

Relations industrielles Industrial Relations



Thuderoz, Christian, Vincent Mangematin et Denis Harrisson,
sous la direction de, *La confiance : approches économiques et
sociologiques*

Mona-Josée Gagnon

Volume 55, Number 4, 2000

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/051365ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/051365ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Gagnon, M.-J. (2000). Review of [Thuderoz, Christian, Vincent Mangematin et Denis Harrisson, sous la direction de, *La confiance : approches économiques et sociologiques*]. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 55(4), 786–789.
<https://doi.org/10.7202/051365ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 2000

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

champ, bien que ceci varie d'un chapitre à l'autre. C'était un pari difficile pour les auteurs de présenter, en une vingtaine de pages, les synthèses antérieures publiées, la recherche des vingt dernières années et de proposer des pistes pour les recherches à venir ; plusieurs l'ont réussi de façon admirable, notamment Maier sur la masculinité des organisations (Chapitre 5), Tolbert, Graham et Andrews sur les proportions et les relations hommes-femmes dans les groupes de travail (Chapitre 10), Carli et Eagly sur l'influence sociale et l'émergence du

leadership (Chapitre 11) et Powell sur le plafond de verre (Chapitre 17).

Ce livre est des plus utiles et fortement recommandé tant pour les personnes qui veulent rapidement se familiariser avec le champ ou l'une des questions abordées, que pour celles qui veulent mettre en place des programmes ou des mesures adaptées aux réalités des femmes au travail et dans les organisations.

**ESTHER DÉOM et
HÉLÈNE LEE-GOSSELIN**
Université Laval

La confiance : approches économiques et sociologiques

sous la direction de Christian THUDEROZ, Vincent MANGEMATIN et Denis HARRISSON, Paris : Gaëtan Morin Europe, 1999, 322 p., ISBN 2-910749-05-3.

La notion de confiance fait l'objet d'une redécouverte dans les sciences sociales. Elle plonge ses racines tant chez les pères de l'économie, de la sociologie que de l'anthropologie, se situant au fondement des relations économiques et du lien social. Elle a fait l'objet d'un dépeussierage avec des penseurs comme A. Giddens, O.J. Williamson, et de façon plus générale avec ceux qui cherchent à lier économie et sociologie (par exemple : économie des conventions, théories du choix rationnel, sociologie économique...). L'ouvrage en question constitue une proposition de bilan pluridisciplinaire, ce qui en soi est une heureuse idée. De nombreuses disciplines ou quasidisciplines sont convoquées (sociologie, relations industrielles, économie, gestion), à l'aide de méthodologies relevant tant de la sociologie, de la psychologie expérimentale... que de la simple revue de littérature. L'ouvrage est le fruit de la collaboration de chercheurs français et québécois. On a malheureusement oublié de présenter les auteurs, qui défilent dans le désordre. Tous les articles sont inédits, et il ne s'agit pas d'actes hâtivement compilés. Est-ce à dire que le pari est gagné ? Pas tout à fait.

L'ouvrage est divisé en deux parties, la première à objectif théorique, la seconde à visée pratique, comprenant en tout onze contributions. Dans une introduction bien menée, Christian Thuderoz présente les grands acteurs et courants qui ont, depuis un siècle ou à peu près, construit théoriquement la notion de confiance, de même que les divers usages que l'on peut en faire dans les recherches en sciences sociales, l'objet étant de nous convaincre du caractère heuristique de la notion en temps de modernité dite avancée et de précarisation du lien social.

La première partie, à visée théorique, est constituée de cinq textes. Le premier texte, de Vincent Mangematin (« La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production ») propose de distinguer la confiance dite organisationnelle de celle dite institutionnelle, en insistant sur l'importance des conditions de production de la confiance, donc de l'ancrage sociohistorique présidant à cette production, pour conclure sur l'hybridation des différents types de confiance dès lors qu'on pénètre dans l'empirie. Williamson et Zucker sont ici principalement sollicités. Le propos

