

## La défiance

Selon Servet (1994)<sup>1</sup>, la défiance : « *c'est le fait de ne pas se fier en craignant d'être trompée* ». Si cette défiance est totale, la coopération ne peut émerger entre individus.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Reynaud B (1998), « les conditions de la confiance, réflexions à partir du rapport salarial », revue économique, 49, Novembre 1998, p 1455-1472.

# Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

## 2-2: La méfiance

La méfiance est le fait de ne pas se fier (Servet, 1994). Le défiant craint d'être trompé, le méfiant croit qu'il sera trompé<sup>3</sup>. Au niveau des actions à envisager ou des décisions à prendre, la méfiance peut, d'une part conduire à l'inaction, mais de l'autre coté elle peut aussi bien être à l'origine d'action positive visant à remédier à des problèmes posés. « La méfiance génère indubitablement des coûts de transaction, elle conduit généralement à des situations de non coopération qui peuvent affecter les relations sociales, voire commerciales. La méfiance peut être justifiée dans une société où la plupart des personnes ne sont pas digne de confiance, dans ce cas, elle protège un acteur des pertes d'un risque de coopération ».<sup>4</sup>

## 2-3: La confiance

La confiance est plus sûre que la simple croyance mais n'atteint pas l'assurance de la foi<sup>5</sup>. Dans un groupe ou dans une société où les personnes sont plutôt digne de confiance, la confiance génère des relations de coopération mutuellement bénéfiques et des actions de complémentarité.

## 2-4: La foi

On peut la qualifier comme une confiance aveugle accordée à une personne aux autres.

---

<sup>1</sup> Servet J.M(1994) « parole données : le lien de confiance », la revue du MAUSS ,4, deuxième trimestre, p 37-56.

<sup>2</sup> Mayoukou.C , (2005) : les logiques de confiance à l'œuvre dans l'intermédiation de proximité, CARE- Université de Rouen.

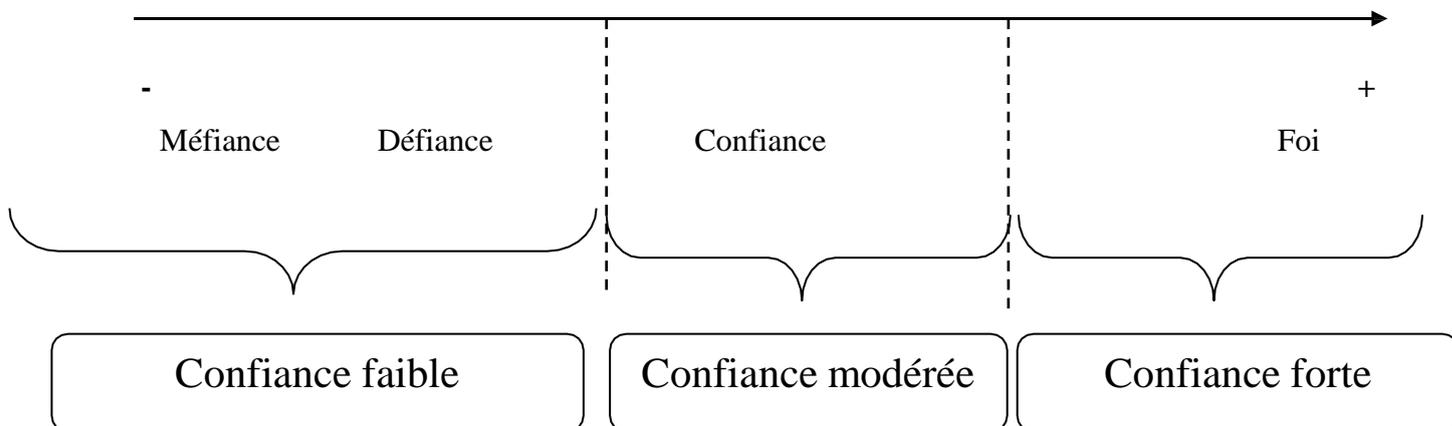
<sup>3</sup> ELOI Laurent , économie de la confiance , édition la Découverte , Paris 2012 , p 24

<sup>4</sup> Guy SCHULLER, économie et confiance « la confiance : un facteur indispensable, mais complexe » , p14

<sup>5</sup> Servet(1999),p49

# Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

**Figure 01** : Niveaux de confiance



**Schéma 01 : niveaux de confiance (schéma établi par l'étudiante à partir des travaux de Servet (1994) et Reynaud (1998)).**

