

Confiance ou Contrat, Confiance et Contrat

Éric BROUSSEAU

Professeur à l'Université de Paris X

Chercheur au FORUM (U. Paris X) et au centre ATOM (Université de Paris 1)

EricBrousseau@compuserve.com

Août 2000

A paraître dans

F. Aubert & J.-P. Sylvestre, *Confiance et Rationalité*, INRA Edition, 2000

1. La Confiance, utile... mais fragile

Pour rendre compte du "réel", les économistes recourent de plus en plus fréquemment à la notion de confiance. Elle est aujourd'hui presque systématiquement invoquée (du moins dans les introductions et conclusions) dès qu'il s'agit d'économie de la coordination, de monnaie, de politiques publiques, etc. Pourtant, cette notion est bien gênante pour l'économie car elle heurte de front les approches dominantes en termes d'égoïsme rationnel. D'autant qu'on ne sait jamais de quoi il est exactement question car tout examen de la question révèle l'existence de plusieurs formes et plusieurs objets de confiance (Cf. Brousseau & alii, 1997).

Si l'on s'en tient à la question de la coordination entre les agents économiques, l'utilisation de la notion de confiance remonte à 1963, date à laquelle Macaulay publia les résultats d'une enquête sur les relations interfirmes en Grande-Bretagne mettant en évidence le faible recours aux contrats comme mécanisme de planification, d'incitation et de résolution des conflits, et le rôle important joué, au contraire, par les négociations informelles et l'esprit de coopération. Cependant, l'usage systématique de la notion date des années 1980 durant lesquelles elle fut mobilisée pour rendre compte des "nouvelles" formes de relations interentreprises : alliances, partenariat, sous-traitance de compétence, etc. Après avoir mis en évidence son importance, dans la lignée des suggestions de Macaulay, la confiance fut progressivement érigée en ciment d'un mode de coordination alternatif à la contractualisation marchande : la coopération (e. g. Gambetta, 1988; Lorentz, 1988, Ring & Van de Ven, 1992; Kumar, 1996; etc.).

Cette littérature — très largement dominée par des contributions émanant de gestionnaires — engendra chez les économistes des réactions contrastées. Certains d'entre eux tentèrent d'intégrer la confiance dans le cadre de l'approche dominante, au risque de dénaturer le concept en le réduisant au résultat d'un calcul rationnel consistant à prévoir parfaitement le comportement de l'autre du fait des contraintes de la situation d'interactions stratégiques (Cf.

Dasgupta; 1988, Kreps, 1991). D'autres soulignèrent son inutilité pour l'analyse économique, arguant du fait que lorsque la notion est mobilisée, une explication alternative basée sur le calcul rationnel permet en général d'expliquer le comportement des agents. Du fait de la situation relationnelle à laquelle ils sont soumis, ne pas se montrer opportuniste maximise leur utilité à long terme (*Cf.* notamment, Williamson, 1993).

En dépit des critiques auxquelles a été soumise cette seconde position, il convient de noter sa force et sa subtilité. Le propos ne consiste pas à nier que les protagonistes d'une situation d'interaction puissent éprouver un "sentiment" de confiance, mais de souligner que ce "sentiment" est en général assis sur des calculs implicites renvoyant à l'impact des contraintes auxquelles les comportements sont soumis. Or, ces "contraintes" sont précisément les variables d'actions manipulables par les acteurs ou le politique : arrangements contractuels et cadre institutionnel. Le rôle de l'analyse économique est en conséquence de mettre l'accent sur la relation qui existe entre ces contraintes et les comportements, et si les explications traditionnelles en termes de calcul personnel sont suffisantes, il n'est pas pertinent de mobiliser des concepts supplémentaire — qui plus est extérieurs et vagues — pour analyser l'économie de la coordination. L'économie des mécanismes de gouvernance n'a pas besoin de mobiliser la notion de confiance.

Dans la présente contribution, nous voudrions revenir sur ce point. Dans une large mesure, nous adhérons à l'idée que le plus souvent la notion de confiance est mobilisée à tort pour décrire des comportements en fait tout à fait explicable en termes de rationalité parfaite. Si les agents n'exploitent pas systématiquement les failles des arrangements contractuels ou du cadre institutionnel formel auxquels ils sont soumis, c'est parce qu'il existe souvent d'autres contraintes — répétition de l'interaction, mécanisme de réputation, etc. — qui les sanctionneront à long terme et qu'ils peuvent faire une comparaison entre les gains de la défection et ceux de la loyauté. Cela étant il nous semble qu'il existe des situations où le calcul ne fonctionne plus, ou la réalisation d'un bilan avantages-coûts n'est plus possible. La confiance devient alors un concept utile pour interpréter les comportements, mais simplement dans la mesure où il aide à comprendre (et concevoir) l'économie des mécanismes de gouvernance. À la manière de l'utilité qui aide à comprendre la relation entre contrainte budgétaire, système de prix et consommation, la confiance permet de comprendre la relation entre intérêt personnel, mécanismes de gouvernance et comportement. Dans la mesure où il existe des limites à la rationalité, notamment dans les cas où l'incertitude est très forte, mais aussi tout simplement parce que le calcul rationnel est coûteux, la notion de confiance est utile pour penser la gouvernance.