d'André Billette (« La confiance moderne revisitée ») nous ramène aux réalités québécoises, par l'intermédiaire d'une comparaison entre les relations d'impartition (ou de sous-traitance) au Saguenay et en Beauce. À partir d'auteurs comme Giddens, Luhman, Granovetter, Billette oppose la confiance beauceronne, plus « bon enfant », à celle saguenayenne, forcément plus balisée, plus normée, compte tenu des acteurs en présence (une multinationale gigantesque et des PME locales). La troisième contribution, de Stéphane Robin et B. Ruffieux (« L'économiste au fond du puits : l'expérimentation de la confiance ») nous renvoie à Ésope et à Jean de LaFontaine, bref au renard, au bouc et à une théorie des jeux revisitée. Les auteurs ont mis en place un dispositif expérimental amenant des individus (38 par couples) à s'engager dans des transactions financières virtuelles, puisqu'il était difficilement possible d'abandonner des couples d'individus au fond d'un puits pour voir ce qui se passerait ou ce qui en sortirait. Pour conclure que la terre est vraisemblablement peuplée de renards et de boucs, bref qu'une pluralité de configurations se dessinent. Ce qui amène à remettre en cause la théorie standard des jeux ainsi que le modèle altruiste, étant cependant établi que la démonstration de confiance est le résultat d'une anticipation établie sur la base de l'analyse du comportement d'autrui. La contribution suivante de la partie théorique est de Olivier Boissin (« Opportunisme, confiance et théorie néoinstitutionnaliste de l'organisation industrielle »). Le texte constitue une critique de Williamson, appuyée sur un autre auteur (Axelrod). Il s'agit de proposer (toute démonstration étant impossible) que les manifestations de confiance se déclinent différemment selon que l'enjeu est la création d'actifs ou le maintien d'actifs préexistants. Un excellent tableau-synthèse suggère que le texte eût pu être plus court. L'ultime contribution théorique est due à Christian Koenig (« Confiance et contrat dans

les alliances interentreprises »). L'auteur y propose de voir dans les manifestations de confiance et l'édiction de règles formelles des modes complémentaires de contrôle, récusant la « confiance dans un concept de confiance » (sic) vue nécessairement comme illusoire ou manipulée. La confiance doit donc être envisagée comme un processus d'apprentissage à dynamique complexe et idiosyncratique menant éventuellement à la construction de lien social.

La deuxième partie (empirique) de l'ouvrage ne tranche pas aussi nettement qu'on eût pu le prévoir sur la partie théorique. Chacun des auteurs, et c'est compréhensible, a construit sa contribution sur une posture théorique. Si chaque contribution est en principe campée sur un objet concret, en pratique ce dernier est parfois assez évanescent. Jacqueline Estader et Marie-Angèle de Looze (« Confiance et veille dans le partenariat recherche-industrie ») ont fondé leur contribution sur l'analyse de 221 contrats conclus entre des laboratoires de recherche et des entreprises en France (1988-1992). Distinguant les veilles de voisinage (par exemple : se renseigner, consulter des c.v.) et les veilles dites « scientométriques » (évaluations par les pairs), les auteurs proposent que différentes logiques sont à l'œuvre dans la formulation des contrats permettant aux partenaires industriels de s'assurer la collaboration de chercheurs, lesquelles logiques assignent une importance différenciée à la confiance. Si, à l'intérieur d'un même laboratoire, différents types de contrats sont conclus, les types de recherche induisent différentes logiques (de proximité, de club, marchande). Ici aussi, d'excellents tableaux-synthèses auraient permis d'écourter le propos. Guy Bellemare et Louise Briand nous proposent une analyse dite « structurationniste » à partir du cas de la STCUM (Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal). Récusant les dichotomies courantes comme celle opposant salariat et patronat, les auteurs

proposent que la confiance doit de même être vue comme un processus et non pas catégorisée selon des définitions strictes, raisonnement qu'ils appliquent au cas des principaux acteurs collectifs au cœur des tentatives d'implantation du changement dans l'entreprise publique en question. Les attitudes et comportements sont présentés comme le résultat de processus structurés par les dynamiques complexes à l'œuvre. La portée théorique de cet article le démarque de plusieurs autres contributions, notamment de l'article suivant, signé par Denis Harrisson (« Confiance identitaire, confiance cognitive et processus d'innovation »). L'objet en est l'évolution des modes productifs et des relations du travail au Québec, vaste sujet que l'auteur effleure à peine. La période de changement que nous traversons est propice, selon l'auteur, à une reconsidération de la notion de confiance. Le changement, plus encore l'innovation, sont nécessairement tributaires de relations de confiance, par opposition à l'archaïque conflictualité, les partenaires syndical et patronal y trouvant leur compte. Bernard Baudry (« Incertitude et confiance : une réflexion sur les logiques de coordination dans les relations d'emploi ») assoit son analyse des relations d'emploi sur les apports de l'économie des conventions ainsi que sur la « nouvelle économie institutionnelle ». Situait deux hypothèses relationnelles (confiance et défiance), l'auteur propose l'existence de trois dispositifs de négociation de confiance. Cet article est particulièrement confus et n'apporte rien de nouveau. Reynald Bourque (« Confiance et négociation ») s'intéresse au dilemme de la confiance (sic), qui consiste à devoir gérer l'incertitude découlant de l'expression de confiance dans des situations où l'on cherche à faire des gains. L'auteur fait une revue conventionnelle de littérature sur la négociation, distinguant les processus intégratifs et distributifs, lesquels en viennent toujours à se confondre, même si la confiance apparaît comme un « capital relationnel » que

plusieurs veulent préserver. Pascale Trompette (« Croyance, crédit, obligation, la confiance dans les rapports sociaux de production ») clôt la salve en discutant la relation salariale. Il s'agit de l'analyse d'une relation de changement d'origine managériale dans une entreprise. Les réactions des O.S et des O.P., leurs relations avec la direction, les attitudes et stratégies managériales sont étudiées à partir de la notion de confiance vue comme paradigme explicatif. Pas beaucoup ici, un peu plus là. L'auteur conclut sur le don, la confiance lui apparaissant comme une hostilité pacifiquement résolue.