## Section 2 : Les acceptations de la coordination

Nous commencerons cette section par proposer une définition générale de la coordination, après nous identifions les mécanismes à la base des modes de coordination entre les agents économiques. Dans cette optique la littérature permet de dégager des éléments explicatifs dont nous allons exposer les principales lignes. Les théories du contrat ont permis de renouveler la réflexion sur la théorie économique. Elles apportent des éclairages sur les mécanismes qui président la régulation des relations entre les agents économiques. Elles soulignent aussi la nécessité des contrats comme instrument de coordination qui permettent d'éviter l'opportunisme, conséquence logique de la rationalité et l'individualisme des agents. En effet, les apports de ces théories permettent de comprendre comment le comportement de l'acteur structure, en partie, l'organisation du système économique. Les outils proposés permettent de développer l'analyse des mécanismes de coordination.

### 2-1 : Définition de la coordination

Au regard de son étymologie, coordonner c'est mettre en ordre, « disposer », « ordonner », « arranger », « organiser », donc la coordination c'est l'action de coordonner, d'ordonner, d'agencer les parties d'un ensemble en vue d'un objectif particulier.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Coordination.htm> (vu le 17/10/2013).

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Selon Neuville (1996) , coordonner c'est agencer des parties d'un tout suivant un plan logique, pour une fin déterminée. La coordination c'est un « ordre collectif rationnel ».

Selon le dictionnaire Larousse : coordination : action de coordonner : harmonisation d'activités diverses dans un souci d'efficacité.<sup>1</sup>

### 2-2: La distinction entre la coordination et la coopération

Coopérer, c'est travailler ensemble, conjointement. Les synonymes généralement proposés sont « collaboration », « concours », « contribution ». La coopération c'est de « l'action collective finalisée ».

Ces deux visions du collectif (coopération- coordination) s'opposent ainsi sur trois dimensions fondamentales :

- La coordination se situe sur le plan de la prescription (le « dire »), et la coopération sur celui de l'action (« agir »).
- La coordination définit un ordre, une structure statique, et la coopération un processus, une dynamique.
- La coordination maximise, elle calcule un one best way , alors que la coopération est une construction empirique orienté.<sup>2</sup>

### 2-3: La coordination selon les différentes théories économiques.

Dans les paragraphes qui suivent nous exposons les différentes théories de la coordination, au moins trois écoles participent à ce débat. La Nouvelle Economie Institutionnelle et particulièrement l'analyse d'O.WILLIAMSON, l'économie des conventions et l'apport de la sociologie économique.

La minimisation des coûts de transaction est un principe fondamental dans l'explication des modes de coordination selon la Nouvelle Economie Institutionnelle. Cette approche adopte une vision limitée de la coordination en la réduisant à des calculs de coût.

---

<sup>1</sup> <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/coordination/19067> (vu le 18/10/2013).

<sup>2</sup> Stéphanie DAMERON , Structure de la coopération au sein d'équipe projet, 12 ème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Université Paris IX Dauphine , p 04.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

### ▪ La théorie de la firme et l'analyse de Williamson

Parmi les contributions de la NEI se trouve la théorie de la firme avec l'analyse de O.WILLIAMSON « *qui a repris , approfondie et adapté cette économie des transactions, en poursuivant deux buts : d'une part , rendre opérationnel le concept de coût de transaction( en fonction de ces divers types de coûts , et des caractéristiques de la transaction, spécificité des actifs, incertitude, fréquence), et d'autre part, analyser la répartition des transactions entre le marché et la hiérarchie selon les éléments comportementaux ( rationalité limitée et opportunisme) »*.<sup>1</sup>

C'est une utilisation moderne du concept réduit des coûts de transaction, qui est attribué à R.Coase. Les travaux de ce dernier reposent sur une dichotomie entre hiérarchie et firme dans la mesure où il considère que l'essence de la coordination par la firme se situe dans l'exercice du pouvoir. Il a écrit en 1937 l'article fondateur « The Nature of the Firm », où il utilise l'expression de « cost of using the price mechanism » (coût d'utilisation du mécanisme des prix), et « marketing costs » traduit par (les coûts de transaction du marché). Il y met en évidence que pour aller sur le marché, il faut consentir des coûts (coûts de transaction) et que la relation entre les firmes est basée sur des contrats à long terme.

« *Williamson s'est attelé a cette tache dès 1963, mais c'est en 1975, avec « Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications » que Williamson à traiter des coûts de transaction »*<sup>2</sup>. Il souligne que ces coûts sont liés au degré de complexité et d'incertitude de l'environnement ainsi qu'à certains facteurs humains, en particulier « la rationalité limitée » et « l'opportunisme »<sup>3</sup>. Il montre que la diminution des coûts de transaction est le problème central de l'organisation économique.

