renversement temporel dans la confiance héritée du pays d'origine est à l'œuvre lorsque l'on s'intéresse aussi à des périodes encore plus reculées telles les périodes avant et après 1910.

Cette méthode de datation Carbone 14 présente certes un certain nombre de faiblesses, mais certaines semblent moins rédhibitoires que d'autres. Une première interrogation est liée au biais de sélection de

---

<sup>23</sup> Jacques Rodriguez et Jean-Michel Wachsberger, dans un article publié dans la Revue Française de Sociologie, qui nous a refusé le droit d'exercer notre droit de réponse, critiquent ce résultat pourtant largement étayé dans la littérature internationale au motif que l'hétérogénéité des niveaux de confiance entre immigrés est peu expliquée par les caractéristiques individuelles telles que l'âge ou le pays d'origine. Ils font preuve à ce titre d'une grande confusion dans l'interprétation de résultats statistiques de base. Comme le souligne tout manuel d'introduction à l'économétrie, le fait d'expliquer une faible part de l'hétérogénéité entre individus, ce que les économistes appellent un faible  $R^2$ , est la règle plutôt que l'exception. L'hétérogénéité entre individus est en effet beaucoup plus importante qu'entre des agrégats moyens. L'hétérogénéité expliquée est donc beaucoup plus faible dans des estimations sur données individuelles que sur données agrégées. Ce résultat, bien connu de quiconque est familier avec la pratique de l'économétrie, explique pourquoi la littérature sur données individuelles se focalise sur le pouvoir explicatif d'une variable, et non sur l'hétérogénéité totale expliquée.

Par ailleurs, ces deux auteurs, emportés par une lecture sans doute trop superficielle, affirment à tort que l'ensemble de nos travaux sur la France porte sur une vingtaine d'observations. Notre article propose différents tests par sous-groupes d'immigrés, mais l'échantillon avec toutes les vagues d'immigrations porte sur plus de 500 observations pour la France et plus de mille observations pour un certain nombre de pays européens. La base du GSS est librement accessible en ligne à l'adresse <http://www.norc.org/GSS+Website>.

Eloi Laurent critique également ce type de résultat sur la base d'une étude de Uslaner (« Where you stands depends upon where your grandparents sat : the inheritability of Generalized trust », *Public Opinion Quarterly*, 2008). Ce dernier montre que la confiance est en effet en grande partie héritée du pays d'origine pour la plupart des descendants d'immigrés, mais pas pour les descendants de France ou d'Allemagne. Tout d'abord ce résultat d'Uslaner est isolé dans la littérature et dépend de ses spécifications d'estimation. D'autre part notre article montre que la confiance transmise du pays d'origine a évolué selon les périodes d'émigration. En mélangeant toutes les périodes, Uslaner fait disparaître les corrélations qui apparaissent dans les sous périodes, en particulier dans les pays où l'évolution de la confiance héritée semble avoir connu des ruptures significatives. Enfin l'affirmation d'Eloi Laurent selon laquelle il est impossible de calculer la période d'arrivée est tout simplement erronée, comme le montre la méthode que nous proposons, certes imparfaite, mais qui permet d'approximer l'évolution de la confiance héritée.

cette méthode, puisqu'elle porte sur des immigrés, et non pas sur les habitants qui sont restés dans le pays d'origine. Ce biais de sélection peut cependant être testé en comparant la confiance des immigrés de première génération sur le GSS avec la confiance des individus qui restent dans le pays d'origine interrogés dans le WVS. La corrélation entre confiance de ceux qui partent et de ceux qui restent est très élevée. Autrement dit, les immigrés diffèrent certainement dans de nombreuses dimensions par rapport à leurs compatriotes, puisqu'ils ont décidé de partir ; mais pas selon la dimension de confiance à l'égard d'autrui. John Helliwell, professeur à l'Université de British Columbia, résume cela avec une image simple : les immigrés quittent leur pays avec dans leur sac à dos deux choses : leur brosse à dent et la confiance héritée de leur pays.

Une seconde interrogation, plus subtile, est que la sélection des immigrants en provenance d'un même pays a pu changer au cours du 20<sup>ème</sup> siècle. A titre d'exemple, les motifs d'immigration des pays de l'Est sont vraisemblablement différents avant et après la seconde guerre mondiale. Les variations dans la confiance héritée au cours du siècle traduiraient donc juste une variation du type d'immigration. Nous montrons cependant que ce biais potentiel affecte peu nos résultats. A titre d'exemple, la confiance en cours dans le pays d'origine en 2000 est fortement corrélée avec la confiance transmise pour cette période non seulement aux descendants d'immigrés de seconde génération, mais aussi aux descendants d'immigrés de quatrième génération.

La limite la plus importante nous semble-t-il est que notre méthode ne peut pas dater exactement les points d'inflexion dans l'histoire de la confiance dans un pays. Il existe beaucoup d'événements qui ont pu affecter la confiance d'un pays au cours du siècle. Il n'en reste pas moins que cette nouvelle méthode offre un éclairage quantitatif complémentaire sur l'évolution de la confiance. Elle nous permet de montrer que la confiance héritée d'un pays tel que la France n'est pas constante dans le temps et s'est érodée au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, alors qu'elle a augmenté dans d'autres pays au cours de la même période et en particulier dans les pays nordiques.

En outre, cette stratégie permet de comparer l'évolution de la confiance héritée entre les différents pays et d'en mesurer l'impact sur les différences de développement économique. Par exemple, en comparant le niveau de confiance héritée par des Américains d'origine française et suédoise dont les ancêtres ont immigré en moyenne avant 1935, nous pouvons approximer les différences de niveau de confiance à l'œuvre dans ces pays avant 1935. Nous pouvons procéder de la même façon pour mesurer les différences de confiance en France et en Suède entre 1935 et 2000. Il suffit de comparer les niveaux de confiance héritée par les immigrés d'origine française et suédoise dont les ancêtres ont immigrés en moyenne entre 1935 et 2000. Etudier l'évolution de la confiance héritée présente différents avantages. D'une part la confiance héritée d'une période est fortement corrélée à la confiance dans le pays d'origine, mais elle n'est pas influencée par la croissance du pays au cours de cette période. Il est par exemple possible d'expliquer les différences de croissance entre la France et la Suède en 2000 en étudiant la confiance héritée de ces pays avant 2000. D'autre part, comme il est possible d'avoir une mesure de la variation temporelle de la

confiance héritée au cours du siècle, il est également possible d'isoler l'impact de la confiance héritée sur la croissance par rapport à tous les autres facteurs constants dans le temps.

