

La confiance entre le Rationnel et l'Irrationnel

Trust between the Rational and the Irrational

CHIHAB Naima

Enseignant chercheur

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Mohammedia

Université Hassan II de Casablanca

Laboratoire de Recherche en Economie, Management, Finance et Stratégies des
Organisations

Maroc

chihabnaima@gmail.com

GRINI Mounir

Doctorant

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Mohammedia

Université Hassan II de Casablanca

Laboratoire de Recherche en Economie, Management, Finance et Stratégies des
Organisations

Maroc

mounir.grini-etu@etu.univh2c.ma

Date de soumission : 05/09/2023

Date d'acceptation : 04/11/2023

Pour citer cet article :

CHIHAB N. & GRINI M. (2023) «La confiance entre le Rationnel et l'Irrationnel», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 4 » pp : 1198 - 1212

Résumé

La confiance est essentielle pour comprendre la dynamique des relations sociales, dans la mesure où elle est souvent considérée comme le ciment qui maintient la société ensemble. La confiance reflète un mode de décision alternatif, résultant à la fois d'un choix de se mettre en situation de vulnérabilité en mettant les paroles de quelqu'un au-dessus de toute autre information, et d'un désir de construire une relation avec cette personne. Ce constat est expliqué par ce qu'on appelle la Rationalité sociale, un autre type de Rationalité se trouve dans la littérature est celui de la Rationalité Instrumentale qualifiant la confiance comme une simple Attente, autrement dit, la rationalité instrumentale collecte des données pour produire des connaissances (qui peuvent être une fin en soi pour l'individu) ou pour prendre de meilleures décisions face aux autres, la rationalité sociale fait allusion à la satisfaction de la seule existence de relations de confiance, c'est-à-dire du simple fait d'être en relation avec les autres d'une certaine manière, en concevant l'intégration sociale comme une fin en soi, et c'est ce qui permet de s'épanouir dans la société.

Mots-clés : Confiance ; Vulnérabilité ; La rationalité instrumentale ; La rationalité sociale ; Intégration sociale.

Abstract

Trust is essential to understanding the dynamics of social relationships, as it is often seen as the glue that holds society together. Trust reflects an alternative mode of decision-making, resulting both from a choice to put oneself in a vulnerable situation by putting someone's words above all other information, and from a desire to build a relationship with that person. This observation is explained by what is called Social Rationality, another type of Rationality found in the literature is that of Instrumental Rationality qualifying trust as a simple Expectation, in other words, instrumental rationality collects data to produce knowledge (which can be an end in itself for the individual) or to make better decisions in front of others, social rationality alludes to the satisfaction of the mere existence of relationships of trust, that is to say of the simple fact of being in relation with others in a certain way, by conceiving of social integration as an end in itself, and this is what allows one to flourish in society.

Keywords: Trust; Vulnerability; instrumental rationality; Social rationality; social integration.

Introduction

La confiance joue un rôle clé dans les théories sociologiques classiques (Blau 1964, Luhmann 1979) et a été étudiée empiriquement dans le contexte d'un large éventail de relations sociales, telles que celles entre les personnes.

sur le lieu de travail (Burt & Knez 1995), vendeurs et acheteurs (Kollock 1994), investisseurs et banques (Yenkey 2018), organisations (Powell 1996), criminels (Smith & Papachristos 2016), citoyens et gouvernements (Choi & David 2012), scientifiques (Zucker et al. 1996), pompiers (Pratt et al. 2019), médecins et patients (Schnittker 2004), membres de la famille (Li & Tan 2013) et couples mariés (Burke & Stets 1999). Compte tenu de l'étendue des applications dans une variété de contextes, la confiance est au cœur d'un certain nombre de sous-domaines de la sociologie, y compris la sociologie économique (Granovetter 1985) ; psychologie sociale (Simpson & Willer 2015); démographie (Larzelere & Huston 1980); race, genre et classe sociale (Smith 2010); moralité (Hitlin & Vaisey 2010) ; l'éducation (Bryk & Schneider 2002) ; sociologie médicale (Stepanikova et al. 2006) ; et l'immigration (Portes 1995), entre autres.