Ainsi, nous défendons l'idée que prendre en considération la confiance permet de comprendre certaines des caractéristiques des structures de gouvernance, inintelligibles sans le recours à cette notion. Ce faisant nous nous inscrivons en faux par rapport aux analyses présentant la confiance comme une alternative au contrat pour expliquer les relations entre agents économiques. Cela ne doit pas être interprété comme une position consistant à nier que dans des circonstances particulières la confiance puisse être le seul mode de coordination

entre deux êtres. Bien entendu une certaine confiance désintéressée existe au sein des cellules familiales, des cercles amicaux, des couples, des réseaux sociaux. Bien entendu ces relations peuvent avoir des conséquences économiques importantes. Bien entendu un certain degré de confiance existe entre les opérateurs économiques même quand aucun dispositif formel et informel ne les lie vraiment. Mais, il ne nous semble pas que cela puisse expliquer comment la coordination et la coopération émergent entre des individualistes rationnels. Or, lorsqu'on parle d'interactions économiques, *a fortiori* s'il est question de relations interentreprises, le cas général à prendre en considération est celui où les opérateurs sont essentiellement mus par leur intérêt personnel... même si ce dernier peut être tempéré par des valeurs morales. L'objet de l'analyse économique de la coordination est de comprendre comment et avec quelle efficacité, contrats, organisation et institutions rendent possible la coordination des intérêts et compétences individuelles. On s'en tiendra donc à la question de la manière dont la confiance éclaire la conception des mécanismes de gouvernance et notamment les contrats.

Si la confiance peut être une notion utile, s'agit-il pour autant d'un concept ? Au premier abord, il est difficile de le considérer comme tel compte tenu du caractère polysémique du mot. À la distinction entre "*trust*" et "confiance" des anglo-saxons, s'ajoute les distinctions entre confiance en une personne ou un système, entre confiance dans des capacités ou des attitudes, etc. (Cf. Sako, 1991). Ne prétendant pas à une analyse exhaustive de la confiance en économie ou de l'économie de la confiance, nous recourons à une définition axiomatique et précise de la notion telle qu'elle peut être utile dans le cadre de l'analyse des relations bilatérales. La confiance est une croyance — une conjecture pour reprendre les propositions de Salmon dans ce même volume — dans le comportement de l'autre dont on suppose qu'il va être dicté par la poursuite d'un intérêt commun à long terme plutôt que par la volonté de maximiser l'intérêt personnel à court terme. Cette définition a un double intérêt. D'une part, elle lie la confiance non pas au calcul mais à la conjecture. Comme le souligne Popper, une conjecture est un pari sur une relation de causalité. Contrairement au résultat d'un calcul, elle ne se démontre pas et ne peut qu'être démentie par les faits. Elle résulte donc d'un autre mécanisme que le calcul et apparaît nécessaire lorsque le premier n'est plus possible. D'autre part, elle renvoie directement à l'économie de la coordination et de la gouvernance. La confiance permet d'alléger les dispositifs de gouvernance en limitant le recours à des mécanismes de supervisions, d'incitation et de répression. Ce faisant elle permet de renforcer l'efficacité de la coordination (e. g. possibilités d'innovation) tout en diminuant les coûts de gouvernance. On retrouve ainsi deux des traits qui semblent caractéristiques de la confiance (notamment dans la littérature appliquée) son éloignement du domaine du calcul et sa substituabilité (partielle) avec les mécanismes formels de gouvernance. Dans le même temps, notre définition permet de situer ce concept par rapport à d'autres notions plus familières pour les économistes.

La confiance est donc une conjecture dont la nécessité émerge lorsque l'on est plus en mesure de prévoir par calcul le comportement de l'autre. Elle est ruinée (invalidée) lorsqu'un comportement opportuniste est décelé. L'une des difficultés en la matière est de déterminer

précisément les causes d'un comportement inefficaces de l'autre. S'agit-il du résultat d'un défaut de compétence, d'une erreur non-intentionnelle, ou bien d'un comportement délibérément opportuniste ? On le comprend, la confiance est une croyance complexe car elle est à la fois très forte et très fragile. Elle est forte dans la mesure où sa remise en cause exige une analyse approfondie de ce qui s'est passé et une interprétation du comportement de l'autre. Elle est fragile pour les mêmes raisons et parce qu'elle ne repose sur rien de tangible. Elle apparaît aussi comme une croyance largement bi-modale : elle existe ou pas. Quoi qu'il en soit, il importe d'essayer de mieux comprendre comment elle est générée. Selon nous, c'est précisément l'un des rôles essentiels des dispositifs de gouvernance de générer la confiance.

Nous focaliserons plus précisément notre attention sur le rôle des contrats en soulignant qu'ils sont des supports nécessaires à l'établissement et au maintien de conjectures de confiance lorsqu'elles s'avèrent nécessaires et lorsque d'autres dispositifs institutionnels sont incapables de générer la confiance ou la sécurité. Ceci nous conduira à souligner que la confiance n'est pas un substitut du contrat, ni même un complément, mais un produit du contrat (§ 2). Nous reviendrons ensuite sur les conséquences pratiques que cela a en matière de design contractuel (§ 3).

