

Confiance et performance : le couple franco-allemand au sein de l'Europe

Jean-Claude USUNIER

Patrick ROGER*

Université de Strasbourg 1

Correspondance :

Laboratoire Large
Université Louis Pasteur
38, Bd d'Anvers, 67070 Strasbourg Cédex
Email : usunier@cournot.u-strasbg.fr
roger@cournot.u-strasbg.fr

Résumé : F. Fukuyama a avancé la thèse suivant laquelle la confiance entre acteurs économiques est un facteur fondamental de performance. Cette contribution examine les résultats récents de La Porta et al. [1997] qui ont vérifié cette thèse empiriquement sur quarante pays. À l'aide de la même base de données, nous procédons à une vérification sur les pays européens, puis examinons le cas franco-allemand. S'il s'avère bien, conformément à la thèse de F. Fukuyama, que la France est un pays à faible confiance et l'Allemagne un pays à forte confiance, il n'existe pas de lien avec la performance économique globale des deux pays. Ceci nous conduit à suggérer des pistes pour une recherche plus fine des mécanismes de la confiance dans la vie des affaires.

Mots-clés : confiance – France – Allemagne – performance économique – relations d'affaires

Abstract : F. Fukuyama's thesis argues that trust between economic players is a key factor for explaining performance. This contribution examines recent findings by La Porta et al. [1997] who have verified F. Fukuyama's thesis on a sample of forty countries. Using the same database, we conduct an empirical investigation on European countries. We then compare France and Germany. Confirming part of F. Fukuyama's thesis, France appears as a « low trust » society while Germany is a « high trust » society. However, there is no significant link between trust and overall economic performance across the two countries. This leads us to suggest avenues for future research which focus on micro-mechanisms of trust in business.

Key words : trust – France – Germany – economic performance – business relationships

* Nous remercions les deux *referees* anonymes pour leurs suggestions qui ont permis d'améliorer la version initiale.

Intuitivement la confiance est une question essentielle car le risque d'opportunisme est constamment présent dans l'ensemble des partenariats qu'impliquent les relations d'affaires. Cela est particulièrement vrai dans le commerce international où un client (un intermédiaire) peut toujours exploiter son vendeur (donneur d'ordres) situé dans un contexte lointain [A.G. Thompson 1996] ou bien lorsque des entreprises conjointes présentent un potentiel élevé de conflit entre partenaires [A. Madhok 1995]. L'opportunisme prend les formes les plus diverses : ne pas payer le prix ou le payer avec un tel retard que cela constitue une perte, ne pas fournir la quantité ou la qualité voulue, ne pas respecter ses engagements dans la durée sur des prestations annexes comme le service après-vente ou dans l'achat d'une collaboration pour laquelle le salaire consenti doit « survivre » aux attentes créées par les diplômes et expériences qui figurent sur le curriculum vitae. La problématique de la confiance est omniprésente. Elle s'inscrit assez naturellement dans une préoccupation de relations de long terme et se construit sur les attentes des acteurs et sur la prévisibilité de leur comportement ; elle se développe et se régule aussi bien par des mécanismes contractuels et contentieux que par des mécanismes plus informels de réputation et de parole donnée.

Le projet de cet article est d'abord de faire une revue du concept de confiance dans les relations économiques, puis d'aborder la thèse de F. Fukuyama [1994] qui fait de la confiance un véritable capital social qui expliquerait la performance d'une Société sur le plan économique et social. Après avoir examiné une vérification empirique de la thèse de F. Fukuyama sur un échantillon mondial de quarante pays réalisée par R. La Porta et *al.* [1997], nous réutilisons leurs données pour voir comment se pose la question de la confiance entre les acteurs au sein du groupe plus restreint des pays européens. Enfin, nous observons le cas particulier de deux pays très proches, France et Allemagne, afin de voir si la thèse de F. Fukuyama s'applique à ce niveau réduit. La différence de niveau de confiance est bien dans le sens prédit, puisque France et Allemagne sont présentées comme des archétypes de pays à faible et forte confiance, mais son influence sur les performances économiques (très proches en fait) n'est pas établie. Nous proposons donc des voies

de recherche complémentaires pour examiner comment la différence de nature et de degré de confiance entre les acteurs se traduit de manière fine dans la vie des affaires.

1. Les différentes facettes du concept de confiance dans les relations économiques

1.1. Aspects statiques et dynamiques de la confiance

La confiance peut d'abord être vue dans une perspective statique, c'est-à-dire du point de vue d'un acteur donné et à une date précise. La confiance apparaît alors comme un actif relationnel, incorporel et difficilement évaluable par un marché et un prix. Elle agit en tant que réducteur des comportements opportunistes. Plus généralement, il s'agit d'un véritable capital social reflétant la capacité des acteurs au sein d'une communauté déterminée à développer cet actif, à se comporter sans contrainte apparente de manière prévisible, c'est-à-dire correspondant aux anticipations du partenaire sur la base des normes partagées [P. Aulakh et *al.* 1996]. Un corollaire évident est que la confiance a, par nature, du mal à s'établir entre partenaires venant de pays et de Sociétés différentes [J.B. McCall, M.B. War-rington 1990].

La confiance peut aussi être examinée dans une perspective dynamique, c'est-à-dire du point de vue de plusieurs acteurs et de leur interaction sur plusieurs périodes successives ; cela correspond aux tirages successifs de type « confiance/non confiance » modélisés dans la théorie des jeux, évidemment avec la possibilité de sortir du jeu. Certains aspects de la relation de confiance apparaissent alors :

– la confiance n'est pas nécessairement une relation symétrique (A (C) B mais B (non C) A) : il arrive ainsi que la sensibilité culturelle d'un des partenaires le conduise à plus de confiance *a priori* mais qu'ensuite il se produise des effets de réciprocité dynamique de la confiance comme dans le cas des alliances stratégiques entre firmes japonaises (plus confiantes *a priori*) et firmes américaines qui tendent à accorder la confiance par réciprocité [J.L. Johnson et *al.* 1996] ;

– le capital qu'elle constitue évolue également de manière dissymétrique dans le temps : la confiance se construit lentement et se détruit rapidement.

1.2. Axiomatique de la confiance

Le premier axiome est que confiance et défiance sont inséparables ; elles sont constamment mélangées même si l'une domine nettement l'autre à un moment déterminé. La confiance ne peut donc exclure ni le contrôle, ni le calcul (particulièrement le calcul visant à établir *a posteriori* la distribution des gains), un point sur lequel nous reviendrons dans la suite de ce texte. Dans cette perspective, la formalisation des relations, sous forme de contrat ou de normes communes, qu'elles soient sociales, réglementaires ou techniques, joue un rôle essentiel dans la formation du capital de confiance, comme il a été montré dans le cas comparatif de l'Allemagne et de la Grande-Bretagne en examinant les relations entre acteurs au sein de deux secteurs industriels : matériel minier et équipement de cuisine [C. Lane, R. Bachmann 1996 ; C. Lane 1997].