Dans les traités conceptuels et les enquêtes empiriques, la confiance a été liée à de nombreux autres processus sociaux, dont certains peuvent être considérés comme conceptuellement distincts tandis que d'autres sont des corrélats relativement proches. Par exemple, la confiance est différente, mais liée à, la construction de l'incertitude sociale en ce sens que l'incertitude inhérente aux relations sociales est une condition préalable cruciale pour le développement de la confiance (comme nous le verrons plus loin).

Dans cet article nos essayons de répondre aux questions suivantes : **à qui fait-on confiance ?** Quelqu'un de « digne de confiance ». **Quand leur fait-on confiance ? Quand la confiance est nécessaire ?**

Les théories anthropologiques et philosophiques de la confiance seront mobilisées.

La méthodologie que nous avons empruntée dans le présent article a commencé par l'exposé de l'enjeu initial lié à l'établissement de la confiance, puis nous avons examiné comment les sociétés traditionnelles ont abordé cette question.

Nous avons retracé ensuite l'évolution de la confiance à travers les systèmes politiques jusqu'aux théories contemporaines.

Finalement nous avons procédé à une analyse critique des théories modernes rationnelles relatives à la confiance.

Le plan que nous allons adopter et le suivant :

La première section expose le dilemme initial de l'établissement de la confiance, présente la solution trouvée par les sociétés traditionnelles et comment la confiance a évolué à travers les systèmes politiques jusqu'aux théories modernes de celle-ci, ce qui nous amène à formuler trois conclusions sur la confiance. **La deuxième section** critique les théories rationnelles modernes de la confiance, en présentant trois principaux arguments contre la pertinence de la théorie du choix rationnel pour modéliser la confiance et en nous incitant encore une fois à considérer une opposition entre deux types de rationalité.

1. Le dilemme social de la confiance : De la mise en place de la circularité positive à la gestion des risques

1.1 Résoudre le dilemme social de la confiance pour permettre une circularité positive.

L'apparente familiarité que nous cultivons avec le concept de confiance justifie les maladroites éprouvées lorsqu'il s'agit de le définir, question à laquelle on pourrait être tenté de répondre à la manière *augustinienne* : « Si personne ne me demande, je sais : mais si j'avais envie d'expliquer à celui qui me le demanderait, manifestement je ne sais pas » (Augustine et al 2016). On peut alors essayer d'aborder la question sous d'autres angles : à qui fait-on confiance ? Quelqu'un de « digne de confiance ». Quand leur fait-on confiance ? Quand la confiance est nécessaire ?

Cependant, aussi intuitives que puissent être ces réponses, non seulement elles sont inutiles pour mieux appréhender la confiance, mais elles peuvent aussi être largement démenties par la réalité des interactions sociales. L'étymologie du mot français pour confiance (confiance dérivant du latin *confidentia*) permet alors de rationaliser les explosions sémantiques d'expressions autour d'un mot originel, *fidere*, dont dérive se fier à quelqu'un, ou confier quelque chose à quelqu'un (confier quelque chose à quelqu'un) qui est fidèle (fidèle) ou digne de confiance. Plus important encore, il révèle un lien clé entre *fidere* - qui a également sens de (avoir foi en) - et *credere* - d'où découle croire (croire), donner crédit à (attribuer du crédit à) ou croire (crédible) - comme la confiance implique en quelque sorte la médiation d'un ordre transcendant.

La relation entre la confiance interhumaine et la foi dans les divinités transcendantes a été trouvée par les anthropologues, lorsqu'ils ont enquêté sur le premier dilemme que les sociétés traditionnelles ont dû surmonter pour exister - la confiance renvoyant à la fois à une nécessité absolue et à une impossibilité pratique. L'existence d'un système social est conditionnée par le

développement d'interactions entre les différentes communautés, notamment l'échange de biens à travers la logique des dons et contre-dons (Pew Research Center, 2019) ou des membres de la famille à travers la théorie de l'alliance (Luhmann, N,2016).