2. La confiance comme produit du contrat

En s'inspirant des travaux fondateurs de Macaulay (1963), la littérature contemporaine sur la confiance dans les relations interentreprises, s'est employée à démontrer, le plus souvent à partir d'observations empiriques, que confiance et contrat étaient antinomiques, et donc que les deux supports de la coordination devaient être considérés comme des substituts parfaits. La démonstration s'appuie sur l'idée que toute référence au contrat formel, voire toute velléité de passer un contrat, s'opposerait à la logique de la confiance basée sur la loyauté interindividuelle, le respect de la parole donnée, le sens du compromis, la flexibilité à l'égard des engagements formels, etc. S'opposer doit ici être entendu dans deux sens. D'une part, les logiques des relations contractuelles et de confiance sont perçues comme différentes. Dans le cas de la confiance, le comportement des parties est garanti par des ressorts éthiques. Chacune des parties est sensible à la fois à certaines valeurs (honnêteté, respect de la parole donnée, etc.) et au sentiment de l'autre à son égard (que chacune pense parvenir à appréhender, notamment parce qu'elle estime qu'elles partagent des valeurs similaires). Dans le cas du contrat, le comportement des parties est garanti par un accord formel — ce qui ne veut pas nécessairement dire juridique et écrit — rendu exécutoire en dernier ressort par un tiers. D'autre part, ces logiques sont considérées comme antagoniques. L'exigence de la signature d'un contrat, le retour sur la lettre de ce dernier lors de négociation, (etc.) sont perçus comme des signaux de défiances qui tendent à ruiner irrémédiablement la confiance et à faire basculer la relation d'une logique vers l'autre.

On remarque au passage que cette position a des conséquences tant sur le plan analytique que sur le plan empirique. Analytiquement, opposer confiance et contrat conduit à identifier deux

univers et deux logiques de coordination totalement irréconciliables, à extirper l'éthique du marché (et inversement), à opposer le formel et l'informel. Empiriquement, l'opposition aboutit à des recommandations normatives assez radicales : le praticien doit choisir entre la logique de la confiance assise sur la négociation permanente, informelle, et empathique et celle de la méfiance basée sur la contractualisation et la gestion procédurière d'une relation conflictuelle.

Fort heureusement la fameuse réalité si souvent convoquée nous épargne dans la pratique ce choix cornélien ! Force est de constater, du moins si l'on analyse les relations entre firmes, qu'elles sont en général garanties et gouvernées par des arrangements contractuels dont on s'affranchit pour gérer au jour le jour les problèmes concrets. Ces écarts par rapports au contrat formel nécessitent une certaine dose de confiance mutuelle. Cependant, la confiance absolue ne pouvant émerger que dans des conditions exceptionnelles, il reste en principe peu de marges pour cette forme de coordination... notamment dans le cadre des relations interentreprises. Il semble ici nécessaire de revenir sur la notion de confiance et sur ses interactions avec la logique de la coordination contractuelle.

Tout d'abord, quelle est l'origine de la confiance, ce pari que l'on peut faire sur le comportement futur de l'autre ? Il convient en premier lieu de se construire une théorie de ce comportement. Si l'on admet qu'il ne serait pas raisonnable de considérer tout *alter ego* comme un être totalement altruiste et totalement privé de raison au point de n'adopter que des comportements routiniers, force est d'accepter l'hypothèse que l'on va avoir affaire à des êtres à la fois calculateurs et individualistes. À moins d'avoir une conception bien naïve de la psychologie humaine, il faut même admettre que tout individu est potentiellement partiellement de ce type. Si l'on considère *a fortiori* le cas des relations économiques, notamment celui des relations interentreprises, il paraît difficile d'échapper à cette logique de comportement. Dans ces conditions, quelles sont les raisons qui peuvent justifier une conjecture de confiance. L'analyse économique traditionnelle nous propose une réponse basée sur la pure logique. Une telle conjecture n'est possible que lorsque ce comportement est à la fois parfaitement prévisible et parfaitement aligné sur mes intérêts. Cela peut arriver dans quatre situations bien précises :

- les intérêts des deux parties sont parfaitement convergents pour une certaine durée quelles que soient les conditions environnementales envisageables ;
- les deux parties sont dans une situation d'interaction répétée (à l'infini ou à horizon incertain) qui permet à chacune d'exercer *ex post* des représailles en cas de comportement opportuniste. Alternativement, chaque partie détient un otages précieux aux yeux de l'autre;
- les parties appartiennent à une communauté en mesure d'exercer des représailles (ostracisme) à l'égard des membres qui se comportent de manière opportuniste. Ce mécanisme collectif repose sur le comportement rationnel de chacun qui a conscience de

l'intérêt à participer à la circulation de l'information et à l'exercice des représailles dans la mesure où cela garantit la crédibilité du mécanisme qui protège chacun ;

- il existe un dispositif détenteur d'un pouvoir de contrainte qui exerce des sanctions, voire exclu, les auteurs de comportements opportunistes.

Autrement dit, si on interagit avec des individualistes rationnels qui n'ont aucune raison de sacrifier leur intérêt au nôtre, la conjecture de confiance ne peut être élaborée que si toute forme de comportement opportuniste peut être systématiquement identifiée et réprimée. C'est la condition nécessaire et suffisante pour qu'il y ait absence de défiance à l'égard de l'autre. Mais il s'agit évidemment d'une notion de confiance qui pose problème. Premièrement elle est beaucoup plus qu'une conjecture puisqu'il y a certitude assise sur le calcul. En fait, on retrouve l'analyse de Williamson (1993) et la notion de confiance est totalement inutile car elle résulte soit de l'alignement des intérêts individuels, soit de l'existence de mécanismes de représailles crédibles. Deuxièmement, ce type de situation est extrêmement rare dans la pratique car les situations où un opportuniste potentiel ne peut absolument pas s'affranchir des représailles qui pèsent sur lui sont extrêmement rares. Il en va de même des cas où il n'y a aucun conflit d'intérêt.