Le deuxième point est que la confiance ne s'établit ni sur la base d'intérêts purement économiques, ni sur la base de la connivence profonde entre les partenaires (vision psychologique). Elle s'appuie également sur des mécanismes de médiation institutionnelle, fondés sur des institutions souvent « invisibles » (contrat et système judiciaire, normes de comportement, codes de conduite, liens moraux entre membres de groupes humains et entre ces groupes, etc.) qui ont une nature économique bien que non marchande.

Le troisième point est que la confiance suppose des conditions nécessaires multiples, dont l'occurrence combinée est difficile à réaliser (d'où sa volatilité). En partant de la manière dont le concept de confiance est exprimé dans différentes langues, on peut assembler ces

conditions qui représentent les conditions nécessaires (et suffisantes) du mécanisme de confiance entre acteurs économiques¹ :

– la remise, partielle ou totale, de ses intérêts aux soins d'un tiers (concept de « trust »). Le concept anglo-saxon de *trust* se traduit par « *the reliance on and confidence in the truth, worth and reliability of a person or thing* » (dictionnaire Collins). La notion de « reliance » est centrale dans le concept anglo-saxon de *trust*, c'est pourquoi l'institution juridique de *trust* a connu un développement considérable dans la tradition juridique de *common law*, alors qu'elle était virtuellement inexistante dans la tradition romaine germanique jusqu'à son introduction récente et discrète (la fiducie en droit français)É;

– le partage d'une foi, d'une appartenance ou de normes communes (*cum-fides*). La notion française de confiance, similaire dans toutes les langues latines, est fondée sur le latin *confidentia* un assemblage de *cum* (avec, partagé) et *fides* (foi, croyance) ; l'idée de partage de croyances communes est centrale dans le concept latin de confiance.

– un mécanisme de transformation de la défiance en confiance (concept allemand de *vertrauen*). L'allemand utilise deux verbes (qui sont en même temps des substantifs) pour désigner le concept de confiance : *trauen* et *vertrauen*, chacun d'entre eux signifiant littéralement « faire confiance » (Dictionnaire Weiss-Mattutat). Mais en fait, les allemands utilisent la première forme, *trauen*, principalement dans le contexte d'expressions négatives comme « *Ich traue dir nicht* » (« je ne te fais pas confiance »), et la seconde forme dans un sens positif (« *Ich vertraue dir* » : « j'ai confiance en toi »). Le préfixe *ver* indique typiquement une action de transformation et nous informe ainsi sur la représentation allemande du concept de confiance : au départ, la position est celle de la défiance (ou de la neutralité), et c'est seulement après un processus d'exploration et de vérification que la confiance peut s'établir ;

¹ Dans ce petit exercice d'étymologie, nous ne prétendons pas que les facettes révélées par chacune des langues soient révélatrices d'un concept de confiance variable suivant les contextes linguistiques et culturels. Cela révèle peut-être des dimensions privilégiées, mais il est probable que les quatre éléments sont partagés par tous.

– une orientation sincère vers la tâche commune (concept japonais de *shin-yô*). Le mot japonais pour désigner la confiance est *shin-yô* ce qui signifie littéralement sincère en affaires ; il s'agit d'un assemblage de deux caractères dont l'un, *shin*, signifie « sincérité » et l'autre, *yô*, signifie littéralement « quelque chose à faire, affaires » [F. Sakade 1982].

1.3. Dimensions du concept de confiance

La relation entre confiance et calcul a été discutée dans la littérature [A. Orléan 1994]. Le tableau 1 présente les facteurs déterminants de la confiance en trois groupes.

- Le premier a trait à la prévisibilité du comportement du partenaire qui s'appuie sur une série de mécanismes dont certains ont été bien étudiés en économie et en finance. Trois aspects conduisent à une réduction du risque perçu de comportement opportuniste du partenaire. La réputation, fondée sur la capacité à observer les actions passées d'un partenaire potentiel, joue un rôle essentiel dans des relations lors de la phase d'exploration. La similitude a depuis longtemps été reconnue comme un facteur facilitant l'établissement de la confiance, particulièrement dans les situations de négociation commerciale. La résolution d'un problème sous la forme de la recherche d'une solution mutuellement avantageuse est facilitée lorsque les partenaires appartiennent à un même groupe ethnique ou culturel. La similitude conduit à une meilleure prévisibilité du partenaire en inférant qu'il va se comporter comme soi [F.B. Evans 1963 ; L.G. Zucker 1986]. Enfin, l'historique relationnel joue, lorsque la confiance est examinée dans une perspective dynamique : il existe des chances appréciables qu'un partenaire qui s'est comporté d'une certaine manière sur un ensemble de transactions communes dans le passé garde une attitude similaire (en bien ou en mal) lors de transactions futures.

Dans la prévisibilité jouent à la fois le passé et le futur : un historique relationnel long souvent fondé sur une relative stabilité des relations économiques dans une Société (emploi, actionnariat, partenariats entreprises banques) joue un rôle positif sur la confiance même, lorsque les

intérêts n'ont pas toujours été partagés et que la relation a été émaillée par des conflits. On a ainsi pu montrer des différences sensibles de stratégies des banques internationales en fonction de l'orientation plus ou moins court-termiste d'une Société (court-termiste aux États Unis et en Grande-Bretagne, long-termiste pour l'Allemagne et le Japon), celle-ci se traduisant par une relative difficulté des acteurs économiques à se faire confiance [M. Hay, J.C. Usunier 1993]. De même B. Noteboom et *al.* [1997], en étudiant une centaine d'alliances dans le secteur des composants électroniques, ont montré que l'affermissement de la relation dans le passé et une perspective de long terme avaient l'un et l'autre une influence négative sur la probabilité perçue de pertes.