#### a- Les hypothèses

L'économie des coûts de transaction repose sur trois hypothèses : la rationalité limitée, le degré de spécificité des actifs et l'opportunisme.

---

<sup>1</sup> Olivier LAVASTRE, *Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson* : Retour sur les fondements, p 02.

<sup>2</sup> Olivier LAVASTRE, p 02.

<sup>3</sup> Tony Alberto, Pascal Combemale, « comprendre l'entreprise : théorie, gestion, relations sociales », édition Armand Colin, 4<sup>ème</sup> édition, 2006, p07.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

### ❖ La rationalité limitée

Sous le postulat de la rationalité limitée, les acteurs économiques sont dotés de capacités cognitives limitées où le comportement est « *intentionnellement rationnel, mais seulement de façon limitée* »<sup>1</sup>, et ces acteurs ne disposent que d'une information imparfaite. Une des conséquences importantes de la rationalité limitée est l'incomplétude des contrats<sup>2</sup>. « *En effet, de par leur capacités limitées, les agents économiques ne peuvent pas prévoir à l'avance toutes les éventualités et les obligations possibles lors de l'élaboration des contrats. En conséquence, ces derniers ne peuvent être qu'incomplets* ». <sup>3</sup>

### ❖ La spécificité des actifs

Le premier auteur à avoir mis en évidence la notion de spécificité des actifs est Alfred Marshall. Mais la contractualisation et ses implications organisationnelles sont passés inaperçus. « *La spécificité des actifs fait référence à des investissements durables effectués pour une transaction particulière* ». Et ces investissements ne sont pas redéployables sur une autre transaction, « *Des actifs spécialisés ne peuvent pas être redéployés sans perte de valeur productive en cas d'interruption ou d'achèvement prématuré des contrats* »<sup>4</sup>.

Williamson définit ces investissements spécifiques comme des freins à l'établissement de nouvelles relations. Un actif est spécifique lorsque sa valeur dans des utilisations alternatives est plus faible que dans son utilisation présente.

### ❖ L'opportunisme

Une autre hypothèse fondamentale et concept central dans les travaux de Williamson : « l'opportunisme », « concept clé de l'approche néo – institutionnelle ».

Selon Williamson (1985), l'opportunisme peut être défini comme « *la recherche de l'intérêt personnel avec ruse. Ceci inclut, sans être exhaustif, les formes les plus flagrantes telles que le mensonge, le vol et la tromperie (...). Plus généralement, l'opportunisme se*

---

<sup>1</sup> Simon, H.A (1961), Administrative behavior, 2<sup>nd</sup>, Edition MC Milan, New York.

<sup>2</sup> Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, Les nouvelles théories de l'entreprise 1995, Le Livre de poche.

<sup>3</sup> Chouk Inès, Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009, p 29. sur : [http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&ad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&ad=0#v=onepage&q&f=false)

<sup>4</sup> Olivier LAVASTRE, p07

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

*réfère à la divulgation d'une information tronquée ou déformée, à tout effort calculée pour induire en erreur, désinformer, déguiser, obscurcir, autrement dit rendre confus »<sup>1</sup>.*

*« L'opportunisme apparaît comme un penchant naturel qui pousse les agents économiques à rechercher en priorité leur propre intérêt, quitte à tricher ou à trahir leur parole ».<sup>2</sup>*

Williamson distingue l'opportunisme *ex-ante* qui traduit une volonté délibérée de tromper son partenaire et l'opportunisme *ex-post*, qui peut se limiter à profiter des espaces flous laissés par le contrat.<sup>3</sup>

A travers les hypothèses portant sur la nature des ressources engagés et le comportement des acteurs (le degré de spécificité des actifs, l'opportunisme et la rationalité limitée), la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) cherche à trouver la structure de gouvernance la plus efficace, celle qui permet d'économiser sur les coûts de transaction.

### b- Les critiques

L'économie des coûts de transaction connaît bien sur des critiques, nombreuses, mais elles sont surtout centrées sur quelques points :

- En se focalisant sur les seuls coûts de transaction, cette approche place la firme dans une seule logique d'économie d'échange et non de production.
- Cette théorie ne prend pas en considération le rôle de l'apprentissage et la technologie comme facteurs explicatifs de l'intégration de la firme.
- L'opportunisme existe à l'extérieur et à l'intérieur de la firme ce qui aura des conséquences organisationnelles.

---

<sup>1</sup> Williamson, O., *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, relational contracting*. New York, The Free Press, 1985.