En utilisant cette méthode, nous montrons que la confiance héritée a un impact significatif sur la croissance et explique une part substantielle des différences de PIB par habitant entre les pays européens. Prenons l'exemple des différences de revenu par habitant entre la France et la Suède en 2000. Naturellement ces différences peuvent s'expliquer en grande partie par des différences de niveau de développement initial au 19<sup>ème</sup> siècle et dans la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle. Ces différences peuvent également s'expliquer par la qualité des institutions qui varient dans le temps tels que le degré de protection des contrats ou de démocratie. Elles peuvent également être liées à des facteurs passés et donnés tels que l'histoire et la géographie. Une fois que l'on a tenu compte de l'ensemble de ces différents facteurs pour expliquer le niveau de revenu par habitant en 2000, reste-t-il encore un rôle à jouer pour la confiance ? Notre étude montre que oui : le revenu par habitant en 2000 aurait augmenté de 13,2% si les Français avaient hérité du même niveau de confiance que les Suédois pour cette période, une fois tenu compte de l'ensemble des autres différences entre les deux pays évoqués ci-dessus. Cela revient à près de 2985 dollars supplémentaires par habitant en 2000.

En règle générale, nous montrons que les différences de confiance expliquent une grande partie des différences de revenu parmi les pays développés, c'est-à-dire qui partagent par ailleurs un environnement institutionnel comparable. Cela se comprend aisément. Le cadre formel prodigué par les institutions est essentiel pour développer les échanges économiques. Mais la confiance permet de huiler les échanges entre les hommes dans des sociétés modernes complexes où est impossible de stipuler dans un contrat les moindres détails des engagements des parties.

Cette conclusion suggère que la confiance est susceptible d'avoir un impact économique encore plus important à l'avenir. La croissance fordiste d'après-guerre repose sur une économie de l'imitation et de la production routinière de biens standardisés. Ce modèle s'est accompagné en France d'une organisation hiérarchique et verticale des relations de travail, avec la figure du contremaître pour vérifier la bonne exécution des tâches prédéfinies. Une telle organisation semble s'être accommodée d'une confiance mutuelle faible. En revanche les économies modernes, où le secteur des services et l'innovation jouent un rôle primordial, nécessitent une décentralisation des décisions et des organisations de travail horizontales qui laissent un champ libre pour les prises d'initiatives, les découvertes ou la recherche des individus. Or une telle organisation horizontale et la délégation des décisions nécessitent des relations de confiance entre les individus pour fonctionner harmonieusement.

Nicholas Bloom, John Van Reenen et Raffaella Sadun (2008) ont confirmé récemment ce résultat en étudiant la nature des délégations de décisions entre le siège central de direction d'une entreprise et les différents managers<sup>24</sup>. Cette étude porte sur 4000 entreprises dans 12 pays. Les auteurs montrent que la

---

<sup>24</sup> Bloom, N., Van Reenen J. et Sadun, R., 2008, "The Organization of Firms across Countries", NBER n°15129 Working Paper.

délégation de décisions est beaucoup plus importante dans les firmes des pays nordiques et des pays pays-anglo-saxons que dans les pays d'Europe du Sud tels que la France ou la Grèce. Par ailleurs, le degré d'autonomie des décisions est fortement associé aux capacités d'innovation des entreprises, mesurées par l'investissement dans les nouvelles technologies d'information. Or, l'un des facteurs explicatifs les plus importants des niveaux de décentralisation des entreprises est la confiance moyenne de la région dans laquelle se trouve l'entreprise, mesurée à partir de la question de confiance dans le World Values Survey.

La capacité de la France à développer une confiance généralisée entre citoyens est donc essentielle pour promouvoir une économie de l'innovation et qui donne toute sa place à l'initiative et à la responsabilité de chacun. Notre livre suggère également qu'il s'agit d'une condition sine qua non pour réformer et améliorer le fonctionnement des institutions.

### *Confiance, Institutions et Réformes*

La deuxième grande conséquence de notre société de défiance est son incapacité à se réformer vers plus de démocratie sociale et politique et vers un véritable modèle social égalitaire et universaliste. Le débat sur la difficulté des Français à accepter les réformes a trop souvent été pensé en termes d'opposition entre des insiders refusant de perdre leurs avantages et des outsiders voulant y accéder. Cette grille d'analyse ne permet pas de comprendre les résistances récentes aux différentes réformes du marché du travail, de la justice, des collectivités territoriales ou encore de l'autonomie des universités, qui ont largement transcendé les différences entre insiders et outsiders. La défiance permet de comprendre une angoisse plus importante : celle d'être victime de l'arbitraire, réel ou supposé, de ceux qui mènent cette réforme, ou que cette réforme se fasse toujours pour avantager certains plutôt que les efforts soient partagés.

Nous avons documenté ce mécanisme dans un article écrit conjointement avec Philippe Aghion et Andrei Shleifer<sup>25</sup>, deux économistes de l'Université de Harvard. Nous exploitons les réponses aux questions de confiance et de demande de régulation, données par des milliers d'individus dans chaque pays, aux enquêtes internationales du World Values Survey. Le premier constat est que les individus qui se défient des autres sont aussi beaucoup plus enclins se méfier de la concurrence et à demander que l'Etat contrôle les entreprises. Ces comparaisons se font pour des individus de revenu, âge, genre, éducation et affiliation politique identiques. Ce résultat suggère que l'économie de marché nécessite des règles informelles de réciprocité. Second résultat : une plus grande défiance dans les institutions régaliennes telles que la justice s'accompagne également d'une méfiance plus importante vis-à-vis de la concurrence. La confiance dans les institutions encadrant la concurrence semble donc aussi fondamentale pour expliquer une moindre méfiance vis-à-vis de la concurrence.