Ces interactions ne résultent pas seulement de décisions individuelles mais sont principalement permises et impulsées par des dynamiques circulaires plus larges à l'échelle du système social. Ces dynamiques peuvent alors être soit positives comme l'illustre la théorie du don et du contre-don (la dette ontologique reçue par quelqu'un en acceptant un don déclenche toute une dynamique de réciprocité indirecte positive), soit négatives comme l'illustre la logique autogénérative de la vengeance, appelant une nouvelle vengeance et aboutissant à une interminable réciprocité négative de la violence) et le développement de la société est conditionné par sa capacité à trouver les moyens de désamorcer les réciprocités négatives et de permettre les positives Anspach,(2002)

Dans les deux cas, cela implique un passage au niveau transcendantal et une croyance authentique.

Une fois la réciprocité négative vaincue, l'établissement d'une réciprocité positive pour qu'un groupe prospère passe par la mise en place d'une économie du don. Les dons sont à bien des égards comme des sacrifices – ou plutôt des « autosacrifices » car « nous nous donnons en donnant » dit Mauss (Mauss, M, 1925).de ce fait le don anticipe la réciprocité et la déclenche : il appelle une réaction.

Cette dernière ne peut pas être un contre-don direct au donateur, mais peut prendre la forme d'un don à une autre personne, dans le cadre d'un schéma de réciprocité indirecte plus large au niveau du groupe social.

« On ne donne pas pour recevoir en retour : on donne pour que l'autre donne aussi » (Lefort, C,1951), c'est-à-dire pour établir une relation, qui autrement serait close par la réception d'une contrepartie directe.

Là se pose le dilemme : si, par définition, le don doit être spontané (c'est-à-dire purement désintéressé), comment le donateur peut-il savoir qu'il conduira effectivement à un contre-don indirect, et amorcer alors un cercle vertueux de *réciprocité positive* ?

Du point de vue des destinataires, la spontanéité du don semble véhiculer une double contrainte : d'une part l'obligation de rendre quelque chose en retour, et d'autre part l'impossibilité d'accepter ce message sans dénaturer le don lui-même.

Le destinataire est alors confronté à deux signaux contradictoires : un message disant « je vous offre un cadeau » et un méta-message disant « vous devez rendre quelque chose ». Ce dilemme

est alors à surmonter par l'introduction d'un tiers, *le Hau* (l'esprit du don) chez les Maoris, qui assure la réciprocité du don tout en conservant sa spontanéité, en dissociant l'émetteur des deux messages : le donateur envoie le message et le tiers envoie le méta-message Anspach,(2002). Plus qu'un simple reflet de l'interaction sociale au niveau méta, le tiers qui émerge de l'interaction du groupe social la transforme à travers un mécanisme d '«auto transcendance», qui permet la confiance au sein de la société tant que les individus gardent foi en l'entité transcendante.

1.2 La conception moderne de la confiance fondée sur la théorie du choix rationnel.

Selon Girard et Anspach, les formes d'échanges et les types de tiers ont évolué à travers les époques, mais la structure de la confiance sociale reste inchangée.

Avec la fin de la théologie politique, l'avènement de la Modernité a entraîné un changement majeur dans la perception de l'ordre social et l'approche de l'avenir.

L'ordre social est désormais perçu comme une institution humaine résultant des interactions d'agents libres aux comportements imprévisibles, appelant ainsi à un besoin de repositionner la confiance sur de nouvelles bases Le Bouter, F, (2014). L'avenir devient d'autant plus synonyme d'incertitude qu'il n'est plus régi par la tradition, et que le mode d'interaction sociale passe progressivement de la « familiarité » à « l'anonymat » Locke, J, (1795).

Alors que les théoriciens du contrat reconnaissent le rôle de l'État en tant que tiers pour mettre en place les conditions de la confiance pour rendre possible la vie sociale sur un territoire régi par droit, puis plus généralement sur la protection de tous les contrats conclus légalement entre individus dans une société.

Notons ici que malgré la grande différence entre *l'anthropologie de Thomas Hobbes et celle de Jean-Jacques Rousseau*, les mécanismes jouant dans la construction d'une telle confiance sont fondamentalement *rationnels*.

L'État étant chargé de faire appliquer les conséquences des actes des individus en toutes circonstances et de manière impersonnelle, l'objectif visé est que la certitude et la sévérité des sanctions fonctionnent comme un mécanisme de réglementation ex ante pour décourager les tentatives d'enfreindre la loi.