<sup>2</sup> François Fulconis et Gilles Paché, *le management stratégique des réseaux inter – organisationnels à l'épreuve des comportements opportunistes : élaboration d'un cadre d'analyse*, (La RSG) | *La Revue des Sciences de Gestion*, 2008/2 - n° 230, pages 35 à 43, p 36.

<sup>3</sup> PESQUEUX, Y: *Gouvernance et « moment libéral »*, p14.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

- La principale critique concerne le problème de mesure. Comment rendre mesurable les coûts de transaction ? Williamson reconnaît lui-même les carences de l'économie des coûts de transaction à propos de la mesure. Les trois principales dimensions pour décrire les transactions sont la fréquence, l'incertitude et la spécificité des actifs. Aucune d'entre elles n'est aisée à mesurer, bien que des recherches empiriques aient trouvé des mesures grossières ou des variables relais pour chacune.

- la coordination dans la théorie de l'agence

L'application de la théorie de l'agence à l'analyse de la firme est marquée par l'article fondateur de Michael Jensen et William Meckling<sup>1</sup>. Cette théorie fait apparaître la firme comme « nœuds de contrat » entre les acteurs. « *La firme est un système contractuel spécifique qui n'est pas fondamentalement différent d'un marché, elle est un « marché privé »* »<sup>2</sup>.

Ce contrat permet de résoudre les problèmes liés aux asymétries informationnelles aux quelles les agents sont confrontés lorsqu'ils coopèrent, par exemple, dans les relations dirigeants- actionnaires, alors que les actionnaires cherchent à maximiser la valeur de la firme, le dirigeant, lui, va chercher à accroître son profit personnel. L'asymétrie d'information provient du fait que le dirigeant dispose généralement de plus d'informations que les actionnaires.

La théorie d'agence cherche à expliquer la relation d'agence entre deux personnes : l'Agent et le Principal. La situation de l'un dépend d'une action de l'autre dans la mesure où le Principal engage l'Agent pour exécuter, en son nom, une tâche spécialisée. D'une façon générale, la relation d'agence, que l'on nomme parfois « relation Principal-Agent », où l'Agent est l'entité qui agit et qui prend les décisions et le Principal est l'entité affectée par les actions de l'Agent. La relation d'agence apparaît aussi comme le considère P.GOMEZ<sup>3</sup>, comme un accord, un contrat, portant sur la délégation partielle du droit de propriété. Le propriétaire (Principal) confie à un tiers (Agent) l'usage d'un bien afin d'en prendre soin pour une période fixée à l'avance. C'est le cas par exemple lorsqu'un chef d'entreprise confie une

---

<sup>1</sup> Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, les théories de la firme entre « contrats » et « compétences », revue critique des développements contemporains, Université Paris 13, p09.

<sup>2</sup> Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, p09.

<sup>3</sup> GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

machine à un ouvrier. Dans cette relation, se manifeste un tel comportement opportuniste qui concerne l'information qui est à la fois imparfaite et asymétrique.

Les relations d'agence qui correspondent à ces accords entre le Principal et l'Agent ont des coûts appelés « coûts d'agence » qui se présentent comme suit :

- Les coûts de surveillance par le Principal lorsqu'il s'assure que l'Agent agisse dans son intérêt et qu'il exécute la politique dont il est chargé.
- Les coûts de dédommagements engagés par l'Agent pour garantir à son Principal l'exécution prévue de ses obligations.
- Les coûts résiduels qui sont des coûts d'opportunités et qui correspondent aux pertes subies par le Principal ou l'Agent en cas de divergence d'intérêt.

### ▪ Théorie des jeux et la relation de coordination

En nous inspirant des travaux de Lewis (1969) et Kreps (1990), nous montrons l'existence de plusieurs situations et plusieurs formes de jeux lorsque deux individus se rencontrent. Notre objectif n'est pas d'examiner toutes les situations possibles mais de montrer la justification des contrats dans l'émergence de comportements coopératifs.

Kreps (1990) nous propose une situation d'interaction formalisée par le tableau suivant :

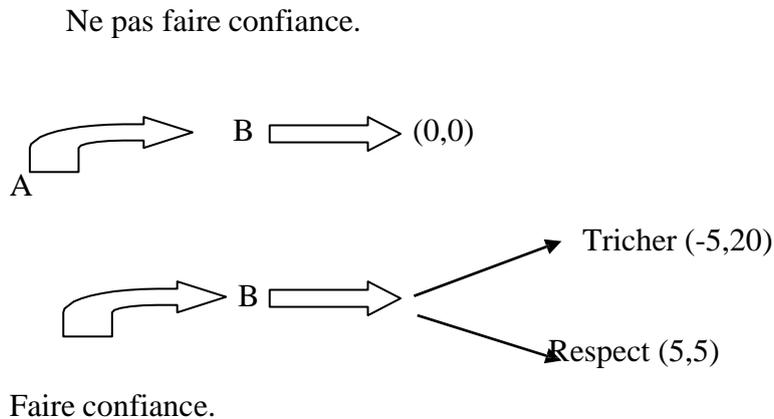
**Tableau 04** : Jeu de confiance chez Kreps.