---

<sup>25</sup> Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P. et Shleifer, A. « Regulation and Distrust », à paraître *Quarterly Journal of Economics*, 2010.

Mais, troisième résultat plus paradoxal, les individus qui se défient le plus des institutions régaliennes ou de l'Etat demandent plus de réglementations de l'Etat, et non pas moins. Pour expliquer ce paradoxe, nous montrons que les individus qui vivent dans une société de défiance se défient encore plus des nuisances potentielles provoquées par les autres dans des interactions de face à face, et vivent dans la crainte de l'arbitraire d'une autorité locale. Même si les individus se défient de l'Etat, ce dernier se voit au moins accorder le mérite de limiter, par des réglementations, les externalités négatives que les autres individus pourraient infliger.

La réforme de l'autonomie des universités est un bon exemple de ce mécanisme. Même si les universitaires se défient de l'Etat et des inefficacités engendrées par une centralisation de l'ensemble des décisions, ils redoutent encore plus l'arbitraire supposé d'un président d'université dans un contexte d'autonomie. Notre livre montre comment la défiance entrave également les réformes du marché du travail qui seraient pourtant favorables à la sécurisation des parcours professionnels et au développement du dialogue social. Nous montrons que le système de flexisécurité des pays nordiques, qui concentre la protection sur les individus plutôt que sur l'emploi avec de généreuses allocations chômage, est en partie basé sur une grande confiance des citoyens entre eux, sur le sens civique de chacun qui limite l'utilisation de prestations gouvernementales<sup>26</sup>. Nous montrons par ailleurs que la très grande défiance des Français par rapport à leurs syndicats et leurs entreprises les conduisent à désertier la syndicalisation et le dialogue social, et à en appeler directement à l'Etat pour réguler le marché du travail et en particulier le salaire minimum. Mais l'intervention directe de l'Etat pour réguler toutes les dimensions du marché du travail, en lieu et place des partenaires sociaux, évince encore un peu plus le dialogue social<sup>27</sup>. Ces exemples pourraient être multipliés à l'infini pour comprendre la conflictualité des réformes en France.

### *Les coûts humains: la société de l'angoisse*

Le rôle de la confiance à l'égard d'autrui et des institutions ne se limite pas uniquement à son impact sur l'économie et les institutions, mais semble avoir des effets encore plus profonds sur le bien-être des citoyens. Ainsi que le rappelle Anthony Giddens dans « *The consequences of modernity* » (1990), le contraire de la confiance n'est pas la défiance, mais l'angoisse, l'anxiété ou la terreur existentielle<sup>28</sup>. Ce point est essentiel dans nos sociétés modernes où les risques sont constitutifs de la société elle-même et non plus juste des menaces extérieures<sup>29</sup>. En particulier, le système capitaliste produit du risque de façon inhérente, de par son processus de créations-destructrices. Les sociétés postindustrielles se caractérisent par une recrudescence de ces risques. Il existe tout d'abord une très forte accélération du processus d'innovation.

---

<sup>26</sup> Algan, Y. et Cahuc, P., 2009, « Civic Virtue and Labor Market institutions », *American Economic Journal*.

<sup>27</sup> Aghion, P., Algan, Y. et Cahuc, P., 2009, « Can Policy affect Culture ? Minimum Wage and the Quality of Labor Relations », en revision *Journal of the European Economic Association*.

<sup>28</sup> Cette relation a été identifiée depuis longtemps dans le champ de la psychologie et de la sociologie. Ainsi, selon l'école lacanienne ou l'école psychanalytique objectale de Eric Erikson, la construction de l'identité et de l'estime de soi chez une personne est largement conditionnée par son réseau de confiance en les autres. En particulier, la construction de l'identité chez l'enfant se fonde sur la confiance en la présence des parents et la stabilité de l'environnement immédiat.

<sup>29</sup> Voir Beck, U., 2003, « La société du risque : sur la voie d'une autre modernité », Champs Flammarion

Ensuite, ces sociétés sont marquées par une complexification des réseaux de relations, générant des interactions de plus en plus importantes entre des individus de part et d'autre du globe. Enfin, et surtout, la représentation du risque a elle-même beaucoup changé. Les sociétés préindustrielles étaient aussi marquées par des risques économiques, comme la sécheresse, mais ils étaient vécus comme relevant de la *fortuna*, décidées par les dieux et non par les hommes, c'est donc la foi et non la confiance qui importait. La société moderne offre une image inversée : la majorité des risques économiques sont perçus comme relevant directement de l'action des hommes, et la société (post)moderne se définit par la perception d'un relativisme des savoirs qui incitent les citoyens à douter de la parole des experts. Dans cette perspective, nos sociétés modernes sont des sociétés fortement anxiogènes. De l'aptitude à croire légitimement en les autres, et de faire confiance à la capacité des institutions publiques à réguler les risques d'ordre aussi bien économique (crise financière, fermeture d'entreprises...) que sanitaire (de Tchernobyl à la crise de la vache folle et de la grippe HN1), dépend alors en grande partie notre aptitude à surmonter nos peurs anxiogènes face aux risques.

Les figures 2 et 3 montrent cette relation entre confiance et angoisse à partir des questions suivantes dans le European Social Survey 2006 : “Combien de fois vous êtes vous senti angoissé la semaine dernière” et “Combien de fois vous êtes vous senti déprimé la semaine dernière?”. Les réponses à ces questions sont échelonnées de 1 à 4 : (1) Jamais, (2) Quelques fois, (3) La plupart du temps, (4) Tout le temps. Le niveau de confiance à l'égard d'autrui est mesuré sur une échelle croissante de 1 à 10. Les deux figures reportent les réponses moyennes par pays. Une relation négative apparaît entre niveau d'anxiété ou de déprime et niveau de confiance. La France se caractérise à chaque fois parmi les pays en Europe où le niveau de mal-être est le plus élevé, dépassée uniquement par les pays de l'Est, le Portugal et la Belgique.