Rousseau va encore plus loin dans la *rationalité économique* moderne en présentant explicitement son pactus associatis sous un schéma coûts-bénéfices : « Ce que l'homme perd avec le contrat social, c'est la liberté naturelle et [...] ce qu'il gagne, c'est la liberté civile et la propriété de tout ce qu'il possède » Rousseau, J.-J,(1762).

Néanmoins, la conception de l'État tiers par Hobbes, (2000) et Rousseau ne porte pas sur la confiance elle-même (Hobbes reste méfiant à l'égard de l'État et élabore une clause de sortie au cas où il se retournerait contre lui-même) – mais sur les conditions de développement de la confiance entre les individus.

Cela repose également sur l'hypothèse que l'État a à la fois les bonnes intentions (n'est pas corrompu) et la capacité efficace (pouvoir) de trouver les contrevenants aux contrats et de les sanctionner en conséquence.

Non seulement les gens manquent aujourd'hui de la même confiance dans leur système politique, mais toutes les trahisons ne sont pas non plus illégales, car relevant de la compétence de l'État.

La nécessité d'affiner *la théorie de la confiance* pour la décentraliser de l'orbite de l'État, et d'étendre le champ des interactions sociales dont elle peut rendre compte, a trouvé dans la théorie du choix rationnel une voie prometteuse.

Anthony Giddens note que « la première situation appelant à un besoin de confiance n'est pas l'absence de pouvoir, mais l'insuffisance d'information » Giddens, A, (1990) ou plutôt une situation d'information imparfaite entre pleine omniscience et parfaite ignorance , car « qui sait tout n'a pas besoin de faire confiance, qui ne sait rien ne peut pas raisonnablement faire confiance » ajoute Georg Simmel Simmel, G, (1999).

Ajoutons à cela, la confiance serait entièrement finalisée, caractérisant les relations entre des agents rationnels qui ne se font confiance que lorsqu'ils y ont intérêt, attendent certains bénéfices pour eux-mêmes Gambetta, D,(1988), et anticipent un intérêt rationnel des autres. être digne de confiance de la bonne manière, au bon moment Hardin, R,(2006).

L'influence de la théorie du choix rationnel a été si importante que la loyauté semble aujourd'hui associée à une simple absence d'intérêts antagonistes rationnels, comme lorsque les situations appellent l'arbitrage d'un tiers, supposé « digne de confiance » au seul motif qu'il n'a pas d'intérêt. Intérêt direct a priori en jeu.

En tant que mécanisme de contrôle des risques et de l'incertitude, on reviendrait alors principalement à la confiance en cas de stricte nécessité, dans une situation d'alignement d'intérêts rationnels (par exemple lorsque l'on marche en toute sécurité dans la rue sans s'attendre à ce que quelqu'un nous agresse, ou lorsqu'un créancier prête de l'argent à un débiteur), ou par commodité: lorsque je fais confiance à un médecin pour effectuer une intervention médicale, en supposant que combler le manque de compétence pour le faire moi-même serait beaucoup trop coûteux.

C'est également le cas lorsque je fais confiance à un journal pour transmettre une information correctement vérifiée par ses chroniqueurs, en supposant que l'intérêt commercial de l'entreprise ne partage que des informations de bonne qualité, et en supposant que tout vérifier moi-même aurait un coût plus élevé que la valeur de l'information elle-même.

2. La Rationalité Instrumentale de la Dépendance et la Rationalité Sociale de la Confiance

Toutes ces approches fondées sur la théorie du choix rationnel doivent cependant être rejetées pour trois raisons. Primo, ils reposent sur une confusion entre confiance et attente. Secundo, ils sont invalidés par la réalité des interactions sociales. Tertio, ils ne reconnaissent pas la confiance comme un objectif en soi.

2.1 L'indépendance de la confiance avec le degré d'information

Il n'y a pas de mal à rappeler que les agents rationnels ne sont qu'une simplification radicale du processus décisionnel humain.