		Joueur B	
		Tricher	Honorer
Joueur A	Faire confiance	-5,20	5,5
	Ne pas faire confiance	0,0	0,0

On peut schématiser le tableau dans la figure suivante :

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

**Figure 02 :** jeu de confiance chez Kreps



**Source :** adapter à l'analyse de Kreps (1990).

Cette situation correspond à une relation d'interaction entre deux agents A et B. Le joueur A joue en premier. Il a le choix entre « ne pas faire confiance », ce qui signifie qu'il se refuse d'entrer en interaction avec B, ou bien « faire confiance » et entrer en relation avec lui. Si A et B n'interagissent pas, on se trouve dans la branche du haut du schéma (0,0), l'utilité de A = 0 et celle de B = 0, elle correspond à « l'état de nature », état qui prévaut avant que les hommes inventent la coopération.

Dans la situation où A décide de coopérer, c'est alors au tour de B de réagir par rapport à ce choix. B peut honorer la confiance que A a placée en lui, cela conduit à la situation décrite par (5,5), ce résultat est nettement meilleur que celui de la situation précédente. Autrement dit, la coopération entre le joueur A et B donne une satisfaction pour les partenaires et crée un état social plus satisfaisant pour tous. Mais, malheureusement, il existe un cas où B peut utiliser un comportement opportuniste et tricher afin d'accaparer à lui seul tout le gain de cette relation. Toutefois, B procure une utilité de 20 (sans fournir aucun effort) nettement supérieure à celle que lui aurait procurée une coopération basée sur le respect de la confiance que lui a placée A. De son côté, A perd dans cette relation tout ce qu'il avait investi.

Kreps suppose que les agents A et B sont parfaitement rationnels et cherchent surtout à maximiser leur satisfaction. A sait bien que s'il fait confiance à B, ce dernier, tout en étant rationnel, va chercher à maximiser son profit et essayer de tricher afin d'avoir une utilité 20 au lieu de 5. Par contre, s'il refuse de lui faire confiance et d'entrer en coopération avec lui, il va procurer un gain 0. Autrement dit, la coopération est la meilleure solution pour A. Le problème qui se pose c'est que A n'entrera dans cette relation que s'il a suffisamment

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

confiance en B. Kreps nomme d'ailleurs ce jeu « le jeu de confiance ». Pour dépasser cette situation, les économistes proposent l'introduction d'un tiers extérieur afin de garantir une certaine confiance mutuelle. Parmi les solutions, on trouve le contrat et le serment (la promesse). Dans le cas du contrat, on est en effet dans une situation où les deux protagonistes peuvent passer ex ante un contrat puisque chacun préfère ex ante la situation (5,5), au statu (0,0). Notons que cette solution repose sur l'existence d'un tiers, à savoir l'appareil judiciaire, qui contrôle l'application du contrat et sanctionne les contrevenants. Par ailleurs, l'utilisation du contrat donne lieu à des coûts qui rendent cette solution impraticable, et le serment est une mesure qui est subordonnée à la condition que les parties appartiennent à la même communauté juridique et religieuse.

Une autre solution qui permet de sortir de l'impasse (0,0) est l'existence des relations sociales (création d'un espace social) non marchandes qui permettent la production de la confiance.

Kreps a introduit le concept de répétition de l'interaction, en passant d'un jeu à un seul coup à un jeu répété. L'auteur suppose que l'interaction a une durée de quatre coups. Si A fait confiance à B et que B trahit la confiance de A, ce dernier peut décider de ne plus jamais interagir avec lui, ce qui est loin d'être profitable pour B dans la mesure où une coopération équitable peut lui donner une utilité de 20 (5x4), tandis que s'il trahit A, il n'obtient que 5.<sup>1</sup> Ce mécanisme de punition permet de dissuader le comportement opportuniste dans la relation de coopération.