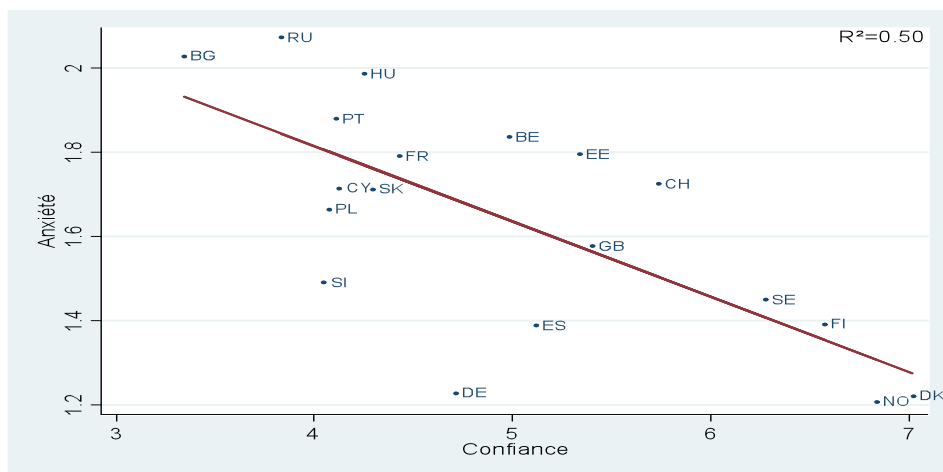


Figure 2 : Corrélation entre le niveau moyen, par pays, d'anxiété et de confiance à l'égard d'autrui déclarés dans le European Social Survey 2006.



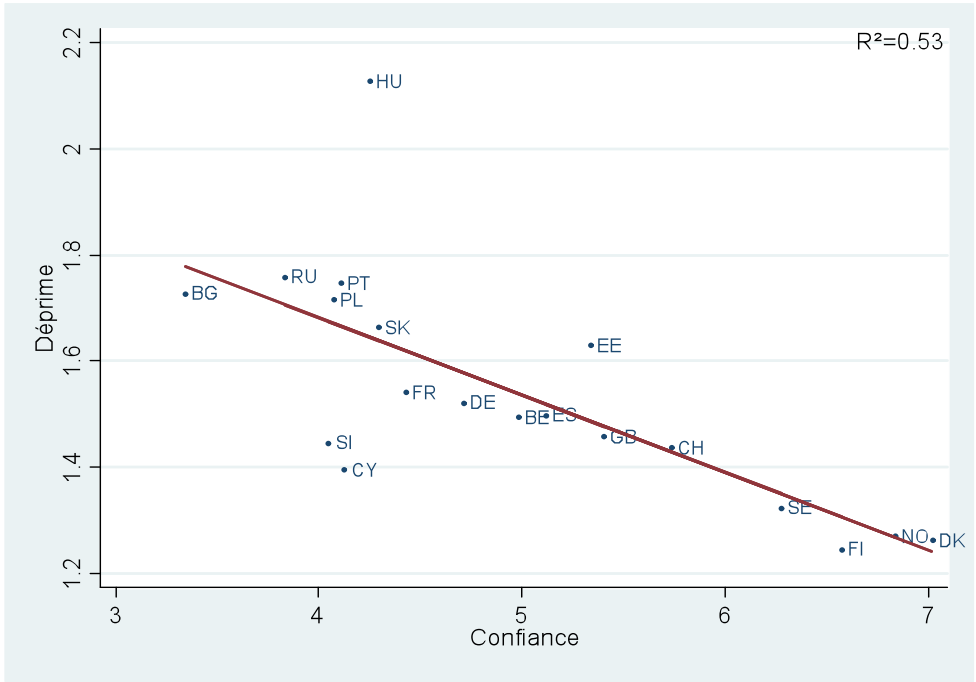


Figure 3 : Corrélation entre le niveau moyen, par pays, du sentiment de déprime et la confiance à l'égard d'autrui déclarés dans le European Social Survey 2006.

## Que Faire ?

Peut-on rétablir une société de confiance en France ? La défiance des Français est-elle une tare culturelle, inscrite dans leurs traditions, qu'aucune politique publique ne saurait corriger ? A l'inverse, la plus grande confiance manifestée dans les citoyens des pays nordiques est-elle inscrite dans leur patrimoine culturel ou génétique ?

Notre livre propose une interprétation alternative à cette vision culturaliste et essentialiste. La défiance à l'égard des autres et des institutions nous semble avant tout liée à un dysfonctionnement de nos institutions. Nous avons repéré deux dysfonctionnements dans notre modèle social qui nous différencie fondamentalement du système nordique : le corporatisme et la centralisation hiérarchique des décisions par l'Etat. Notre modèle social, basé sur un fonctionnement corporatiste qui octroie les droits sociaux en fonction du statut et à la profession de chacun, segmente la société en institutionnalisant les différences entre citoyens, et opacifie les relations sociales. La centralisation hiérarchique des décisions par l'Etat vide le dialogue social et la démocratie politique de tout contenu en régulant de façon hiérarchique l'ensemble des domaines de la société civile.

Néanmoins, loin de suggérer que la Sécurité sociale en soi désolidarise, notre livre souligne que c'est son mode de fonctionnement à la Française qui peut conduire à un tel cercle vicieux. La Sécurité sociale des pays scandinaves, fondée sur des règles transparentes et égalitaires, explique une grande partie de la confiance mutuelle des citoyens de ces pays. En revanche, la défiance des français puise sa source dans le caractère corporatiste et inéquitable du modèle social français, ce qui conduit à un manque plutôt qu'à un excès de sécurité sociale.