La théorie repose avant tout sur une connaissance métacognitive réursive (l'agent prend des décisions basées sur certains principes et est conscient de ce processus cognitif), une connaissance métacognitive projective (tous les autres agents sont également supposés rationnels, prenant ainsi des décisions basées sur les mêmes principes) et des informations sur l'évolution du système (provenant de l'observation de l'environnement et des comportements des autres agents).

Les marchés financiers, en théorie, correspondent relativement à cette description et c'est pourquoi la théorie du choix rationnel peut être utile ici pour modéliser le comportement économique.

Un tel environnement est dit relativement efficace car tous les agents sont censés accéder exactement à la même information, la traiter de manière similaire et viser le même objectif unique : la rentabilité. *Cependant, il n'y a pas de confiance qui joue sur le marché*, seulement des décisions rationnelles prises sur la base des informations disponibles issues de stratégies à plus ou moins long terme et plus ou moins d'aversion au risque. Les perturbations irrationnelles proviendraient d'investisseurs non professionnels, d'erreurs humaines ou psychologiques (biais de perte d'aversion) et d'abus de marché (rumeurs, délit d'initié).

Dans la vie réelle, les gens ne sont que partiellement rationnels comme l'illustre l'abondante littérature sur les biais cognitifs Kahneman, D., *et al (1982) l'ampleur de leurs désirs dépasse*

largement celle de leurs intérêts économiques et les dynamiques en jeu dans les interactions sociales sont bien plus complexes que les lois macroéconomiques du marché.

De même, il serait erroné d'invoquer la confiance dans des situations où les agents perçoivent qu'ils ont des intérêts alignés.

Là encore, ce qui est en jeu n'est rien d'autre que des attentes rationnelles en raison de l'hypothèse métacognitive de la théorie du choix rationnel : A prédit le comportement de B parce qu'il suppose que B est rationnelle, a accès aux mêmes informations, suppose également que A est lui-même rationnel.

Seule l'hypothèse métacognitive permet aux deux agents de réaliser qu'ils ont intérêt à collaborer pour maximiser leurs chances d'atteindre leur objectif. La confiance de Hardin et Gambetta n'est alors plus que des attentes rationnelles conduisant à une « synchronisation » comportementale, plutôt qu'une relation de confiance.

On peut argumenter ici qu'une véritable alliance peut exister entre agents en tant qu'« alliés objectifs », lorsque les objectifs sont suffisamment éloignés, de sorte que si A était momentanément vulnérable, B s'abstiendrait de reprendre ici, B ne s'abstiendrait pas de bénéficier de l'aide de A situation par fidélité, parce qu'il est digne de confiance, mais uniquement parce que le scénario optimal pour qu'il remplisse ses objectifs exige que B n'en profite pas.

On ne peut même pas parler d'alliance ici - pour laquelle B sacrifierait ses intérêts à court terme pour garder A comme allié à long terme pour augmenter ses chances d'atteindre un gain plus élevé - car il n'y a pas d'alliance ou de représailles pour les agents purement rationnels, mais uniquement la synchronisation. En fait, B pourrait être tout à fait opportuniste, profitant de la faiblesse de A s'il y avait intérêt.

Cela ne changerait pas la soi-disant stratégie de coopération à l'avenir. Un tel raisonnement est celui de la théorie de la rupture de contrat efficace défendue par le juge Richard. Posner R,(1973). Les situations changent, les intérêts alignés hier ne sont pas forcément toujours alignés, et il ne faut pas avoir de rancune à rompre des engagements antérieurs, au prix d'éventuelles pénalités, si cela permettait à l'agent d'atteindre un niveau d'utilité supérieur.

Enfin, l'observation des interactions sociales révèle une plus grande complexité des relations de confiance que ce que ces théories pourraient décrire, suggérant également que nous avons un pouvoir limité sur notre relation à la confiance. Certaines personnes ont une capacité à faire facilement confiance tandis que d'autres sont plus méfiantes, certaines inspirent naturellement

plus confiance que d'autres, et ces distinctions ne peuvent être attribuées à une variation de rationalité.