Tableau 1 – *Facteurs déterminants de la relation de confiance*

Prévisibilité	Réputation / information
	Similitude / appartenance / liens moraux
	Historique relationnel
Contrôlabilité	Contrat (observabilité, vérifiabilité)
	Serment (parole donnée)
	Représailles (tueur à gages ; otages)
Interdépendance	Intérêt pour les résultats de l'autre partie
	Perception que l'utilité est conjointe
	Asymétrie de la dépendance

• La « contrôlabilité » est un facteur essentiel de formation de la confiance. Contrôle et calcul sont intimement liés puisque les instruments de mesure des prestations de chaque partie et de leur équilibre impliquent de calculer, avant et après la transaction, et de contrôler la fiabilité des mesures. C'est un point essentiel car l'exclusion du calcul, comme le fait O.E. Williamson, implique une confiance de type absolu et une remise sans contrôle de ses intérêts à celui à qui l'on fait confiance ; A. Orléan [1994, p. 18] commente ainsi cette vision sans calcul ni contrôle de la confiance² :

« Si O. Williamson est en général si critique par rapport à l'emploi qui est fait du terme confiance, c'est précisément parce qu'il remarque que dans la majorité des cas, la confiance invoquée n'est rien d'autre que le résultat d'un calcul ! Or, comme il l'écrit 'calculative trust is a contradiction in terms' [1993, p. 463]. Pour cet auteur parler de confiance pour une relation qui ne se noue que parce que tel est l'intérêt des diverses parties est, dans la majorité des cas, une source de confusion... O. Williamson propose de restreindre l'utilisation du terme de confiance aux seules situations où le calcul est absent ('nearly noncalculative trust') [1993, p. 479], situations dont il reconnaît le caractère vrai-

² La vision naïve de la confiance qui exalte l'échange honnête d'information entre les parties et leur implication sincère dans la relation se trouve dans une partie de la littérature sur la confiance (cf. par exemple L.R. Smeltzer, 1997) ; elle se situe beaucoup plus sur un plan normatif que positif et contribue à occulter la nature fondamentalement rationnelle du processus. Des confusions sont faites aussi entre les aspects affectifs et calculatoires qui contribuent à accorder une valeur affective à des relations interorganisationnelles dans une perspective naïvement anthropomorphique des phénomènes d'organisation (par exemple dans I. Geyskens et *al.*, 1996). Il est important de distinguer les relations interpersonnelles des relations interorganisationnelles lorsque l'on analyse les phénomènes de confiance dans la vie des affaires, comme le font très justement P.M. Doney, J.P. Cannon [1997] lorsqu'ils distinguent dans les relations acheteur-fournisseur la confiance dans la personne du vendeur de la confiance dans l'organisation-fournisseur. Notre avis est qu'il faut éviter d'introduire des composantes affectives strictes et de se centrer sur une approche qui privilégierait par trop l'individualisme méthodologique (comme dans

ment très particulier : 'such relations are clearly very special' [1993, p. 463] ».

Le contrat est le mécanisme institutionnel fondamental qui permet d'établir la confiance entre des acteurs qui sont dans une situation de relation impersonnelle, sans historique relationnel ni information *a priori* (ce qui ne les empêche pas d'aller chercher des données de réputation). A. Greif [1994] montre très bien la différence entre confiance groupale et confiance contractuelle, en comparant deux groupes de marchands appartenant à deux Sociétés méditerranéennes au 12^{ème} siècle, les marchands génois et les Maghribis, un groupe de commerçants juifs assimilés au monde musulman d'Afrique du nord. Les deux groupes commerçaient dans un même environnement économique sur des biens similaires et avec des contraintes comparables. Ils essayaient tous deux d'éviter l'opportunisme de leurs agents qui opéraient pour eux à des distances lointaines et avaient un intérêt fort au comportement opportuniste. Alors que les Génois commerçaient avec des non-membres de leur groupe en développant très tôt un système de contrats et de mise en œuvre de ces contrats par les tribunaux, les Maghribis se sont limités à commercer avec des membres de leur groupe, en utilisant des mécanismes de punition collective (représailles dans le tableau 1). Le marchand Maghribi indélicat était puni par la perte du courant d'affaires avec l'ensemble des marchands de la communauté, devenant ainsi un véritable hors-la-loi.

Dans la confiance contractuelle (ou impersonnelle), la médiation est assurée par un tiers qui est le système judiciaire. Cela suppose évidemment une formalisation écrite et précise, signe de la défiance initiale qui n'est pas supportée aisément par toutes les cultures. Le contrat permet de « faire confiance » même à des partenaires très éloignés, pourvu que la médiation du système judiciaire soit efficace. L'exemple de l'arbitrage commercial international montre que de tels mécanismes peuvent se mettre en place même lorsque les tribunaux nationaux n'arrivent pas à se coordonner efficacement. La place de la médiation institutionnelle du contrat et de l'institution judiciaire sont essentiels pour

D.L. Cowles, 1997 qui s'intéresse à l'état cognitif de confiance du consommateur).

un bon fonctionnement des mécanismes de confiance impersonnelle. Cela suppose des preuves que le partenaire a éventuellement adopté un comportement de triche : l'observabilité constitue la forme faible de la preuve (les obligations non remplies sont détectables) alors que la vérifiabilité en constitue la forme forte, la preuve juridique pouvant être apportée, lors d'un procès, que l'autre partie a triché [A. Orléan 1994]. Nous illustrerons, dans la section suivante, le lien entre confiance et efficacité du système judiciaire, à partir de données européennes.

Dans la confiance groupale, le rôle de l'appartenance est essentiel ; toute confiance impersonnelle et/ou débordant le groupe ethnique ou culturel, est difficile à établir car les mécanismes de prévisibilité et de contrôle ne sont vraiment efficaces qu'au sein même de la communauté. Le serment recourt à un tiers d'ordre supérieur à celui de l'institution judiciaire, c'est-à-dire à une autorité morale très supérieure ou même à une divinité. C'est de la forte probabilité subjective d'autodestruction de la personne morale, en cas de comportement opportuniste, que naît l'autorégulation de la personne assermentée. Le fait que les partenaires partagent, les mêmes présupposés religieux et/ou philosophiques est, sauf exception, un pré-requis pour que ce type de contrôle soit crédible.

La confiance, dans ses formes groupales, existe même dans des groupes n'appartenant pas au système institutionnel et moral dominant. Au sein de la mafia existent des mécanismes de contrôle fondés d'abord sur le serment du sang, le dévouement complet à la cause, ainsi que sur des mécanismes de représailles, allant jusqu'à la mort de celui qui a « trahi » la confiance (et/ou la mort de ses proches). De ce point de vue, la confiance ne doit pas être considérée comme caractéristique des acteurs économiques légaux et normaux par opposition aux acteurs illégaux, criminels ou informels.

Le passage de la confiance groupale, dont la dimension personnelle est évidente, à une confiance institutionnalisée par le contrat et le système judiciaire, est une tendance historique. Elle est bien analysée par L.G. Zucker [1986], en montrant que, sur longue période [1840-1920], la Société américaine s'est constituée de groupes culturels très divers, issus de l'immigration, qui n'avaient pas de référentiel de similitude. Elle a donc été obligée de passer d'un mode de production de la confiance

fondé sur ce que L.G. Zucker appelle confiance fondée sur le processus (transactions dans le passé avec les mêmes partenaires) et les caractéristiques (famille, ethnie, culture, sexe) à une confiance institutionnalisée par les mécanismes contractuels mais aussi par l'émergence des associations professionnelles et de la réglementation.