La perspective change lorsqu'on considère confiance et contrat comme des notions complémentaires. Deux séries d'éléments conduisent à adopter une telle perspective.

La première est issue des travaux empiriques des apologues de la confiance. Si on revient aux enquêtes de Macaulay (1963) ou à celles, plus récentes, menée au niveau international par Deakin (Deakin, Lane, Wilkinson, 1997; Deakin & Michie, 1997; Arrighetti, Bachmann & Deakin, 1997), il ressort non pas que les relations de confiance se substituent au contrat, mais que l'adoption d'attitude coopérative (impliquant la confiance) permettent de diminuer le recours aux contrats formels. Les enquêtes de terrains ne permettent pas d'inférer que les contrats ne servent à rien dans la coordination entre les acteurs, mais qu'ils ne sont pas mobilisés au jour le jour et que cela permet de diminuer les coûts de coordination. En effet, puisqu'on anticipe que le contrat ne sera pas *ex post* le seul moyen de se coordonner, on peut *a priori* concevoir un contrat incomplet donc moins complexe à rédiger. Par ailleurs, puisqu'on compte sur la confiance pour qu'*ex post* les parties agissent dans l'esprit de l'engagement contractuel, il n'est pas nécessaire de mettre en place une (coûteuse) structure formelle de gouvernance en charge d'assurer les ajustements entre les parties et de garantir le respect des engagements. De plus, laisser aux parties la liberté de prendre des initiatives est un facteur clé d'innovation. Autrement dit, la confiance apparaît comme un moyen non pas de supprimer l'engagement contractuel, mais de diminuer le coût de sa conception et de son exécution, le cas échéant d'en améliorer l'efficacité en matière d'innovation.

La seconde est aussi issue de travaux empiriques, mais ceux-ci portent sur les contrats. Des auteurs comme Neuville (1996) ou Masten (1997) soulignent que dans un certain nombre de configurations, les contrats stipulent des clauses qui ne sont pas mobilisées et peuvent même

être délibérément violées par les parties, car les dites clauses sont contractualisées non pas pour elles-mêmes mais pour garantir l'exécution d'éléments non contractualisables mais déterminant pour la relation — tels qu'un service après-vente de qualité pour un distributeur ou un esprit coopératif de la part d'un fournisseur —. Les deux parties acceptent de s'engager sur des éléments qui dans la vie courante seront négligés, parce que ces engagements sont des signaux d'une volonté de coopération. Chaque partie donne ainsi à l'autre des moyens d'exercer le cas échéant des représailles (en se fondant sur le contrat formel pour ester en justice) pour signaler sa volonté de ne pas être opportuniste (pour une explication plus détaillée, Cf. Brousseau, 2000).

Contrat et confiance apparaissent donc comme des registres complémentaires de coordination, complémentarités de plus en plus nécessaires dans une économie fondée sur la connaissance et l'innovation. Les caractéristiques du nouveau régime de croissance impliquent en effet une flexibilité accrue. Cette flexibilité doit être autant statique — capacité à produire des gammes diversifiées à partir d'un appareil de production donné pour desservir les différents segments de la clientèle — que dynamique — capacité à incorporer en permanence des innovations dans les produits de manière à demeurer compétitifs dans un processus de concurrence basé sur l'innovation. Dans ce contexte, mettre au point des dispositifs formels de coordination pose problème. Ils sont en effet coûteux et inefficaces. Les coûts sont engendrés tant par la mise au point que par la mise en œuvre de contrats complexes. Il faut à la fois concevoir des règles d'interactions opérationnelles dans des contextes très différents et mettre en place des structures de gouvernance pour les rendre exécutoires (comités de suivi, dispositif d'arbitrage, mécanismes de garanties, etc.). L'inefficacité résulte de la lourdeur de telles structures formelles. Elles s'avèrent souvent inadaptées à la flexibilité requise pour l'innovation qui exige, notamment, que des initiatives décentralisées puissent être prises. Dans un tel contexte, la confiance apparaît comme un gage d'efficacité. Pour reprendre les catégories de Sako (1991), deux formes de confiance sont en effet utiles dans le cadre de la gestion de processus de coordination flexibles :

- la "confiance contractuelle" — qui renvoie à la conjecture que l'autre partie va respecter ses engagements — permet d'alléger les mécanismes garantissant l'exécution des engagements contractuels, et donc les coûts y afférant (*enforcement costs*). Cet allègement conduit lui-même à une simplification de l'engagement contractuel (puisque certaines clauses ne peuvent pas être rendues exécutoires par des instances non spécialisées, il est inutile de les stipuler). Il convient enfin de noter que la confiance contractuelle est de toutes les façons nécessaire dans un contexte où les mécanismes formels garantissant le respect des contrats sont relativement inefficaces. Or c'est le cas lorsque les échanges portent sur des ressources intangibles, notamment les connaissances, qui font l'objet de systèmes de droits de propriété relativement imparfaits dans la mesure où ils n'assurent une exclusivité de droits d'usage que de manière incomplète et assez coûteuse pour les titulaires de ces droits (Cf. Bessy & Brousseau, 1997; Brousseau, 2000).