Nous avons également tendance à accorder notre confiance à certaines personnes sur la base de très peu de connaissances, pour des raisons qui ne semblent même pas rationnellement fondées, souvent de manière involontaire et même inconsciente Baier, A,(1986) Il existe de nombreux exemples de situations où nous donnons notre confiance, même si ce n'est pas dans notre intérêt de le faire, par ex. en disant à un ami un terrible secret qu'il pourrait utiliser contre nous sans aucun avantage apparent à le lui dire.

2.2 La distinction fondamentale entre confiance et dépendance

À l'argument de Simmel selon lequel nous ne pouvons pas raisonnablement faire confiance lorsque nous ne savons rien, certains ont soutenu que nous avons cependant tendance à faire confiance à un médecin que nous venons de rencontrer pour des décisions non triviales.

La confiance est ici basée sur des informations parfaitement rationnelles (chemisier blanc, personnes en salle d'attente, médecin inscrit au registre officiel, etc.), donc là encore nous sommes confrontés à des attentes rationnelles fondées sur des informations limitées. Tout comme je ne fais pas confiance aux barrières pour traverser la voie ferrée en toute sécurité lorsqu'elles sont ouvertes, mais je ne les traite que comme un signal qui m'amène à m'attendre à ce qu'aucun train n'arrive immédiatement, je ne fais pas confiance, mais j'attends seulement, quelqu'un qui ressemble à un médecin dans un lieu qui ressemble à un cabinet médical pour en être un. Dans de telles situations de convenance, nous nous conformons au paradigme de la théorie du choix rationnel, et notre décision de suivre les conseils du médecin ne procède pas de la confiance, mais d'attentes rationnelles.

Ce faisant, nous ne nous appuyons pas tant sur le médecin que sur notre conception du monde. En fin de compte, Simmel a pourtant raison de dire qu'on ne peut pas « raisonnablement faire confiance », car la confiance est au-delà de la raison, ou plus précisément au-delà de cette rationalité. C'est particulièrement clair si l'on considère son deuxième argument, selon lequel quelqu'un qui sait tout n'a pas besoin de faire confiance. En effet, non seulement la confiance est déconnectée du niveau d'information, mais elle le concurrence souvent.

En effet, en sortant du cadre de la théorie de la rationalité, la confiance n'est pas une question de raison et se manifeste même de manière plus spectaculaire lorsque l'on place les paroles de quelqu'un d'autre au-dessus de toutes les autres informations contradictoires qu'il peut y avoir, pour prendre une décision contre toute attente rationnelle.

La confiance reflète un mode de décision alternatif, résultant à la fois d'un choix de se mettre en situation de vulnérabilité en mettant les paroles de quelqu'un au-dessus de toute autre information, et d'un désir de construire une relation avec cette personne. C'est précisément parce que les humains ne sont que partiellement des agents rationnels qu'ils sont capables de faire confiance, ce qui leur permet de transcender la rationalité pour prendre des décisions vers un objectif plus grand, qui est finalement social et non purement individuel.

La confiance obéit à un mode de prise de décision, lorsque l'on considère des décisions particulières telles que des relations transactionnelles à court terme où l'incitation à trahir peut-être élevée. Par contre elle suit un autre mode, dès lors que la confiance n'est plus considérée uniquement comme un moyen vers une fin, mais aussi comme une fin en soi, reconnaissant la construction de relations comme un objectif. Appelons ces deux rationalités rationalité instrumentale et rationalité sociale.

Alors que la rationalité instrumentale collecte des données pour produire des connaissances (qui peuvent être une fin en soi pour l'individu) ou pour prendre de meilleures décisions face aux autres, la rationalité sociale est de se satisfaire de la seule existence de relations de confiance, c'est-à-dire du simple fait d'être en relation avec les autres d'une certaine manière, en concevant l'intégration sociale comme une fin en soi, autrement dit La rationalité sociale est ce qui leur permet de s'épanouir dans la société.

S'il est certes vrai que le déclin de la familiarité accompagnant la modernité a conduit à la nécessité de repenser notre rapport à la confiance, il n'en a cependant pas changé le principe.

De ce point de vue, la modernité a peut-être plutôt apporté un besoin de nouvelles façons de développer des relations significatives dans un environnement de méconnaissance, plutôt que de se préserver contre les risques.