- Enfin, l'interdépendance des parties joue dans les facteurs de la confiance. Il s'agit à la fois d'interdépendance objective en termes matériels et financiers et d'interdépendance subjective, c'est-à-dire telle qu'elle est perçue par chacune des parties. Si l'intérêt d'une des parties est très centré sur sa propre utilité, cela conduira à une interdépendance perçue faible ; en revanche, si les parties perçoivent un terrain commun important (une forte utilité conjointe) ou qu'ils éprouvent un intérêt pour les résultats de l'autre partie, la confiance s'établira plus facilement [D.G. Pruitt 1983]. L'interdépendance peut être asymétrique et s'avère alors défavorable à la confiance [I. Geyskens et *al.* 1996, dans les canaux de distribution] ; la dépendance unilatérale d'une des parties aboutit à un opportunisme accru de sa part, qui ne peut être modéré que par le développement de normes relationnelles communes [A.W. Joshi, S.J. Arnold 1997].

1.4. Les problèmes liés aux approches empiriques de la confiance

Mesurer la confiance paraît difficile compte tenu de son caractère implicite et perceptuel. *A priori* cela paraît même impossible, la confiance étant un actif non marchand qui n'est ni coté ni comptabilisé. Il existe pourtant des voies indirectes. La première consiste à mesurer des variables reflétant le niveau d'opportunisme lié à la position « non-confiance » (non-paiement, paiement en retard, paiement sans provision, conflictualité commerciale...) pour des pays ou des industries. C'est une voie macroscopique qui permet de mesurer la confiance à un niveau agrégé plutôt que dans des relations d'acteurs. Une deuxième voie est offerte par l'économie expérimentale qui utilise des jeux répétés où le niveau de confiance entre les joueurs peut être manipulé et en observant comparativement les niveaux de gain atteints [R.M. Axelrod 1997]. Les

jeux répétés permettent de mettre en évidence le résultat empirique important que les perspectives de coopération future réduisent les incitations au comportement opportuniste, les bénéfices tirés d'une défection à court terme s'avérant inférieurs à l'espérance de gain à long terme [R.M. Axelrod 1984]. De même, il a été démontré par D. Kreps et *al.* [1982] qu'une plus grande confiance *a priori* dans un dilemme du prisonnier à tirages répétés conduisait à la fois à une plus grande probabilité de coopération et à une coopération plus longue.

Le reste des approches empiriques est fondé sur des techniques de questionnaires, où les répondants rapportent leur niveau de confiance ou indiquent leur position sur des items qui permettront ensuite de construire des indicateurs synthétiques de confiance par analyse en composantes principales. Certains utilisent des méthodes de scénarios où une vignette présente un incident critique entre partenaires et demande au répondant de définir sa position [confiance/non-confiance) et de donner les raisons de celle-ci [S.S. Andaleeb 1995]. D'autres utilisent des techniques de questionnaires plus traditionnelles pour évaluer le degré de confiance des partenaires dans les réseaux de distribution et leurs déterminants [R.M. Morgan, S.D. Hunt 1994], dans des alliances au sein de l'industrie informatique [J.B. Smith, D.W. Barclay 1997] ou dans des relations acheteur-fournisseur [P.M. Doney, J.P. Cannon 1997].

2. La thèse de F. Fukuyama

2.1. *La confiance en tant que capital social*

F. Fukuyama [1994] dans son livre « Trust » développe l'idée que la confiance entre acteurs économiques au sein d'une Société (traduire : nation) est un facteur fondamental de la performance économique. Il définit la confiance comme : « ... *the expectation that arises within a community of regular, honest, and cooperative behavior, based on commonly shared norms, on the part of other members of that community* » (p. 26). Selon lui, la confiance entre acteurs économiques est un facteur central de la réussite des entreprises, mais aussi de leur capacité à développer des organisations de grande taille et à gérer eux-

mêmes des systèmes complexes d'organisation du travail, de participation des différentes parties prenantes au fonctionnement de l'entreprise et d'allocation des ressources financières. Elle permet d'abaisser les coûts de transaction, de réduire le risque sur les projets complexes et/ou de grande taille, puisque la prévisibilité conduit à une diminution relative du risque. Elle limite considérablement le coûteux appareil contractuel et contentieux qui régule le plus souvent les relations économiques, tout en augmentant l'efficacité de son fonctionnement.

La confiance a tendance au départ à se limiter à un groupe restreint, par exemple la famille ; c'est notamment le cas de l'entreprise familiale qui est l'archétype du développement entrepreneurial au 19^{ème} siècle. L'introduction de compétences managériales externes, la fusion entre organisations, sont fortement limitées par l'absence de confiance vis-à-vis de personnes non-membres du groupe (familial, ethnique ou autre). F. Fukuyama décrit finement le cas des Sociétés à faible confiance où l'État a été obligé de s'impliquer directement dans la création d'organisations de grande taille pouvant être compétitives sur les marchés internationaux, à cause de la tendance des entrepreneurs à garder une faible taille et un fort contrôle. La thèse de F. Fukuyama oppose des Sociétés typiquement à forte confiance comme le Japon, l'Allemagne, ou dans une certaine mesure les États-Unis, à des Sociétés à faible confiance comme la France, l'Italie, la Chine ou la Corée. La lecture du livre permet de se rendre compte de la richesse et de la finesse de sa synthèse, même, et surtout, si les idées de F. Fukuyama sont parfois discutables.

L'auteur s'appuie sur une série d'exemples, d'indicateurs, de chiffres, de situations, destinée à mettre en lumière des phénomènes économiques et entrepreneuriaux liés à l'existence d'un capital social fondé sur la confiance que sont capables de manifester les acteurs économiques, même vis-à-vis d'individus ou d'organisations avec lesquels aucun lien *a priori* ne permet d'établir une relation de confiance. Comme les phénomènes sont décrits par F. Fukuyama à la fois sur un plan synchronique (la situation actuelle telle qu'il la voit) et diachronique (le développement sur les deux derniers siècles), il faut examiner la validité de sa description sur ces deux plans. On peut penser, en tant que thèses alter-

natives, à des contributions historiques comme celles de A. Peyrefitte [1995] ou E. Todd [1990a, 1990b]. Un des points à examiner est le choix des descripteurs qui peut s'avérer non exhaustif et simplement destiné à favoriser la thèse, alors que des contre-exemples trouvés dans le monde réel montrent que le phénomène n'est pas aussi simple.