- la "confiance de bonne foi" (*Goodwill Trust*) — qui renvoie à la conjecture que l'autre ne tirera pas partie des marges de manœuvre qui lui sont laissées — permet de favoriser la réactivité et la dynamique d'innovation. Dans le cadre de procédures formelles, la négociation a tendance à bloquer les initiatives puisque tout écart par rapport aux comportements contractuellement requis doit être justifié, approuvé, le cas échéant après amendement de l'initiative elle-même ou du cadre contractuel (garanties). Les coûts et les délais engendrés ont mécaniquement un impact sur le rythme de l'innovation et sur son intensité. Notons qu'une des caractéristiques des processus d'innovation est que les initiatives en la matière sont loin d'être toutes couronnées de succès — à la fois parce que la recherche ne garantit aucun résultat, et parce que le succès d'une innovation dépend éminemment du contexte dans lequel elle est ou non adoptée (entraînant ou non des rendements croissants, des effets de verrouillage (*lock-in*), des effets d'invention cumulée (*spill-over*), etc.)—. Tout échec d'une initiative est en conséquence à la fois difficile à établir et à décrypter. La confiance est donc indispensable pour que les échecs — ou plus simplement la longueur du délai de retour sur effort d'innovation — n'aboutissent pas à la destruction du processus coopératif (*i.e.* au désengagement des parties se méfiant l'une de l'autre).

Au-delà de l'impact positif de la confiance sur les coûts et l'efficacité de la contractualisation, les enquêtes empiriques suggèrent que les contrats ne sont pas simplement des compléments à la confiance, ils permettent de la générer. Cela prend évidemment le contre-pied des travaux qui opposent contrats et confiance en les considérant comme des substituts.

Si l'on se focalise sur le cas des relations interentreprises, il apparaît que, dans de nombreuses circonstances, l'innovation requiert des coopérations entre firmes appartenant à des univers (secteurs, pays) différents. Les partenaires potentiels ne se situent donc pas dans un cadre relationnel dans lequel des conjectures de confiance émergeraient *sui generis*. Aucun cadre institutionnel informel ou formel ne peut réellement garantir la fiabilité du comportement des parties, précisément parce qu'au-delà de leurs éventuelles imperfections, elles relèvent de cadres institutionnels contrastés. De plus, les travaux de Harrigan (1987) ont montré que, dans la plupart des cas, les relations de coopération interfirmes sont de durée finie car chacun des partenaires envisage surtout d'acquérir à travers une alliance une ressource qui lui manque (connaissance, accès à un marché, etc.). On ne se situe donc pas dans des relations répétées à l'infini. Dans ces conditions, seuls les contrats peuvent être des initiateurs de confiance.

En fait, les firmes sont confrontées à un dilemme. D'une part, elles ne peuvent s'appuyer sur aucune ressource collective¹ pour se coordonner et doivent donc largement recourir au

¹ Le cadre institutionnel — dans ses aspects formels et informels — est une ressource collective de coordination qui fournit le même type de fonction que les engagements contractuels : lignes de conduites pour les parties prenantes et mécanismes garantissant leur exécution. Comme le montrent les développements de l'analyse néo-institutionnelle de la coordination, les agents réalisent des arbitrages entre recours à la coordination collective et

contrat. D'autre part, des contrats complets s'avèreraient inefficaces, d'autant que dans un contexte d'incertitude radicale (Cf. Schackle, 1955) ils sont impossibles à concevoir, ce qui implique le recours à la confiance. Dans ce contexte, le seul moyen de générer la confiance nécessaire à l'allègement du contrat est le contrat lui-même. Il peut constituer pour les parties le moyen de se signaler de manière crédible leur volonté mutuelle de coopération. Brousseau (1996) comme Ulset (1996) insistent sur ce caractère symbolique des accords. Leur aspect formel permet aux parties de se lier les mains de manière crédible en donnant à l'autre des moyens de représailles destinés non pas à être activés, mais à asseoir des croyances sur des comportements coopératifs. Puisque chacun accepte de se rendre vulnérable à d'éventuelles représailles de l'autre, c'est bien la preuve qu'il n'a pas l'intention de se montrer opportuniste. Ce faisant, chacun peut raisonnablement faire la conjecture que l'autre partie respectera ses engagements et n'exploitera pas en sa faveur les marges de manœuvre dont il dispose.

Le point à souligner est qu'il s'agit bien ici de confiance au sens où il n'y a pas à proprement parler de calcul. En effet, aucune des parties ne peut être assurée que le montant des compensations dont elle pourrait bénéficier au cas où elle activerait le mécanisme de représailles, de même que les pertes que ces dernières pourraient générer chez son partenaire, seraient en mesure soit de compenser le préjudice subi, soit de dissuader le partenaire de se montrer opportuniste. Autrement dit, si des mécanismes de représailles existent, ils ne sont pas totalement crédibles puisqu'ils ne garantissent pas que la déviation sera plus coûteuse que le respect de l'engagement.

Brousseau (1996) souligne que ce qui fait que les parties considèrent néanmoins qu'elles peuvent raisonnablement s'appuyer sur ces engagements "non calculatoirement crédibles" pour asseoir une conjecture de confiance relève du changement radical d'univers relationnel en cas de comportements opportunistes. Lorsqu'une des parties viole l'esprit de l'engagement contractuel, elle rend légitime la mise en œuvre par l'autre de représailles. Or, ces dernières peuvent prendre des formes très variées, allant du recours au système judiciaire à l'adoption de comportement opportuniste (par exemple en exploitant des informations confidentielles acquises dans le cadre du processus coopératif) en passant par la dégradation de la réputation du tiers s'appuyant sur une politique de communication. La contractualisation abouti effectivement à générer un éventail assez large de moyens de représailles. L'incertitude qui en résulte peut donc être dissuasive, même si on ne peut exclure que l'opportunisme puisse demeurer "payant". Cela étant, le calcul en la matière n'est pas possible puisqu'on ne peut évaluer *ex-ante* les représailles et leurs effets.