Trois conclusions se dégagent alors au sujet de la confiance :

D'abord, c'est un choix qui implique nécessairement de se mettre en situation de vulnérabilité volontaire en vue d'une insertion sociale. Si l'on peut se montrer digne de confiance sur ses choix passés, cela n'est possible que si on lui a également donné la possibilité de nous tromper. La confiance ne peut alors être gagnée qu'après avoir été donnée et accepter la possibilité d'être trahi est nécessaire pour permettre la possibilité de développer des relations de confiance. Deuxièmement, la confiance ne peut être capturée par la théorie de la décision rationnelle, et elle est plus fortement expérimentée précisément lorsqu'elle dicte un comportement opposé à la recommandation du processus de prise de décision, basé sur des attentes rationnelles.

Il ne s'ensuit pas que la confiance soit irrationnelle, mais plutôt qu'elle obéisse à un autre type de rationalité, comme un mode de raisonnement alternatif dédié à la construction de relations sociales fortes, même au prix de la vérité, de l'efficacité ou de sa propre vie. Troisièmement, étant donné que la confiance relève de la rationalité sociale et est nécessairement associée à la possibilité de trahison, impliquant l'intentionnalité, la confiance ne peut caractériser que les relations entre agents dotés d'un libre arbitre.

Conclusion

Cet article nous a permis de rappeler la justification sociale de la confiance dans les sociétés traditionnelles, comme une nécessité permettant la réciprocité positive de toute vie sociale, puis on a pu évoquer et résoudre le dilemme social du don. La résolution de ce dilemme a permis l'institutionnalisation progressive menant à la conception moderne de l'Etat, ensuite on a passé en revue les théories contemporaines de la confiance basées sur **la théorie du choix rationnel** pour prendre des décisions dans des situations de vulnérabilité involontaires associées à un manque d'information. Chose qui nous a permis d'attirer l'attention sur une confusion entre attente et confiance, en outre la réalité des interactions sociales nous interpelle de saisir et de comprendre non pas que la confiance est non seulement comme un moyen vers une fin, mais aussi comme une fin en soi.

Une distinction entre la rationalité instrumentale, fondée sur des informations fiables perçues pour formuler des attentes rationnelles, et la rationalité sociale de la confiance associant un traitement de l'information à une finalité sociale de réalisation de soi est également élucidé.

REFERENCES

- **Anspach, M.R(2002)**. A charge de revanche: figures élémentaires de la réciprocité. Seuil, Paris.
- **Augustine** :Confessions, Volume II : Livres 9 à 13. Edité et traduit par Carolyn J. B. Hammond Presse universitaire de Harvard v, Cambridge (2016)
- **BAIER, Annette. 1986**. Trust and antitrust. *ethics*, vol. 96, no 2, p. 231-260.
- **Blau PM. 1964**. *Echange et pouvoir dans la vie sociale*. New York:Wiley
- **Bryk A & Schneider B. 2002**. *Confiance dans les écoles: Une ressource essentielle pour l'amélioration*. New York: Russell Sage.
- **Burke PJ & Stets JE, 1999**. Confiance et engagement grâce à l'auto-vérification. *Soc. Psychol. Q.* 62:347–66.
- **Burt RS &Knez M. 1995**. Types d'effets de tiers sur la confiance. *Ration. Soc.* 7:255–92.
- **Choi SYP& David R. 2012**. Systèmes de lustration et confiance: résultats d'enquêtes expérimentales en République tchèque,Hungary, and Poland. *Am. J. Sociol.* 117:1172–201.
- **Gambetta, D. (1988)**. Confiance. La création et la rupture des relations de coopération. Blackwell, Oxford.
- **GIDDENS, Anthony, 1990**. Les conséquences de la modernité (tr. fr. 1994). *Paris: L'Harmattan*,
- **Granovetter M, 1985**. Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement.*Am. J. Sociol.*91:481–510.
- **HARDIN, Russel. 2006**, Communautés et réseaux de confiance. *A. Ogien, L. Quéré (éd.), Les Moments de la confiance, Economica*, p. 91.
- **HOBBS, Thomas et MAIRET, Gérard, 2000**. Léviathan ou Matière, forme et puissance de l'État chrétien et civil.
- **Hitlin S, Vaisey S. 2010**.Retour vers le futur : Relancer la sociologie de la morale. *Manuel de sociologie de la morale* , 2010, p. 3-14.
- **Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A(1982)**. Jugement sous incertitude : heuristiques et biais. La presse de l'Universite de Cambridge,New York.
- **Kollock P. 1994**. L'émergence des structures d'échange :une étude expérimentale de l'incertitude, de l'engagement, et confiance. *Am. J. Sociol.* 100:313–45.
- **Larzelere RE & Huston TL. 1980**. L'échelle de confiance dyadique :vers la compréhension de la confiance interpersonnelle dans les relations proches.*J. Marriage Fam.* 42:595–604.