Dit autrement, si les Français se défient les uns des autres et suspectent l'autre de bénéficier d'avantages indus, c'est que notre modèle social échoue à redistribuer de façon équitable et transparente. Si les Français se défient de leurs institutions telles que l'Etat, la Justice ou le Parlement, c'est que la France souffre d'un manque de démocratie politique. Si les Français font peu confiance aux entreprises et aux syndicats, c'est qu'il existe un déficit de démocratie sociale et non pas des capitalistes et syndicalistes par nature moins dignes de confiance en France que dans d'autres pays. Au contraire les pays nordiques ont développé un modèle de redistribution égalitaire et universaliste, et des corps intermédiaires favorables à la démocratie sociale et politique. Par ailleurs ce qui distingue la France des autres pays européens d'Europe continentale ou Méditerranéenne, c'est que notre modèle social combine les deux caractéristiques de corporatisme et de centralisation étatique.

Notre association entre ces caractéristiques du modèle social français et la défiance a fait l'objet de certains débats. Pourtant cette caractérisation a largement été étayée avant nous, notamment par Gosta Esping-Anderson<sup>30</sup>, Bruno Amable<sup>31</sup>, Alain Lefebvre et Dominique Méda<sup>32</sup> et Pierre Rosenvall<sup>33</sup>. La

---

<sup>30</sup> Esping-Andersn, G. 1990. *Les trois mondes de l'État Providence*. Paris : Presses Universitaires de France.

nouveauté de notre propos n'est naturellement pas liée à la typologie du modèle social français. Elle réside dans l'analyse des conséquences de ce modèle social sur une dimension nouvelle : la confiance à l'égard d'autrui et des institutions. Par ailleurs, si nous avons choisi de porter une attention particulière à ces dysfonctionnements de notre modèle social, c'est par ce qu'ils correspondent aux types de caractéristiques associés à la défiance dans la littérature internationale.

Nous présentons l'implication de ces travaux dans le cas français et les pistes de réformes qu'ils suggèrent.

#### *Limite de la vision culturaliste et essentialiste de la confiance*

Commençons tout d'abord par souligner les limites d'une interprétation culturaliste et essentialiste de la confiance. Notre livre a souligné que la confiance à l'égard d'autrui avait évolué en France par rapport aux autres pays au cours du 20<sup>ème</sup> siècle. Nous soulignons également que l'évolution divergente de la confiance en France par rapport aux pays nordiques semble d'autant plus marquée que nous nous rapprochons de seconde guerre mondiale. Nous basons ces résultats sur l'étude de l'évolution de la confiance héritée de leur pays d'origine par les différentes vagues d'immigrants aux Etats-Unis, que nous avons détaillée dans le précédent chapitre. La confiance héritée de la France avant 1935 était par exemple plus importante que la confiance héritée de Suède. Cet écart était encore plus prononcé au début du 20<sup>ème</sup> siècle. En revanche la confiance héritée de la France au cours de la seconde partie du 20<sup>ème</sup> siècle devient plus faible que la confiance héritée des pays nordiques. Cette étude quantitative montre que la confiance héritée de la France s'est dégradée par rapport à celles des pays nordiques au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, et nous suggérons que la seconde guerre mondiale a constitué une rupture particulière. Cette approche quantitative de l'évolution de la confiance a certes de nombreuses limites. Il ne nous est pas possible en particulier de donner une date exacte des retournements de la confiance, mais permet une approximation des évolutions de long terme sur le siècle. Cependant cette étude semble avoir des points de convergence avec d'autres sources historiques.

Nous proposons deux exemples historiques relatifs à l'évolution de la conflictualité des relations de travail et des attitudes vis-à-vis du marché. Tout d'abord, contrairement à une vision culturaliste naïve, les pays nordiques n'ont pas toujours été ces symboles du dialogue social et des relations de travail coopératives tant vantés aujourd'hui. Les travaux historiques sur l'évolution des relations de travail, notamment ceux de Colin Crouch<sup>34</sup>, soulignent que le Danemark et la Suède étaient les pays européens qui enregistraient le plus grand nombre de grèves à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle et dans les années 30 respectivement. Ce sont pourtant ces mêmes pays qui présentent le degré de conflictualité des relations de travail le plus faible au début du 21<sup>ème</sup> siècle. De même la qualité du dialogue social et le taux de syndicalisation a cru fortement dans la période d'après guerre dans ces pays. Cette évolution montre à quel point une vision

---

<sup>31</sup> Amable, B., 2005, *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*. Editions du Seuil, Paris.

<sup>32</sup> Lefebvre, A. et Méda, D., 2006, *Faut-il brûler le modèle social français ?* Editions du Seuil, Paris.

<sup>33</sup> Voir, entre autres parmi les réflexions très riches de Pierre Rosanvallon sur la société civile, la démocratie et l'Etat en France, les livres *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, 1995, Le Seuil ; ou *Le Modèle politique français. La société civile contre le jacobinisme de 1789 à nos jours*, 2004, Le Seuil.

<sup>34</sup> Crouch, C., 1994, *Industrial Relations and European State Relations*, Oxford University Press.

culturaliste de la conflictualité des relations de travail semble limitée. En revanche la façon dont ces pays ont géré ces périodes de crise et les institutions mises en place à cette occasion jouent un rôle fondamental. Les grandes grèves de 1898 au Danemark ont conduit à l'émergence d'un pacte social entre les partenaires sociaux, avec la reconnaissance mutuelle entre syndicats patronaux et de travailleurs, leur pleine compétence pour s'entendre entre eux et négocier directement les salaires, et l'émergence d'un syndicalisme de services. Le compromis institutionnel trouvé pour résoudre un choc historique traumatisant semble expliquer une grande partie de l'amélioration de la qualité des relations de travail et du syndicalisme dans ce pays<sup>35</sup>.