F. Fukuyama établit des liens de causalité entre le niveau profond, – celui des valeurs, de la religion, des systèmes politiques et le développement du « capital de sociabilité » que constitue la capacité des acteurs économiques dans leurs différents rôles (entrepreneurs, acheteurs et vendeurs, patrons et salariés, actionnaires et managers, employeurs et systèmes de formation, etc.) à développer des relations fondées sur la confiance. On ne peut avoir d'idée *a priori* sur la véracité de ces thèses qui peuvent s'avérer partiellement (ou pas du tout) validées ; elles sont intéressantes, fondées sur un livre brillant et bien informé, mais comme pour toute vaste synthèse, elles peuvent pêcher par un manque de soutien empirique. Sur ce point, F. Fukuyama a d'ailleurs été critiqué de façon acerbe par de grands économistes [R.M. Solow 1995]. Il fallait donc vérifier : c'est ce qu'ont fait récemment R. La Porta et *al.* [1997].

2.2. La vérification empirique des thèses de Fukuyama

R. La Porta et *al.* [1997] s'intéressent à l'effet de la confiance sur la performance des grandes organisations. Celle-ci est mesurée par une série d'indicateurs : l'efficacité gouvernementale, des indicateurs de succès de la Société dans son ensemble, la participation des individus à des organisations civiques et professionnelles, la taille des vingt firmes les plus importantes rapportée au Produit National Brut, et deux mesures de la performance économique de la Société (la croissance du PNB par habitant de 1970 à 1993 et le logarithme de l'inflation sur la même période). Ce dernier critère semble d'ailleurs discutable pour traduire la performance d'un pays ; il doit être jugé en termes relatifs et ne conviendrait pas dans le cadre d'une analyse intertemporelle.

Pour l'efficacité gouvernementale, R. La Porta et *al.* ont utilisé des évaluations issues d'enquêtes auprès des entreprises sur l'efficacité du

système judiciaire, la corruption, le niveau de bureaucratie et le niveau d'évasion fiscale en tant que variable de proximité de l'efficacité des autorités fiscales³. Les indicateurs de succès de la Société dans son ensemble sont liés à l'enseignement (proportion de diplômés de l'enseignement supérieur ; adéquation du système éducatif telle qu'estimée par les milieux d'affaires), à la santé (logarithme du taux de mortalité infantile) et à l'évaluation des infrastructures par les milieux d'affaires.

Les mesures de la confiance sont fondées sur le *World Values Survey*, qui a utilisé un échantillon aléatoire de 1 000 personnes pour chacun des quarante pays observés⁴. Ces mesures correspondent aux questions suivantes :

1. « *Trust in people* » ; confiance impersonnelle : « De façon générale, diriez-vous qu'on peut faire confiance à la plupart des gens ou qu'on n'est jamais trop prudent dans la relation avec les autres ? » (choix dichotomique et calcul du pourcentage du choix « confiance ») ;

2. « *Trust in family* » ; confiance groupale : « Dans quelle mesure faites-vous confiance à votre famille ? » (mesure sur une échelle de 0 à 4, croissante avec le degré de confiance accordée).

Les auteurs ont recours au niveau de PNB par habitant comme variable de contrôle, ce qui permet de traiter les pays de façon comparable mais a pour effet de réduire l'influence du facteur confiance, plus fort dans les pays à haut niveau de vie (le maximum de confiance est atteint en Scandinavie). Les effets de la confiance sur la performance sont néanmoins impressionnants, puisqu'un accroissement d'un écart-type dans la confiance accroît l'efficacité judiciaire de 0,7 écart-type, le score anti-corruption de 0,3 écart-type et le respect des règles fiscales de 0,3 écart-type. Des résultats similaires d'influence favorable de la confiance impersonnelle sont obtenus pour l'éducation, la santé, la quali-

³ Pour la description détaillée de l'opérationnalisation des variables et des sources, nous renvoyons le lecteur à R. La Porta et al. [1997], p. 335-338, ainsi qu'à l'annexe du présent article.

⁴ Une description détaillée du *World Values Survey* peut être trouvée sur le site Web de l'université de Laval (<http://www.bibl.ulaval.ca/bd/sdn/enquetes/e6160.html>).

té des infrastructures et le niveau d'inflation qui se trouve réduit. Toutefois, il convient d'interpréter ces résultats avec prudence. Si l'intensité des relations ne peut être mise en doute, le sens de la causalité n'est pas toujours évident. Par exemple, l'efficacité du système judiciaire est « expliquée » par l'indicateur de confiance. On pourrait sans peine construire un scénario dans lequel l'efficacité dudit système entraînerait la confiance.

Sur un autre plan, les effets sur les grandes firmes sont importants et significatifs : la part de ces entreprises dans l'économie s'accroît de 7 % lorsque le niveau de confiance augmente d'un écart-type. L'idée de F. Fukuyama selon laquelle la confiance groupale (familiale en l'occurrence) est défavorable au développement de grandes firmes est également confirmée par les résultats de R. La Porta et *al.*

Enfin, les auteurs font un lien entre religion et confiance qui n'est pas dénué d'intérêt. Ils se fondent sur les travaux de R. Putnam [1993] suivant lequel le capital de confiance dans la Société se forme à travers des siècles de coopération horizontale dans des réseaux associatifs, visant aussi bien des activités commerciales que civiques. La religion catholique (et d'une façon générale toutes les religions hiérarchiques comme l'Islam et la religion orthodoxe) encourage les liens hiérarchiques verticaux et décourage l'organisation horizontale fondée sur des liens de compagnonnage. De fait, en utilisant le pourcentage d'appartenance religieuse dans chaque pays, R. La Porta et *al.* montrent un lien négatif, très significatif, entre religion hiérarchique et confiance d'une part, et avec toutes les variables de performance économique et sociale observées d'autre part, à l'exception notable cependant de l'adéquation du système éducatif et de la croissance économique.

3. Le cas de l'Europe

3.1. *Les liens entre confiance et performance*

Nous analysons dans cette section la partie de la base de données de R. La Porta et *al.* [1997]⁵ qui concerne les pays européens ; c'est pourquoi nous nous sommes restreints aux quinze pays apparaissant dans la figure 1. Nous examinerons ensuite plus particulièrement le couple franco-allemand.

La mesure de la variable « confiance dans la famille » n'étant pas disponible pour la Suisse, certaines analyses sont fondées sur 14 pays seulement. Dans l'étude précédemment citée, une variable de contrôle (le PNB par habitant) était utilisée pour neutraliser l'effet richesse du pays. Dans notre analyse, cette variable n'est pas utilisée du fait de l'homogénéité beaucoup plus grande de l'échantillon de ce point de vue. Dans un premier temps, nous testons si les relations valides pour les 40 pays le sont encore pour la sous-population des pays européens. À cet effet, nous reprenons certaines des régressions de R. La Porta et *al.* concernant le lien entre la confiance et les performances sociales, gouvernementales et économiques. Au préalable, nous analysons la relation entre la confiance et la capacité des pays à développer de grandes organisations.