- **LE BOUTER, Flavien. 2014.** Formes et fonctions de la confiance dans la société moderne. *Implications philosophiques*,
- **LEFORT, 1951 :** Claude. L'échange et la lutte des hommes. *Les temps modernes*, vol. 64, p. 1401-1417.
- **LOCKE, John.** *Traité du gouvernement civil*. Royez, 1795.
- **Li AN, Tan HH. 2013.** What happens when you trust your supervisor? Mediators of individual performance in trust relationships. *Journal of Organizational Behavior*, 2013, vol. 34, no 3, p. 407-425.
- **Luhmann, N. (1979).** Trust and power. New York: John Wiley & Sons.
- **LUHMANN, Niklas. 2016.** *Légitimation par la procédure*. Presses de l'Université Laval,
- **Mauss, M. (1925):** Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. : L'année sociologique, t. I, Mauss M. (dir.), Paris, Librairie Félix Alcan
- **Portes A. 1995.** *La sociologie économique de l'immigration :essais sur les réseaux, l'ethnicité et l'entrepreneuriat*. NewYork: Russell Sage.
- **Posner RA, (1973).** Economic analysis of law. Little, Brown and Co, New York.
- **Powell WW,1996.**Formes de gouvernance basées sur la confiance. Confiance dans les organisations : frontières de la théorie et de la recherche,ed. RM Kramer, TR Tyler, pp. 51–67. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- **Centre de recherche Pew (RPC):** Pourquoi les Américains ne font pas entièrement confiance à ceux qui occupent des postes de pouvoir et de responsabilité (2019)
- **Pratt MG,Lepisto DA, Dane E. 2019.** La face cachée de la confiance :accompagner et pérenniser les actes de confiance des sapeurs-pompiers.*Adm. Sci. Q.* 64:398–434.
- **ROUSSEAU, Jean-Jacques.** *Du contract social, ou, Principes du droit politique*. Chez Marc Michel Rey, 1762.
- **Schnittker J, 2004.** La distance sociale dans la rencontre clinique :fondements interactionnels et sociodémographiques de la méfiance envers les médecins.*Soc. Psychol. Q.* 67:217–35.
- **Smith CM&Papachristos AV, 2016.** Fais confiance à ton voisin tordu :multiplexité dans les réseaux du crime organisé de Chicago.*Am. Sociol. Rev.* 81:644–67.
- **Smith SS, 2010.** Course et confiance. *Annu. Rev. Sociol.* 36:453–75.
- **Simmel, G. (1999):** Sociologie. Etude sur les formes de la socialisation. Presses Universitaires de France, Paris
- **Simpson B & Willer R. 2015.** Au-delà de l'altruisme : fondements sociologiques de la coopération et des comportements prosociaux.*Annu. Rev. Sociol.* 41:43–63.

- **Stepanikova I, Mollborn S, Cook KS, Thom DH, Kramer RM. 2006.** La race, l'origine ethnique, la langue et la confiance des patients dans un médecin. *J. Health Soc. Behav.* 47:390–405.
- **Yenkey CB, 2018.** Fraude et participation au marché : les relations sociales comme modérateur de l'inconduite organisationnelle. *Adm. Sci. Q.* 63:43–84.
- **Zucker LG, Darby MR, Brewer MB, Peng Y. 1996.** Structure de collaboration et dilemmes de l'information en biotechnologie : les frontières organisationnelles comme production de confiance.