Dans le même ordre d'idées, les attitudes vis-à-vis du marché semblent avoir beaucoup évolué au cours du 20<sup>ème</sup> siècle dans un pays comme la France. Notre livre a souligné que les Français se défiaient non seulement relativement plus que la plupart des habitants des autres pays développés de leurs partenaires sociaux, des entreprises mais aussi plus généralement de l'économie de marché. Peut-on attribuer cette méfiance à un trait culturel intangible des Français ? Cela semble peu probable comme le montrent de nombreux travaux historiques synthétisés dans le livre « Le Grand Méchant Marché » de Thesmar et Landier<sup>36</sup>. Ces auteurs montrent que les attitudes politiques étaient relativement favorables au marché sous la III<sup>ème</sup> République. Le consensus politique dominant, incarné notamment par le parti radical, se caractérisait alors par la défense de la propriété privée foncière et financière et un désir de faible intervention étatique, sur le credo du citoyen contre le pouvoir. Cette disposition favorable au marché se traduisait également par l'attrait important des marchés financiers à cette époque. Ainsi l'analyse des successions montre que la proportion de ménages français détenteurs d'actions était au moins aussi élevée en 1913 qu'à la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, et ne présentait pas de différence notable par rapport aux pays anglo-saxons. Les deux auteurs montrent en revanche comment la seconde guerre mondiale à la période de reconstruction des Trente Glorieuses sous l'impulsion de l'Etat a changé les attitudes des élites et des citoyens par rapport au marché.

Ces études historiques montrent l'impasse intellectuelle que représente une vision uniquement culturaliste de la confiance. <sup>37</sup> Reste à savoir pourquoi la seconde guerre mondiale représenterait une rupture plus clivante en France ? Et pourquoi la France n'aurait pas réussi à mettre en place des institutions permettant à la confiance de se remettre de ce traumatisme.

Pour répondre à la première question, notre livre suggère qu'il y a eu un véritable syndrome de Vichy, pour reprendre l'expression de l'historien Henry Rousseau, qui a pu fortement évincer la confiance des Français entre eux et vis-à-vis de leurs institutions. Cela ne veut naturellement pas dire que les Français se faisaient parfaitement confiance dans les années 20 et les années 30. La première guerre mondiale a également été un traumatisme qui a pu en partie ébranler la confiance dans la capacité des êtres humains à coopérer et dans l'aptitude des démocraties parlementaires à prévenir de tels cataclysmes. De même la crise des années 30 a certainement affecter également la confiance des citoyens, mais cette crise semble

---

<sup>35</sup> Nous montrons le rôle des interactions entre chocs et institutions sur le développement du dialogue social dans l'article

<sup>36</sup> Landier, A. et Thesmar, D., 2007, « Le grand méchant marché », Flammarion.

<sup>37</sup> Pour une vision sur le caractère invariant de la confiance en France, voir Nicolas Delalande, 2008, « Une histoire de la confiance est-elle possible ? Remarques sur l'imaginaire historique de deux historiens ». La vie des idées.

plus généralisée à l'ensemble des pays. Elle ne peut donc pas expliquer les trajectoires différenciées dans l'évolution de la confiance héritée entre pays. En revanche la seconde guerre mondiale a conduit à un véritable divorce des Français vis-à-vis de leurs institutions et entre eux. Le divorce vis-vis des institutions est incarné par la faillite de l'Etat et la destruction de la légitimité des institutions sous Vichy. Le divorce des Français entre eux s'est manifesté par une cicatrice profonde entre la résistance et la collaboration. La langue française garde encore les cicatrices de cette période avec l'association de tout compromis à de la collaboration ou de la compromission. C'est ce qui semble distinguer les conséquences de la première et la seconde guerre mondiale sur la confiance. Nos travaux montrent plus généralement que la confiance a diminué essentiellement dans les pays européens affectés par la montée du totalitarisme et des guerres civiles au cours de cette période.

La seconde interrogation concerne l'inaptitude de la France à restaurer la confiance dans la période d'après-guerre. Notre livre suggère que la France a mis en place des institutions de redistribution corporatiste et dirigiste qui ont entretenu la segmentation de la société et vider la vitalité de la démocratie sociale et politique. A contrario, les pays nordiques ont réussi à cimenter le lien social à partir d'un Etat providence égalitariste et universaliste. Pourquoi une telle divergence ? Le Conseil National de la Résistance proposait pourtant dans son programme un système d'état providence véritablement égalitariste et universaliste, tout comme les pionniers du système d'Etat providence tel que Pierre Laroque. Mais les déchirures de Vichy semblent avoir entravé les capacités des Français à accepter un système où tous les citoyens seraient traités de façon parfaitement égalitaire.<sup>38</sup> La redistribution s'est donc faite sur une base corporatiste, et de nombreuses catégories sont restées à l'écart du système de redistribution ou avec des spécificités dont témoigne l'éclatement de nombreux régimes de redistribution, tel que le régime de retraite, en France au cours de cette période<sup>39</sup>.

Ainsi, plusieurs éléments suggèrent que le règne de la défiance constaté aujourd'hui en France ne provient pas d'un avatar, inscrit dans l'histoire de notre pays depuis la nuit des temps. L'excès de corporatisme et d'Etatisme a vraisemblablement significativement contribué à la défiance actuelle des Français. Ce constat suggère des pistes pour activer le civisme et la confiance mutuelle.

---

<sup>38</sup> Cette analyse s'oppose à celle de Deland qui défend l'idée selon laquelle la Libération a marqué un moment historique de grande réconciliation et a débouché sur la mise en place d'un Etat providence universaliste. Pourtant de nombreux travaux historiques, dans la lignée de Paxton (« La France de Vichy - 1940-1944 », Points Seuil 1999) ont montré à quel point était intenable la vision d'une France de 40 millions de résistants qui n'attendaient que la levée du joug de Vichy pour se retrouver et se réconcilier. En outre, nous ne connaissons aucune recherche internationale confirmant sa typologie du système d'Etat providence Français comme un système universaliste et égalitariste. Pour une typologie des systèmes d'Etat-providence, nous renvoyons à Esping-Andersen (opus cité).