3.1.1. *Grandes entreprises et confiance*

L'importance des grandes organisations est mesurée par le chiffre d'affaires des 20 plus grands groupes rapporté au PNB (variable Top20 %). Selon la théorie de F. Fukuyama, la confiance entre individus (variable ConfP) est liée positivement au développement des grandes organisations, alors que la confiance dans la famille (variable ConfF) et donc les structures familiales fortes, sont un frein à ce développement. Sur notre échantillon de pays européens, nous avons donc réalisé la régression suivante :

⁵ Nous remercions les auteurs qui nous ont transmis l'intégralité de leur base de données.

$$Top20 = b_0 + b_1 ConfP + b_2 ConfF + e$$

Les résultats sont résumés dans le tableau 2. Ils confirment les résultats obtenus à une plus grande échelle pour la confiance entre individus. Le coefficient de la variable ConfP est positif et significatif au seuil de 1 % ; concernant la variable ConfF, le coefficient est du signe attendu mais ne peut être considéré comme significatif, puisque la probabilité-seuil est de 10,5 %. De ce point de vue la relation est moins forte sur les pays européens que sur l'ensemble considéré par R. La Porta et *al.*

Tableau 2 – *Confiance et grandes organisations*

Variable	b	t	Seuil
ConfP	0,814	4,34	0,001
ConfF	-0,33	-1,76	0,105
β_0	1,2	1,70	0,116

3.1.2. *Efficacité sociale et confiance*

L'étude de R. La Porta et *al.* montre aussi une liaison positive entre l'efficacité sociale et l'indicateur de confiance entre individus. L'efficacité sociale est mesurée par l'efficacité du système éducatif et le pourcentage d'individus faisant des études supérieures, par la qualité et l'efficacité perçues des infrastructures et par le taux de croissance du PNB. L'indicateur de confiance entre individus, ConfP, est la variable explicative des différentes régressions dont les résultats sont résumés dans le tableau 3. Les seuils de significativité sont repérés par *** (1 %), ** (5 %), * (10 %).

Tableau 3 – *Confiance et efficacité sociale*

Variable	ConfP	Constante
Efficacité des infrastructures	0,6165**	3,8***
Qualité des infrastructures	0,4578*	5,827***
Études supérieures	0,6296**	2,94
Croissance du PNB	-0,384	3,1***
Système éducatif	0,415	2,795***

On constate ici encore que le lien est moins important au niveau européen, puisque le coefficient de la variable ConfP n'est pas significatif pour la croissance du PNB ; il l'est au seuil de 10 % pour l'efficacité du système éducatif. Ce n'est cependant pas très surprenant car notre échantillon de 15 pays est relativement homogène sur ces deux plans. La relation reste par contre significative au seuil de 5 %, pour l'efficacité des infrastructures ainsi que pour le pourcentage d'une classe d'âge réalisant des études supérieures.

3.1.3. Efficacité gouvernementale et confiance

L'efficacité gouvernementale est mesurée par trois indicateurs que sont l'efficacité perçue du système judiciaire, l'évasion fiscale et la qualité des administrations. Le tableau 4 résume les résultats obtenus. Le coefficient de la variable corruption est positif car les répondants accordent une note d'autant plus faible que la corruption perçue est importante. Le lien entre l'indicateur de confiance et les deux premières variables est très étroit. Ceci s'explique en particulier par la position « extrême » des pays du nord (Suède, Norvège, Finlande, Danemark et Pays-Bas) dont les scores de confiance sont très élevés, ainsi que la perception qu'ont les habitants de ces pays de l'efficacité du système judiciaire et de l'honnêteté des hommes politiques. Il faut noter que ces trois mesures proviennent d'échantillons différents (voir annexe), ce qui renforce la « confiance » que l'on peut accorder aux relations obtenues.

Tableau 4 – Confiance et efficacité gouvernementale

Variable	ConfP	Constante
Efficacité judiciaire	0,687***	5,714***
Corruption	0,674***	6,5***
Qualité des administrations	0,437	7,47***
Évasion fiscale	0,396	2,26***

Selon R. La Porta et *al.*, ce lien entre l'indicateur de confiance et les variables d'efficacité peut cacher un facteur historique et culturel plus profond, qu'ils identifient comme l'appartenance à une relation hiérarchique (comme les religions catholique et musulmane). Pour les pays re-

tenus ici, c'est essentiellement la religion catholique qui est la plus importante des religions hiérarchiques. Il était donc intéressant d'analyser la persistance de l'argument sur l'Europe.

Figure 1 – *Appartenance à une religion hiérarchique et confiance*

Figure non reproduite

La figure 1 montre les 15 pays considérés repérés par le couple de variables que sont le pourcentage d'individus issus d'une religion hiérarchique (HIERPERC sur l'axe des abscisses) et en ordonnée l'indicateur de confiance (PPLTRUST). La liaison négative est particulièrement frappante et si l'on réalise une régression simple, le coefficient est bien sûr négatif et significatif à 0,1 %. La corrélation entre les deux variables est -0,85, beaucoup plus élevée en valeur absolue que dans l'étude générale (-0,61).

Par ailleurs, on distingue très nettement trois groupes de pays, avec une forte connotation géographique, puisque de manière schématique, on parcourt l'Europe du nord au sud, le long de la droite de régression.

Si l'on reprend les régressions précédentes avec comme variable explicative l'appartenance à une religion hiérarchique, on obtient des résultats analogues, avec des signes opposés pour les coefficients. Deux relations supplémentaires sont significatives au seuil de 5 % ; elles concernent la qualité des administrations et l'évasion fiscale.

3.2. *Regard sur le couple franco-allemand*

Si l'on s'intéresse de plus près au couple franco-allemand, il faut tout d'abord noter qu'il existe une différence significative des indicateurs de confiance puisqu'il est de 0,379 pour l'Allemagne et de 0,228 pour la France (1000 personnes interrogées dans chaque cas). Ces deux pays n'appartiennent pas au même groupe sur la figure 1. Nous noterons X_A et X_F les deux variables aléatoires correspondant à l'indicateur de confiance dans les deux pays. Le test de l'égalité des moyennes s'écrit :

$$H_0 : m_A - m_F = 0$$

$$H_1 : m_A - m_F \neq 0$$

où m_A et m_F sont les espérances des deux variables. Compte tenu de la taille des échantillons, et sous l'hypothèse H_0 , on peut considérer que :

$$X_A - X_F \sim N \left(0; \sqrt{\frac{0,379 \times 0,621 + 0,228 \times 0,772}{1000}} \right)$$

Comme l'écart observé est de l'ordre de 0,151, l'hypothèse H_0 est rejetée au seuil de 0,1 %, car l'écart-type de $X_A - X_F$ est de l'ordre de 2 %. Le tableau 5 indique les valeurs de l'ensemble des variables pour les deux pays. S'il apparaît de manière évidente des différences significatives sur les deux premières variables, il est difficile de trancher sur l'ensemble des autres puisque nous ne disposons pas des données individuelles, mais seulement des moyennes ou des résultats agrégés. Il est cependant possible d'analyser la proximité (ou l'éloignement) des deux pays sur l'ensemble des variables de performance (au nombre de 11) par l'intermédiaire d'une analyse en composantes principales.