La genèse de la confiance impose néanmoins certaines caractéristiques aux contrats destinés à asseoir cette confiance raisonnée bien que non calculatoire.

à la coordination interindividuelle en fonction des propriétés respectives de ces différents "niveaux" de coordination dont les propriétés contrastées en font à la fois des compléments et des substituts. Pour une présentation didactique de ces points Cf. Brousseau & Fares [2000].

3. Comment signaler la coopération

Si le contrat est considéré comme un initiateur de la confiance, il est besoin de préciser comment sa conception et sa gestion peuvent engendrer de telles conjectures réciproques entre des parties qui, *a priori*, devraient éprouver une défiance mutuelle puisqu'elles peuvent raisonnablement se méfier des propensions à l'opportunisme de l'autre.

Pour comprendre les mécanismes à l'œuvre, il convient tout d'abord de se placer résolument dans une optique dynamique. Dans un univers où l'on sait que la grande majorité des relations bilatérales vont connaître un terme, il convient de s'assurer que les comportements coopératifs sont maintenus jusqu'à ce terme au sens où aucun des contractants ne cherche à tirer un parti unilatéral et illégitime de la relation. Dans le cas contraire, en effet, chacune des parties pourrait craindre la prochaine défection de l'autre, et par prévention cesser de consacrer des efforts au succès de la coopération, voire se montrer délibérément opportuniste pour ne pas être la victime. Si les deux parties sont rationnelles et qu'elles pratiquent un raisonnement par induction à rebours (*backward induction*), aucune d'entre elles ne sera coopérative à aucun moment. Les spéculations de défiance réciproques seront autoréalisatrices, et la coopération échouera (Dasgupta [1988]). Il est important de souligner que ces spéculations de défiances réciproques sont à la fois rationnelles et calculatoires. Elles peuvent s'enclencher à tout moment si aucun mécanisme garantissant une répression parfaite des comportements opportunistes n'encadre la relation.

Pour empêcher l'enclenchement d'un tel cercle vicieux de spéculation, il convient de s'opposer en permanence à l'apparition de ces dernières, en initiant puis entretenant une conjecture de confiance. Dans cette perspective, le contrat doit être envisagé comme produisant des effets cumulatifs et la notion de processus de contractualisation doit être préféré à celle de contrat. Ce processus à trois fonctions.

La première fonction des contrats est de rendre publique et solennelle la volonté de coopérer. Il est d'ailleurs symptomatique que contrairement à la plupart des autres contractualisations interentreprises, la signature d'accords de coopération, voire d'alliances, fasse en général l'objet d'une importante communication médiatique. Ce faisant chaque partie engage publiquement sa réputation, puisqu'un échec de la coopération signalera aux yeux de tous la faible crédibilité à accorder aux engagements des parties concernées. Bien entendu, il faut admettre que le caractère public et solennel de l'engagement ne constitue en réalité qu'un engagement de faible niveau. En cas de rupture, l'éventuelle partie lésée éprouvera des difficultés pour prouver de manière incontestable aux yeux des tiers la réalité et le caractère unilatéral du comportement non-coopératif de l'autre. Mais cette manifestation solennelle peut être considérée comme le préalable de l'envoi d'autres signaux coopératifs. Elle est une forme minimale d'engagement non suffisante pour garantir la pérennité d'une conjecture de confiance, mais néanmoins nécessaire à l'initialisation de cette dernière.

La seconde fonction du contrat est de créer des garanties crédibles car rendues exécutoires en dernier ressort par le système judiciaire. Les contributions de Macaulay (1963), Beale et Dugdale (1975) ou Neuville (1996), notamment, signalent toutes l'importance du cadre juridique comme dispositif de sécurité résiduelle dans la gestion des relations coopératives. Le mécanisme a été évoqué plus haut, certaines variables clés n'étant pas contractualisables, les parties acceptent de contractualiser sur des variables qui le sont pour donner à l'autre des garanties crédibles de l'absence de volonté opportuniste. Brousseau (1996) signale un autre fait stylisé conforme à cette logique. Dans les relations coopératives, on observe fréquemment une construction progressive de l'engagement contractuel qui devient de plus en plus précis et implémente des contraintes formelles de plus en plus fortes à mesure que des apprentissages permettent aux parties de mieux percevoir le détail des comportements requis pour se coordonner efficacement. Cette construction progressive d'un engagement contractuel détaillé — auquel par ailleurs on ne se réfère pas pour assurer effectivement une coordination se déroulant dans un contexte évolutif, marqué par des surprises, des événements irréversibles et l'innovation — s'explique par la nécessité de renouveler le signal coopératif de manière à conforter la conjecture de confiance. Encore une fois, puisque ces engagements juridiques formels ne garantissent en rien le caractère totalement dissuasif des représailles — les parties peuvent être opportunistes en respectant la lettre du contrat; les tribunaux peuvent être lents à prendre des décisions, faire des erreurs ou refuser de se prononcer ; les sanctions encourues peuvent être légères ; etc. —, la confiance est bien une simple conjecture puisque la défiance est calculatoirement l'option dominante. Mais la conjecture de confiance est la cause de l'engagement par les parties de ressources dans le processus coopératif, ressources qui renforcent l'intérêt mutuel à coopérer.