La théorie des jeux a montré qu'en plus de la durée de la relation de coopération, la réputation serait une solution face aux problèmes de confiance. Kreps, dans l'exemple des deux agents A et B, définit la réputation comme suit : « que tous les  $A_i$  sont capables d'observer les actions passés de B ». Dans ce même contexte, si B n'honore pas ses engagements, les  $A_i$  futurs refusent d'interagir avec lui. C'est une forme de sanction pour dissuader l'opportunisme dans une relation de coopération.

Nous tentons ici un rapprochement entre deux approches celle des logiques d'action et celle des modes de coordination. C'est pourquoi on s'intéresse à la théorie des conventions qui propose un programme consistant à mettre au point un cadre analytique impliquant à la

---

<sup>1</sup> André Orléan, La théorie économique de la confiance et ses limites, paru dans les cahiers de Socio Economie, « la confiance en question » sous la direction de R.Laufer et M.Orillard, coll, « logique sociale », Paris, L'Harmattan, pp3-7.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

fois le poids des structures sur le comportement individuel et l'influence des individus sur les structures économiques et sociales.

### ▪ La relation de coordination et la théorie des conventions

Convention, concept forgé par le philosophe David Kellog Lewis et repris par l'économiste T.C Schelling<sup>1</sup>.

Pour A.Orléan (1989)<sup>2</sup> : « *la convention désigne l'organisation sociale au travers de laquelle la communauté se dote d'une référence commune, produit d'une représentation collective extériorisée qui fonde les anticipations individuelles* ».

Selon P.Y Gomez (1994)<sup>3</sup> : « *une convention est une structure de coordination des comportements offrant une procédure de résolution récurrente de problèmes en délivrant une information plus ou moins complexe sur les comportements mimétiques de telle manière que l'interprétation de cette information par les adopteurs ne remettent pas en cause la procédure collective* ».

On peut dire, que les conventions apparaissent dans des situations d'incertitude, et qu'elles sont un ensemble de repères socialement construits.<sup>4</sup>

La théorie des conventions rejette l'hypothèse de rationalité parfaite au profit de l'hypothèse de rationalité limitée. Elle a introduit le savoir collectif, les normes, les conventions dans un espace social, ce qui permet d'élaborer un nouveau cadre théorique des modes de coordination et qui ne limite pas son analyse aux seuls modes de coordination de l'action collective que sont le marché et la firme.

*« Néanmoins, les conventions ne sont pas construites par un calcul. Un individu qui est partie prenante à une convention se conforme à cette régularité parce qu'il a intérêt à se conformer à ce que certains autres font et parce qu'il croit justement que les autres feront ce qu'ils ont à faire. Il agit comme cela parce qu'il attend des autres, qu'ils agissent de la même façon. Se conformer à une convention devient nécessairement avantageux pour l'individu voire économiquement intéressant car elles réduisent, de fait, les coûts de transaction. Elles coordonnent les comportements des acteurs dans un espace normé tout en leur laissant leur*

---

<sup>1</sup>Jean-Luc ZECRI, élaboration budgétaire et théorie des conventions, p03.

<sup>2</sup>Orléan A. (1989) "Pour une approche cognitive des conventions", *Revue Economique*, n° 2, mars 1989, p. 265.

<sup>3</sup> Gomez P.Y. (1994) *Qualité et théorie des conventions*, Paris, Economica, 1994, pp. 108-113.

<sup>4</sup>Marc Amblard, *Conventions et management*, édition deboeck , 1 er édition , 2003, p90.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

*liberté de choix et ne signifient nullement une nécessité comportementale, une règle ou une contrainte pour les individus. »<sup>1</sup>*

Les conventions se caractérisent comme des modes de coordination qui permettent à des individus de résoudre des situations indécidables de certains choix. Pour Gomez (1994)<sup>2</sup>, la décision d'un agent économique est liée avec les décisions des autres acteurs. Il ne se réfère pas à des lois économiques générales, mais à un savoir acquis par expérience, construit et amendé dans les relations sociales dont il est coutumier. Ce savoir partagé, forme une convention, c'est-à-dire une structure de représentation des comportements communs à tous les acteurs d'un même jeu économique.

Quelques auteurs, constatent que les conventions se cristallisent dans des institutions. En effet, Storper (1995)<sup>3</sup> précise « *les institutions représentent la forme la plus visible de convention, incarnant la mémoire des premières étapes des processus d'interaction qui se sont cristallisés, et qu'elles transmettent aux situations et aux acteurs confrontés aux mêmes structure d'action* »

*« Une convention n'est pas un contrat. Dans un contrat, l'accord entre les futurs échangistes sur les clauses est impératif, dans les conventions cet accord n'existe pas. Toute fois, au sein des conventions, cet accord sera tacite dès l'adhésion des acteurs aux comportements convenus. De plus, une convention n'est pas un marché. Ce ne sont pas des calculs matérialisés par des processus d'offre et de demande qui la construit, dans un espace où l'information est supposé parfaite. Par contre, comme le marché, les conventions permettent de résoudre des problèmes de court terme qui se posent aux acteurs ».<sup>4</sup>*

---

<sup>1</sup> Jean-Luc ZECRI, op.cit ; p 05.