<sup>39</sup> Notre grille d'analyse basée sur l'interaction entre les chocs et les institutions permet plus généralement de comprendre dans quelle situation la défiance peut persister à long terme ou évoluer. Cela permet en particulier d'expliquer l'évolution de la position de Bob Putnam sur la plasticité de la confiance. Ce dernier a montré la forte détérioration du capital social aux Etats-Unis en l'espace d'un demi-siècle après guerre. Pourtant dans des travaux antérieurs, Putnam soulignait le caractère parfois persistant de la défiance en prenant l'exemple de la l'Italie. Cet auteur associe la plus grande confiance dans les régions du Nord par rapport aux régions du Sud à l'émergence au Moyen-âge de cités libres dans le Nord alors que le Sud restait sous un joug autoritaire. Les cités libres auraient permis l'émergence et le développement de la démocratie sociale et politique jusqu'à nos jours. Ainsi l'émergence historique d'institutions peut avoir des effets très durables sur la confiance.

### *Une redistribution plus égalitaire et universaliste*

La confiance à l'égard d'autrui et des institutions est fortement associée au sentiment d'être traité de façon égalitaire par rapport aux autres citoyens. Ce résultat se retrouve tout d'abord dans des comparaisons internationales entre les niveaux d'égalité de revenu ou d'opportunité et les niveaux de confiance. Rothstein et Uslaner<sup>40</sup> montrent ainsi que l'une des variables la plus fortement associées au niveau de confiance dans les pays de l'OCDE est le niveau d'égalité de revenu<sup>41</sup>. Ces auteurs trouvent que le type de redistribution pour parvenir à une égalité de revenu est le second élément essentiel. Une redistribution universaliste qui garantit l'éligibilité de tous aux prestations sociales permet de renforcer le sentiment d'appartenance à une même société en garantissant que chacun bénéficie des mêmes droits. Une telle redistribution permet également de garantir la transparence de la redistribution en évitant le règne des particularismes et des dérogations. En revanche les systèmes de redistribution particularistes ou corporatistes entretiennent le sentiment de segmentation de la société.

Cette relation se retrouve également dans des études expérimentales sur des individus qui permettent d'identifier l'évolution de la confiance en fonction de l'environnement. Le résultat essentiel de ces travaux est que les êtres humains sont des coopérateurs conditionnels : ils sont prêts à coopérer mais conditionnellement à ceux que les autres coopèrent également. C'est ce que révèlent par exemple les protocoles expérimentaux qui mettent différents individus en situation de financement d'un bien public. Contrairement à la vision restrictive de l'homo-oeconomicus mu par son seul égoïsme, ces protocoles montrent que les individus peuvent coopérer pour financer ce type de bien qui profitera à tous. Mais leur disposition à coopérer se maintient tant que tous participent au financement du bien public, et en revanche s'érode dès que l'un d'entre eux ne participe plus à l'effort collectif<sup>42</sup>. Ces résultats corroborent l'analyse des jeux de confiance que nous avons présentés dans la première section. La défiance à l'égard d'autrui exprimée dans ces jeux est fortement associée à la crainte de se retrouver dans une situation inférieure à l'autre ou d'être trahi dans la confiance initialement accordée. Dans ce contexte, Hong et Bohnet<sup>43</sup> montrent que les différences de statuts dans la société influence les comportements de confiance

---

<sup>40</sup> Rothstein, B. et Uslaner, E., 2005, "All for All: Equality, Corruption and Social Trust", World Politics.

<sup>41</sup> Une autre analyse suggère que la confiance est liée au sentiment d'une appartenance à une même communauté, qu'elle soit religieuse, linguistique ou ethnique (voir notamment Putnam, B., 2007, « E Pluribus Unum : Diversity and Community in the Twenty-First Century », Scandinavian Political Studies). La plus grande confiance dans les pays nordiques serait ainsi du à leur plus grande homogénéité et la petite taille de leur pays. Cependant des travaux plus récents montrent que l'égalité économique est beaucoup plus fortement associée à la confiance que ne l'est l'homogénéité culturelle (Voir, entre autres, You, S., « A comparative Study of Income equality, Corruption and Social Trust », Harvard University 2005). De même les explications de la plus grande confiance des pays nordiques à partir de leur religion protestante semblent avoir une pertinence toute relative. En effet, l'appartenance religieuse n'est la plupart du temps pas statistiquement significative pour expliquer la confiance à l'égard d'autrui dans les régressions individuelles sur les enquêtes internationales telles que le World Values Survey.

<sup>42</sup> Fehr, E., Fischbacher, U. et Gächter, S., 2002, "Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms", Human Nature.

<sup>43</sup> Hong, K. et Bohnet, I., 2007, "Status and Distrust : The relevance of inequality and betrayal aversion", Journal of Economic Psychology.

dans ce type d'expérience. En particulier, ces auteurs étudient le comportement de défiance manifesté dans ces jeux par des individus qui appartiennent à des groupes dont le statut est plus souvent discriminé dans la société américaine, tels que les femmes ou les minorités ethniques. Les auteurs montrent que la défiance de ces individus est associée à leur crainte que les autres participants ne montrent pas de comportement de réciprocité, et de se retrouver ainsi dans une situation d'inégalité par rapport aux autres.