La troisième fonction du contrat est de permettre à la coopération de se développer ce qui génère une communauté d'intérêts entre les parties. Deux mécanismes sont ici en cause. D'une part, les parties engagent des ressources dans un processus de coopération, ressources qui ne produiront un retour sur investissement qu'au-delà d'un certain délai de gestation d'une innovation et d'exploitation de cette dernière. Pendant ce délai, les parties ont intérêt à coopérer. D'autre part, les parties réalisent des investissements spécifiques — c'est-à-dire des investissements qui ne peuvent être redéployés sans coûts dans le cadre de transactions alternatives ; Cf. Williamson (1985) —, notamment des apprentissages mutuels, qu'elles ont intérêt à exploiter conjointement une fois qu'ils ont été réalisés. Ainsi la coopération engendre en soi un cercle vertueux puisque les ressources qu'elles mobilisent et produisent créent une communauté d'intérêt entre les parties, qui assied la crédibilité de l'engagement coopératif et incite à continuer à investir dans la relation. Bien entendu ce cercle est fragile car son existence ne garantit pas en soi qu'il ne sera jamais "payant" pour un opportuniste potentiel de trahir. Il le fera notamment s'il a une forte préférence pour le présent et si les gains potentiels de la défection sont importants. C'est pourquoi, la spéculation de confiance reste un pari, une conjecture qui échappe au calcul.

Ainsi, sans ignorer que le processus de contractualisation n'empêche pas définitivement toute manifestation de comportement opportuniste, les parties impliquées dans une relation de coopération peuvent le considérer comme une condition nécessaire et, faute de mieux, suffisante pour asseoir une conjecture de confiance mutuelle. Celle-ci se construit et de renforce avec le processus de coopération, tout en demeurant fragile puisque sujette à une destruction complète, le calcul rationnel conduisant à reconnaître l'existence de gains possibles pour l'opportuniste compte tenu de l'imperfection des garanties contractuelles.

Comment ne pas détruire ces fragiles conjectures de confiance ? Cela passe en partie par une conception et une gestion adéquate de la relation contractuelle. Bien entendu, l'initiation, la consolidation et la pérennisation des conjectures de confiance découlent avant tout d'un investissement continu de la part des parties dans le processus coopératif. Il s'agit à la fois de contribuer à la création de valeur et à l'innovation et de faire preuve d'esprit de conciliation dans la gestion de la relation. Cela étant, la manipulation des outils contractuels joue aussi un rôle.

Tout repose sur une gestion subtile de l'accord.

- D'un côté il s'agit de réitérer les signaux coopératifs en acceptant d'affiner sans cesse l'arrangement contractuel pour le rendre de plus en plus crédible en étant conforme aux modalités effectives de coordination. La répétition des transactions de même que l'évolution du processus d'innovation permettent aux parties de déterminer de plus en plus précisément les modalités efficaces de coordination et des actions requises par les parties. Ces dernières doivent accepter de renégocier l'arrangement au départ très incomplet (car conçu dans un contexte de forte incertitude, d'information très asymétrique et de connaissance incomplète), pour le rendre plus crédible en étant plus conformes à la réalité de leurs interactions.
- De l'autre, il s'agit de ne pas mobiliser ce contrat dans la gestion concrète des relations entre les contractants. En effet, l'objet du contrat n'est pas d'organiser la coordination qui a besoin de flexibilité et d'esprit de compromis pour se poursuivre de manière efficace. Il a pour fonction de constituer le point d'appui de spéculations positives sur l'attitude réciproque des partenaires. C'est à juste titre que les analystes empiristes, s'appuyant sur le bon sens des praticiens, notent que le contrat est de ce point de vue antinomique de la confiance. Recourir au contrat est le signe que la confiance n'a plus cours. Telle est la raison pour laquelle le contrat, qui sert à initier la confiance et qui peut la détruire, ne doit pas être mobilisé pour assurer effectivement la gestion de la coordination que ce soit dans le pilotage des actions des parties ou dans la résolution des conflits.

Un dernier point important doit être souligné. La crédibilité du signal que constitue le contrat pour initier et pérenniser des conjectures de confiance dépend de l'existence dans le processus de contractualisation, de procédures pour signaler la fin de la volonté de coopération de l'une des parties. Si une telle procédure n'existe pas, la défection brutale, difficile à distinguer en

pratique d'un comportement opportuniste, devient la seule solution pour mettre un terme à une relation. Il suit qu'elle peut intervenir à tout moment de la part de n'importe quel partenaire. Dans ces conditions, il est impossible d'asseoir la moindre conjecture de confiance. Telle est la raison pour laquelle des procédures formelles et solennelles de signalement de la volonté de mettre un terme à la coopération — telles des clauses de reconduction tacite ou des systèmes de préavis — doivent être implémentées dans les contrats pour permettre une sortie "en douceur" de la relation de coopération.

Ainsi, même si, en accord avec Williamson (1993), il faut reconnaître que la notion de confiance est souvent invoquée à tort dans l'analyse des relations entre agents économiques, dans la mesure où la notion masque souvent des calculs économiques tout à fait standards tenant compte des contraintes auxquelles les agents économiques sont soumis, cette notion apparaît néanmoins utile pour comprendre l'économie des formes contractuelles. Dans un univers de rationalité limitée, d'incertitude radicale, d'information et de connaissance incomplète, les structures formelles de coordination ne peuvent garantir l'absence de comportement opportuniste. Dans ces conditions, des conjectures de confiance sont les garantes d'une coordination économique efficace. Sans elles certaines relations n'existeraient pas. Mais, ce qui se dégage de l'analyse qui précède c'est qu'une conception et une gestion adéquate des relations contractuelles est précisément la clé de l'émergence de la confiance qui ne peut être confondu avec le résultat d'un calcul... même si elle n'échappe pas à la raison.