<sup>2</sup> GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

<sup>3</sup> STOPPER M., (1995), « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances hors marché et développement économiques », in Rallet, Torre, Economie industrielle et économie spatiale, pp. 110-127.p116.

<sup>4</sup> Jean-Luc ZECRI, op.cit , p05.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Il nous semble intéressant, pour mieux comprendre la complexité de la relation entre les acteurs qui se base essentiellement sur une coordination hors marché, de prendre appui sur les travaux de la Sociologie Economique dont la théorie des réseaux fait partie.

- La coordination et la théorie des réseaux

Granoveter (1985), précise que le comportement des individus et les institutions économiques sont déterminés et contraints par les relations sociales en vigueur et encadrés au sein des réseaux<sup>1</sup>. A ce niveau d'analyse comment peut-on définir le réseau ? Et comment il permet la coordination entre les agents économiques ?

Avant de définir le concept du « réseau », il est important de savoir qu'il ya de nombreuses recherches et études qui ont été faite sur le réseau<sup>2</sup> afin de comprendre les différentes dimensions de ce concept et le mode de fonctionnement de ce type de structure. Ces recherches sur le réseau ont donné lieu à une relecture de certains thèmes tels que l'évolution des organisations et la coordination au sein de la firme<sup>3</sup>.

Selon Grabher (1993)<sup>4</sup>, le réseau est définit comme : « *une forme de relation interorganisationnelle à travers laquelle une nouvelle information est générée* ».

Le développement du concept de réseau a connait trois phases : l'approche de l'économie standard qui ne reconnait pas cette forme d'organisation des relations jusque dans les années 70, l'économie néo-institutionnelle qui propose une explication où le réseau se situe entre marché et hiérarchie (jusque dans les années 80), et enfin, les réseaux sont reconnus comme une forme propre d'organisation des relations, différente du marché et de la hiérarchie, coordonnée par la confiance (nous traiterons ce dernier point dans la section suivante).

---

<sup>1</sup> GRANOVETTER M., (1985), «Economic action and social structure: the problem of embeddedness », American Journal of Sociology, vol. 91, n° 3, pp. 481-510.

<sup>2</sup> NOHRIA N., GARCIA-PONT C., (1991), « Global strategic linkages and industry structure », Strategic Management Journal, vol.12, pp.105-124.

<sup>3</sup> JOSSERANE E , l'intégration des unités périphériques dans l'entreprise en réseau,1998.

<sup>4</sup> GRABHER G., (1993), «The embedded firm », on the socioeconomics of industrial networks, Grabher édition, London, New York.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

La théorie standard a considéré la firme comme une « boîte noire » matérialisant une fonction de production et ayant un rôle d'offreur ou de demandeur sur les marchés, l'équilibre de ces marchés se déterminant par le prix<sup>1</sup>. L'entreprise est bien informée, elle est un acteur rationnel qui cherche la maximisation du profit. Selon cette théorie, l'acteur est égoïste et poursuit un but personnel et intervient dans son propre intérêt, il n'ya donc pas de coopération possible en conséquence les réseaux ne peuvent pas exister au sein du paradigme standard. Ensuite, le réseau a été considéré comme une forme transitoire, instable et vouée à évoluer vers une des formes stables que sont le marché et la hiérarchie (Williamson, 1975). En management stratégique, Thorelli(1986) introduit le concept du réseau stratégique qu'il définit comme « *deux organisations impliquées dans des relations à long terme ...qui du fait de l'intensité de leur interaction, constituent un sous ensemble d'un marché* ». Dans ce cadre, le réseau est présenté comme un système politique (au sens de gouvernance, de mode de coordination et de contrôle des relations) situé entre le marché et la hiérarchie. Ce réseau stratégique est une organisation, entité de coordination, possédant des frontières clairement identifiées et permettant aux partenaires d'atteindre leurs objectifs.