Notre livre corrobore ces résultats en montrant la relation entre degré d'égalitarisme et d'universalisme des systèmes d'Etat providence nordiques et leur niveau de confiance. A contrario le système français est non universaliste, puisque des pans entiers de la société tels que les jeunes ne sont pas éligibles aux prestations, et corporatiste. Les inégalités de revenus en France sont naturellement plus faibles que dans un pays tels que les Etats-Unis. Mais le système des corps, qu'il soit des corps de grande écoles, des corps de professions ou des corps d'Etat, segmente également la société. Ce système a même tendance à naturaliser les inégalités en les inscrivant dans des statuts intangibles.<sup>44</sup>

Les politiques redistributives fondées sur un principe égalitaire et universaliste favorisent la confiance. On peut le comprendre aisément en examinant les conséquences de politiques publiques ciblées vers des groupes défavorisés mais dont les budgets ne permettent pas de satisfaire l'ensemble des populations éligibles. Le logement social constitue un exemple phare : près de 60 % des Français y sont éligibles, mais seulement 20 % sont logés dans le parc social. L'accès aux crèches, aux meilleures écoles, collèges ou lycées publics relève de la même logique : un rationnement résultant de ressources insuffisantes par rapport à la population éligible aux services publics concernés. De telles situations ne peuvent que contribuer à entretenir la corruption, la défiance et l'incivisme.

Pour favoriser la confiance mutuelle et le civisme, il est donc indispensable de rompre avec la logique corporatiste de notre État-providence et de s'orienter vers une logique universaliste, qui assure un « filet de sécurité » donnant les mêmes droits et avantages à tous.

### *Une meilleure régulation de la concurrence*

Les interventions de l'État dans la sphère économique doivent s'apprécier à l'aune d'une saine régulation de la concurrence. Nous insistons sur le fait que cela ne signifie pas qu'il faille déréguler les marchés. Nos travaux montrent même le contraire. Les acteurs sur les différents marchés peuvent avoir des comportements qui lèsent fortement la communauté, et ceux d'autant plus dans les sociétés où les normes de coopération et de civisme sont faibles. En particulier, nous montrons dans l'article "Regulation and Distrust" que la dérégulation totale dans les pays de l'Est s'est accompagnée d'une hausse très importante du sentiment de prévalence de la corruption et d'une baisse significative de la confiance dans ces pays.

---

<sup>44</sup> Voir les brillantes études de Baudelot et Establet (« L'élitisme républicain », La République des idées, 2009) et de Galland (« Les jeunes Français ont-ils raison d'avoir peur », Armand Colin, 2009) sur l'inégalitarisme du système d'éducation d'une part, et de l'impact négatif d'une école qui fige le statut des jeunes sur leur confiance d'autre part.

L'expérience de la crise financière et l'épisode Madoff est là également pour rappeler les effets nocifs sur la société et le sentiment de confiance d'une dérégulation des marchés.

La question essentielle est donc non pas celle de la régulation, mais de trouver les régulations qui soient efficaces, équitables et transparentes. Nous montrons dans notre livre que les réglementations françaises du marché des biens ne répondent pas à cette exigence. Elles consistent le plus souvent à redistribuer l'argent de la collectivité à des intérêts particuliers. L'exemple de la réglementation de la grande distribution, des lois Royer aux lois Raffarin, montre que ces réglementations ont conduit à un renforcement de la situation de monopoles des grandes enseignes, à une hausse des prix des biens de consommation et à une perte de pouvoir d'achats des consommateurs. Ce type de réglementation est aussi associé par les citoyens, et ce n'est pas un hasard, à l'existence de connivence et de corruption entre les autorités publiques et les entreprises.

La régulation de la concurrence est, au même titre que la justice, un bien public essentiel au bon fonctionnement d'une société moderne. Une saine régulation de la concurrence doit donc reposer sur des autorités indépendantes jugeant des mesures à prendre pour que la concurrence ne soit pas faussée au profit d'une minorité. Il est essentiel que le conseil de la concurrence soit indépendant, et avec des pouvoirs renforcés de démantèlement des positions de monopoles.

#### *La sécurisation des parcours professionnels et l'activation du dialogue social*

La concurrence n'est pas une panacée. Elle est génératrice de souffrances, surtout pour les personnes les plus fragiles, susceptibles d'être évincées à tout moment par l'arrivée de rivaux plus efficaces ou plus puissants. La concurrence a des conséquences d'autant plus désastreuses que les individus sont mal imparfaitement assurés, en particulier par le système d'indemnisation du chômage et le service public de l'emploi. Les gains de la concurrence doivent profiter à tous et les risques de l'existence, en particulier les risques de perte d'emploi, doivent être mutualisés par un système d'assurance efficace et équitable. Ce n'est malheureusement pas encore le cas en France, où l'absence d'un tel système suscite des attitudes de repli, légitimes dans le contexte institutionnel actuel, mais défavorables à l'emploi et à la croissance. Pour l'atteindre, il est indispensable de réactiver le dialogue social, dans la mesure où les partenaires sociaux jouent un rôle de premier plan dans ce domaine. A ce titre, nous soulignons que l'État doit laisser sa place au dialogue social. L'État français ne joue pas un simple rôle de modérateur et de garant des accords entre les différents partenaires sociaux, comme c'est le cas par exemple dans les pays nordiques. Il légifère dans les moindres détails les relations de travail et contribue à vider de toute substance les associations intermédiaires de la société civile pourtant essentielles au maintien de la confiance mutuelle. Pour activer la confiance mutuelle, l'État doit donc transférer des champs de compétence à la société civile. Cependant le succès d'une telle évolution nécessite également une réforme du syndicalisme et des organisations patronales. Si les syndicats et les organisations patronales sont amenés à avoir un plus grand pouvoir décisionnel, encore faut-il qu'ils soient réellement représentatifs. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Et rien ne



sert d'obliger les travailleurs à adhérer aux associations professionnelles si les maux plus profonds de leurs dysfonctionnements ne sont pas discutés. Nous soutenons qu'il est nécessaire de procéder à une réforme en profondeur du financement syndical : il doit devenir transparent et lié au nombre d'adhérents, objectif qui n'a pas été réalisé par les réformes récentes de la représentativité syndicale<sup>45</sup>. Ainsi, aujourd'hui pour rompre le cercle vicieux de la défiance, la France doit s'engager dans des réformes profondes de son modèle social.

---

<sup>45</sup> Pierre Cahuc et André Zylberberg, *Les réformes ratées du président Sarkozy*, Flammarion, 2009.