Tableau 5 – Données France-Allemagne

Variabes	Allemagne	France
CONF	0,379	0,228
RELH	40,000	91,000
INFRA EF	4,958	5,090
CONF	3,726	3,472
EDUCSYS	3,980	3,040
TAXEVAS	3,410	3,860
ET SUPS	7,000	7,460
TOP 20	0,216	0,235
VARPNB	2,040	1,900
ASSOCPRO	0,089	0,050
EFF JUD	9,000	8,000
B QUALIT	9,940	10,000
INFRAQ	8,466	6,995
CORRUPT	8,929	9,048

Les deux premières valeurs propres représentent environ 80 % de l'inertie du nuage de points (70 % pour la première). La figure 2 donne

la projection des pays sur le premier plan factoriel. Force est de constater que l'Allemagne et la France sont très proches puisque leurs coordonnées sur le premier axe sont proches de 0 et l'opposition sur le second doit être relativisée, du fait de la faible importance de celui-ci. Il est par ailleurs à noter que toutes les variables, exceptée la variation du PNB, ont une corrélation positive forte avec ce premier axe. Le second facteur oppose les variables EDUCSYS et ET SUPS qui présentent pourtant une corrélation positive de 0,28.

Figure 2 – *Projection des pays sur le premier plan factoriel*

Figure non reproduite

Il apparaît assez clairement que, si les conclusions de l'étude de R. La Porta et *al.* s'appliquent à l'Europe, ces résultats ne peuvent être considérés comme valides pour le couple franco-allemand. En particulier, on peut noter que la variable TOP 20 prend une valeur plus élevée pour la France que pour l'Allemagne, ce qui est contraire aux prédictions de la thèse de F. Fukuyama. Il en est de même pour la variable concernant l'évasion fiscale.

Conclusion

Si la thèse de F. Fukuyama est vérifiée au niveau global, il s'en faut de beaucoup qu'elle le soit aussi clairement pour les pays européens. Il est vrai que leur relative homogénéité sur le plan économique ne favorise pas nécessairement l'émergence de résultats contrastés. En revanche, ces résultats ne se transposent pas au couple franco-allemand, alors même que ces deux Sociétés sont amplement présentées par F. Fukuyama comme des archétypes de la faible confiance (France) et de la forte confiance (Allemagne), ce qui entraîne selon lui des différences de performance économique. En fait, il semble qu'il faille distinguer deux relations causales successives :

(1) Macro-environnement (ethnique, culturel, religieux) \Rightarrow Confiance

(2) Confiance \Rightarrow Performance économique et sociale

Autant la première liaison est nette dans le cas franco-allemand, autant la seconde ne l'est guère. Il faut donc approfondir en centrant la recherche sur ces deux pays et en explorant les mécanismes fins qui relient la production de différentes formes de confiance, impersonnelle et groupale, à la performance, à travers l'étude comparative de différents segments des activités managériales. On pense en particulier au domaine des relations banque-entreprise où le phénomène de *Hausbank* allemand se différencie nettement des relations prévalant en France. Les relations acheteurs-vendeurs sont aussi un secteur où un ensemble de différences apparaissent (pratiques de crédit-client, formes du contrat de vente, modalités de gestion de la relation acheteur-fournisseur). Les relations entre les salariés et le management apparaissent aussi comme un facteur de différenciation avec des institutions de concertation originales comme la *Mitbestimmung* allemande et une participation des salariés aux décisions des conseils de surveillance des sociétés anonymes. Les domaines où les différences doivent être étudiés comprennent aussi les systèmes de gouvernance d'entreprise et de relations aux actionnaires, les relations des entreprises avec le système de

formation, les relations entre les entrepreneurs et leurs consultants, etc.⁶ Il s'agit d'observer non pas tant la confiance en tant que « pierre de Rosette » de l'activité économique, mais plutôt les mécanismes de production de différentes formes de confiance et leur impact à la fois sur les modalités de l'action collective et sur son efficacité. Dans sa critique de F. Fukuyama, D. Koehn [1996] insiste ainsi sur la nécessité de définir mieux le concept et de répondre à certaines questions essentielles, avant de fonder toute l'explication de la performance sur la confiance. Il faut s'interroger en particulier sur la manière dont nous identifions les sujets et les objets de la relation de confiance, et sur les moyens adéquats pour engendrer la confiance. Pour mettre en lumière les mécanismes fins qui lient confiance entre acteurs économiques et performance, il faut partir d'une question paradoxale : pourquoi un pays à faible capital social de confiance comme la France réussit-il si bien par rapport à son voisin allemand, alors qu'une théorie, corroborée empiriquement selon R. La Porta et al., entraîne la prédiction inverse ?

Bibliographie

- Andalleb S.S. [1995], « Dependence Relations and the Moderating Role of Trust : Implications for Behavioral Intentions in Marketing Channels », *International Journal of Research in Marketing*, vol. 12, p. 157-172.
- Aulakh P.S., Kotabe M., Sahay A. [1996], « Trust and Performance in Cross-Border Marketing Partnerships : A Behavioral Approach », *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 5, p. 1005-1032.
- Axelrod R.M. [1984], *The Evolution of Cooperation*, Basic Books.
- Axelrod R.M. [1997], *The Complexity of Cooperation : Agents-Based Models of Competition and Collaboration*, Princeton University Press.

⁶ Une littérature abondante existe déjà sur ces thèmes ; il n'est pas dans le propos de cet article de la citer, mais simplement de mettre en perspective les études macroscopiques du phénomène confiance/performance et de souligner l'importance d'une compréhension fine qui vienne compléter le portrait global

Barro R., Lee J.W. [1994], *Unpublished Data Set for a Panel of 138 Countries*, Harvard University.

Cowles D.L. [1997], «The Role of Trust in Customer Relationships : Asking the Right Questions », *Management Decision*, vol. 35, n° 4, p. 273-282.

Doney P.M., Cannon J.P. [1997], «An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships », *Journal of Marketing*, vol. 61, n° 2, April, p. 35-51.