BIBLIOGRAPHIE

- Arrighetti A.; Bachmann R.; Deakin S. [1997], Contract Law, Social Norms and Inter firm Cooperation, *Cambridge Journal of Economics*; 21(2), March, pp. 171 95.
- Barzel Y. [1989], *The Economics of Property rights*, Cambridge University Press.
- Beale H, Dugdale T [1975] Contracts between businessmen: planning and the use of contractual remedies, *British Journal of Law and Society*, 2, 45 60
- Bessy C., Brousseau E. [1997], Brevet, Protection et Diffusion des Connaissances : une Relecture Néo institutionnelle des Propriétés de la Règle de Droit, *Revue d'Economie Industrielle*, N° 79, 1er semestre, pp. 233 254
- Brousseau E. [1996], Contrats et comportements coopératifs : le cas des relations interentreprises, in Ravix J.L. (sld), *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, Editions du CNRS, Collection Recherche et Entreprise, Paris, 1996, pp. 23 51
- Brousseau E. [2000], La gouvernance des processus de coopération, in B. Bellon, C. Voisin, A. Plunket (eds), *La coopération industrielle*, Economica, Paris
- Brousseau E., Fares M. [2000], The Incomplete Contract Theory and the New Institutional Economics Approaches to Contracts: Substitutes or Complements ?, in Ménard C., (ed.), *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New Institutional Economics*, Edward Elgar Pub.
- Brousseau E., Geoffron, Weinstein O. [1997], Confiance, connaissances et relations interfirmes, in P. Guilhon B., Huard P., Orillard M., Zimmerman J.B., (eds), *Economie de la connaissance et Organisation ; Entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, Paris, pp. 402 433
- Contractor F.J., Lorange P. [1988], *Cooperative strategies in international business*, Lexington Books
- Dasgupta P. [1988], « Trust as a Commodity », in Gambetta [1988].
- Deakin S.; Michie J. (eds) [1997a], *Contracts, Co operation, and Competition; Studies in Economics, Management, and Law*, Oxford University Press
- Deakin S.; Michie J. (eds) [1997b], *Contracts and Competition*, Special Issue, *Cambridge Journal of Economics*; 21(2), March.
- Gambetta D. (Ed.) [1988], *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell.
- Harrigan K.R [1987], Bases of interorganization cooperation: propensity, power and persistence, *Working Paper CTIS/ Columbia U*,
- Kreps D. M. [1991], Corporate culture and economic theory, in J. E. Alt et K. A. Shepsle (Eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Kumar N. [1996], The Power of *Trust* in Manufacturer Retailer Relationships, *Harvard Business Review*, Nov Dec, pp. 92 106
- Lorentz E. H. [1988], Neither Friends nor Strangers: informal Networks of Subcontracting in French Industry, in Gambetta [1988].
- Macaulay S. [1963], Non contractual relations in business: a preliminary study, *American Sociological Review*, 45, pp. 151 175
- Masten S. [1997], Nominal Terms, Real Intentions and Contract Interpretation, Working Paper, University of Michigan
- Neuville JP. [1996], *Le contrat de confiance, Etude des mécanismes de coopération dans le partenariat industriel autour de deux grands constructeurs automobiles européens*, Atelier National de Reproduction des Thèses, Lille
- Nohria N., R. G. Eccles [1992], *Networks And Organizations : Structure, Form, And Action*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- North D. C. [1990], *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge (Mass), 152 p.
- Ring P.S., Van de Ven A.H. [1992], Structuring Cooperative relationships between Organizations, *Strategic Management Journal*, 13, pp. 483 498
- Sako M. [1991], The role of *trust* in Japanese buyer supplier relationships, *Recherche Economique XLV*, 2 3, 449 474.
- Schackle G.L.S. [1955], *Uncertainty in economics and other reflections*, Cambridge University Press, Cambridge
- Ulstet S. [1996], R,D Outsourcing and Contractual Governance: An Empirical Study of Commercial R,D Projects, *Journal of Economic Behavior and Organization*; 30(1), July, pp 63 82.
- Williamson O. E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. [1993], Calculativeness, *Trust*, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics*, 36

We may say: "Le contrat de confiance entre les supermarchés Carrefour et les Français a été rompu le jour où l'on a su que l'enseigne de grande distribution abusait de sa position dominante vis-à-vis des petits producteurs agricoles." Unwritten pact? I agree, but you're circumventing my question. I need a translation for "contrat de confiance" - if there is one. Thanks though. T.

L'asymétrie entre les partenaires représente une dimension pouvant affecter le management des relations d'alliance. L'asymétrie résulte souvent du différentiel de taille entre les organisations, cause de multiples disparités tant en termes de culture, de pouvoir ou de compétences. Peu d'études s'intéressent à la manière dont une petite et moyenne entreprise gère les risques relationnels en fonction du degré d'asymétrie caractérisant ses relations d'alliance. Il s'agit précisément de la problématique abordée dans cet article. Nous soutenons que le degré d