Le réseau est une forme de coordination hybride (Powell, 1987). Le choix alternatif, marché ou hiérarchie, se fait par comparaison des coûts de transaction et des coûts d'organisation.<sup>2</sup>

De façon générale, le réseau permet de faire émerger le comportement coopératif entre des acteurs sociaux très différents en rassemblant des actifs et des compétences complémentaires, sans détruire l'identité et la personnalité des partenaires. On constate que, l'introduction des apports des sciences sociales dans l'analyse économique est devenue un impératif au fur et à mesure que l'on s'approche des dimensions concrètes des comportements et des activités économiques<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> GEINDRE Sébastien , confiance et pratiques de réseau , Université Pierre Mendés France , p03.

<sup>2</sup> GEINDRE Sébastien , p03-04.

<sup>3</sup> ZAOUAL H., (2005), La socioéconomie de la proximité, Harmattan, Paris, Collection Economie Plurielle.

# Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

## Section 03 : La relation entre la coordination et la confiance

### 3.1 : La confiance et l'apport de Williamson

Williamson est connu pour son rejet de la confiance. Dans la théorie des coûts de transaction, la confiance n'est pas un concept pertinent. Il propose comme substitut plus pertinent l'opportunisme. Il réduisait la définition de la confiance à la notion d'intérêt individuel en se basant sur une acceptation classique de la confiance en économie : *faire confiance, c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme.*<sup>1</sup> Dès lors que l'on suppose que les agents économiques soient mus par la quête de leurs intérêts individuels, la confiance est inutile pour Williamson. Il propose le concept de « calculabilité » comme mécanisme régissant les échanges marchands. Principal facteur explicatif du comportement des acteurs économiques, le calcul d'intérêt est l'élément central qui fonde l'analyse de l'auteur. Il affirme « *Calculativeness is the general condition that I associate with the economic approach and with the progressive extension of economics into related social sciences* »<sup>2</sup>. Donc comme tout acte économique obéit à une logique calculatoire, la confiance est inutile. Pour Williamson, les relations économiques sont régies par un calcul. Cela n'autorise pas l'émergence de la confiance entre les agents économiques.

Williamson (1993) reconnaît toutefois, qu'au niveau interpersonnel, la confiance peut s'écarter d'un comportement calculatoire, principalement dans le cadre des relations étroites entre les individus tels que l'amitié et l'amour. L'imbrication sociale serait alors si forte que les comportements ne pourraient s'expliquer par un raisonnement calculateur. Il reconnaît également que la présence d'éléments culturels, ethniques ou religieux pourrait conduire à diminuer significativement la portée des comportements calculateurs.

### 3.2: La confiance et la théorie de l'agence

Dans le cadre de la théorie d'agence, le principal est exposé à un risque engendré par la situation de dépendance à l'agent. Pour contrôler l'agent et se prémunir contre tout comportement opportuniste de sa part, le principal doit engager des coûts de surveillance. Toutefois, **si la relation entre le principal et l'agent est basée sur la confiance, le principal**

---

<sup>1</sup> MANGEMATIN .V, « La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », Université Pierre Mendès France, p02-03.

<sup>2</sup> Williamson .O , « Calculativeness, Trust and Economic Organization », journal of Law and Economics, vol 36, avril, 1993, pp 453-486.p456.

## Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

**n'aura pas à supporter des frais pour contrôler les actions de l'agent.** C'est en ce sens, que la confiance dans le cadre de la théorie de l'agence peut se présenter comme un substitut au contrôle. En effet, si la confiance est de mise, le besoin de contrôle est moins prégnant. <sup>1</sup>

### 3.3: La confiance et la théorie des conventions

Plusieurs études ont montré que la complexité de la convention varie en fonction de la régularité de la relation et l'existence de la fidélité entre les parties. Cette fidélité renforce la qualité des interactions et la construction des conventions de qualité qui permettent le renforcement de la confiance et l'intensification de la réputation du partenaire. Ces normes représentent pour le partenaire un gage de confiance qui participe à l'élaboration et le partage d'un langage et un savoir commun dans une action collective.<sup>2</sup>

### 3.4: La confiance et la théorie des réseaux

Selon BRADACCH & ECCLES (1989) et POWELL (1990), il existe trois façons de coordonner l'activité économique : le prix, l'autorité et la confiance. Le prix coordonne le marché, l'autorité s'exerce au sein de la hiérarchie, et la confiance permet d'organiser le réseau. Donc un réseau est une forme d'organisation entre entreprises dont la coordination et le contrôle sont principalement assurés par la confiance partagée entre acteurs et dont l'objectif est de coopérer.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Chouk Inès , Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009 p 32-33, sur : [http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

<sup>2</sup> GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

<sup>3</sup> Sébastien GEINDRE , confiance et pratiques de réseau , Université Pierre Mendés France , p05-06.