Evans F.B. [1963], «Selling as a Dyadic Relationship : A New Approach », *American Behavioral Scientist*, vol. 6, May, p. 76-79.

Fukuyama F. [1994], *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press.

Geyskens I., Steenkamp J.B., Scheer L.K., Kumar N. [1996], «The Effects of Trust and Interdependence on Relationship Commitment : A Trans-Atlantic Study », *International Journal of Research in Marketing*, vol. 13, n° 4, October, p. 303-317.

Greif A. [1994], «Cultural Beliefs and the Organization of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies », *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5, p. 912-950,

Hay M., Usunier J.C. [1993], «Time and Strategic Action : A Cross-Cultural View », *Time and Society*, vol. 2, n° 3, September, p. 313-333.

Johnson J.L., Cullen J.B., Sakano T., Takenouchi H. [1996], «Setting the Stage for Trust and Strategic Integration in Japanese-US. Cooperative Alliances », *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 5, p. 981-1004.

Joshi A.W., Arnold S.J. [1997], « The Impact of Buyer Dependence on Buyer Opportunism in Buyer-Supplier Relationships : The Moderating Role of Relational Norms », *Psychology and Marketing*, vol. 14, n° 8, December, p. 823-845.

Koehn D. [1996], «Should we Trust in Trust ? », *American Business Law Journal*, vol. 34, n° 2, p. 183-203.

Kreps D., Milgrom P., Roberts J. et Wilson R. [1982], « Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma », *Journal of Economic Theory*, vol. 27, n° 2, p. 245-252.

- Lane C., Bachmann R. [1996], « The Social Constitution of Trust : Supplier Relations in Britain and Germany », *Organization Studies*, vol. 17, n° 3, p. 365-395.
- Lane C. [1996], « The Social Regulation of Inter-Firm Relations in Britain and Germany : Market Rules, Legal Norms and Technical Standards », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, n° 2, p. 197-215.
- Madhok A. [1995], « Revisiting Multinational Firms – Tolerance For Joint Ventures : A Trust-Based Approach », *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n° 1, p. 117-137.
- McCall J.B., Warrington M.B. [1990], *Marketing by Agreement : A Cross-Cultural Approach to Business Negotiations*, 2nd ed, John Wiley.
- Morgan R.M., Hunt S.D. [1994], « The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing », *Journal of Marketing*, vol. 58, July, p. 20-38.
- Nooteboom B., Berger H. et Noorderhaven N.G. [1997], « Effects of Trust and Governance on Relational Risk », *Academy of Management Journal*, vol. 40, n° 2, April, p. 308-338.
- Orléan A. [1994], « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du MAUSS*, 2ème semestre 1994, reproduit dans *Problèmes Economiques* n° 2422 du 3 mai 1995, p. 7-14.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. [1997], « Trust in Large Organizations », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2, May, p. 333-338.
- Peyrefitte A. [1995], *La société de confiance*, Odile Jacob.
- Pruitt D.G. [1983], « Strategic Choice in Negotiation », *American Behavioral Scientist*, vol. 27, n° 2, p. 167-194.
- Putnam R. [1993], *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Sakade, F., (Ed.) [1982], *A Guide to Reading and Writing Japanese*, Charles E. Tuttle.
- Smeltzer L.R [1997], « The Meaning and Origin of Trust in Buyer-Supplier Relationships », *International Journal of Purchasing and Materials*, vol. 33, n° 1, Winter, p. 40-48.

- Smith J.B., Barclay D.W. [1997], « The Effects of Organizational Differences and Trust on the Effectiveness of Selling Partner Relationships », *Journal of Marketing*, vol. 61, January, p. 3-21.
- Solow R.M. [1995], « But Verify, Review of Fukuyama », *New Republic*, n° 11, September, p. 36.
- Thompson A.G. [1996], « Compliance with Agreements in Cross-Cultural Transactions : Some Analytical Issues », *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 2, p. 375-390.
- Todd E. [1990a], *La troisième planète*, Seuil.
- Todd E. [1990b], *L'invention de l'Europe*, Seuil.
- Williamson O.E. [1993], « Calculativeness, Trust, and Economic Organization », *Journal of Law and Economics*, vol. 36, April, p. 453-486.
- Zucker L.G. [1986], « Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure 1840-1920 », *Research in Organisational Behavior*, vol. 8, p. 53-111.

Annexe

Le tableau 6 donne le codage des différentes variables ainsi que les sources.

CONFP est obtenu par la question : « De manière générale, pensez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou considérez-vous que l'on n'est jamais trop prudent lorsqu'on échange avec quelqu'un ». L'échantillon est de taille 1000 pour chaque pays.

INFRA-EF est un score de 0 à 6 concernant l'adéquation des infrastructures aux besoins des affaires sur les points suivants : routes, transport aérien, ports, télécommunications.

CONFF est une note de 0 à 4 accordée par les répondants.

EDUCSYS est une note de 0 à 6.

TAXEVAS est une note de 0 à 6. Une note faible indique une évasion fiscale importante.

EFF-JUD est une note de 0 à 10.

B-QUAL est une note de 0 à 10. Elle concerne l'indépendance des administrations par rapport au pouvoir politique et la capacité des administrations à assurer la continuité du service public.

INFRAQ est une note de 0 à 10 ; il s'agit d'une moyenne sur la période 72-95. Elle a une signification voisine de INFRA-EF mais provient d'une source différente.

CORRUPT est une note de 0 à 10, Une note faible indique une corruption perçue élevée, sous la forme de « dessous de table » exigés par les autorités pour la bonne marche des affaires.

Tableau 6 – Codage et source des variables utilisées

Code	Signification	Source
CONF	Confiance dans les individus	World Values Survey (WVS)
RELH	Appartenance religion hiérarchique	Worldmark Encyclopaedia of the Nations (WEN)
INFRA-EF	Efficacité des infrastructures	Global Competitiveness Report (GCR)
CONF	Confiance dans la famille	WVS
EDUCSYS	Efficacité du système éducatif	GCR
TAXEVAS	Évasion fiscale	GCR
ET-SUPS	% d'une tranche d'âge avec études supérieures	Barro et Lee [1994]
TOP-20	CA des 20 plus grands groupes en % du PNB	Worldscope Global (WG)
VARNB	Variation du PNB	World Development Report (WDR)
ASSOCPRO	% de participation aux asso. professionnelles	WVS
EFF-JUD	Efficacité du système judiciaire	Business International Corp. (BIC)
B-QUAL	Qualité des administrations	International Country Risk Guide (ICRG)
INFRAQ	Qualité des infrastructures	BERI's Operations Risk Index (BORI)
CORRUPT	Corruption perçue	ICRG