Le lecteur qui aura lu l'ouvrage de A à Z aura été emporté dans un maëlstrom de courants, d'auteurs, de références. Tout le monde est au rendez-vous : Weber, Durkheim, Mauss, l'ethnométhodologie et l'interactionnisme symbolique, Parsons, Simmels, Boltanski et Thévenot, Giddens, Luhman, Adam Smith, Faverau, Williamson, leurs commentateurs plus récents, moins connus ou plus étroitement disciplinaires. Il n'y a pas d'index (il eût été bienvenu), mais le lecteur a l'impression de fréquenter un *Who's Who* des sciences sociales assez superficiel d'ailleurs. Chaque auteur campe sa propre posture théorique, convoquant les auteurs de son choix — qui sont souvent les mêmes —, et l'ensemble devient répétitif. Peu de contributions donnent à penser que l'on est face à des appropriations théoriques et des avancées originales. On manque de hauteur, de distanciation, et le lecteur-professeur retrouvera ce sentiment d'agacement éprouvé devant des travaux trop étroitement scolaires qui organisent un ennuyeux défilé de lectures mal intégrées. Les deux parties de l'ouvrage sont mal campées. La théorie n'est pas toujours où on l'annonce (et s'assimile parfois à de l'empirisme abstrait) non plus que l'empirie. La lecture est souvent indigeste et embarrassée de coquilles.

Plus fondamentalement, il est surprenant qu'un livre qui se veut un bilan

pluridisciplinaire sur la notion de confiance ne soit jamais situé par rapport aux autres grands paradigmes explicatifs. S'agit-il d'une variante fonctionnaliste ? Comment situer la « confiance » eu égard aux analyses régulationnistes ou classistes ? Comment justifier théoriquement l'utilisation de la notion de confiance pour analyser les relations sociales les plus diverses, souvent asymétriques, allant de l'interindividualité à des groupes sociaux en rapport de pouvoir ? Le lecteur n'aura pas droit à ces explications. S'il parvient jusqu'à la fin du périple, il sera confondu par toutes les catégorisations de confiance mises de l'avant (souvent astuces terminologiques) et se demandera dans quelle mesure la confiance projette un prisme

éclairant sur les relations sociales. Tout au long de ce livre, on aura noté que le changement et l'innovation sont tenus pour acquis (fort bien ! Mais qu'en est-il de ce qui ne change pas, de ce qui se reproduit, ou des résurgences du passé ?).

Un chapitre conclusif, que Christian Thuderoz aurait pu écrire sur la base de son élan introductif, aurait certainement pu dissiper quelques confusions et mettre un peu d'ordre. Dans son état, ce livre peut être utile comme référence, en particulier les contributions de Christian Thuderoz, André Billette, Guy Bellemare et Louise Briand.

MONA-JOSÉE GAGNON
Université de Montréal

Négociations : essai de sociologie du lien social

par Christian THUDEROZ, Paris : Presses universitaires de France, 2000, 290 p., ISBN 2-13-050640-2.

Rares sont les ouvrages en langue française qui s'attardent aux fondements, à la nature, aux exigences et aux implications de la négociation tant comme activité d'échange ou de négoce que comme activité sociale de détermination collective de règles. Ce livre est alors fort bienvenu en ce qu'il sera très utile tant aux étudiants et observateurs de cette activité sociale qu'aux acteurs mêmes qui y participent.

La thèse de Thuderoz peut se résumer comme suit : seule la négociation peut accroître les interdépendances, favoriser l'innovation, produire une meilleure « condensation sociale » (p. 30). Autrement dit, seule la négociation, comme activité sociale de résolution des litiges et de décision conjointe, est de nature à régénérer le lien social, redonner du sens aux démarches et aux intérêts collectifs, confirmer l'autonomie du Sujet, réintroduire de la règle cérémonielle là où le marché a désenchanté le monde (p. 40).

Thuderoz démontre de façon éloquent que la négociation, comme acti-

tivité sociale, est non seulement nécessaire, mais également inévitable. D'où l'intérêt de se pencher sur ce livre et ainsi revenir aux principes de base et aux fondements mêmes de cette activité qu'est la négociation.

L'auteur établit le plan de son ouvrage en fonction de la définition qu'il adopte de la négociation (c'est-à-dire un mode de résolution, une procédure d'échange et de partage, un système de décision, une technique de régulation, un moyen d'innovation et de création sociale et un processus de communication) et des deux types analytiques de négociation qu'il distingue, soit la négociation mesurée par l'intérêt et la négociation orientée vers la morale.

Fort de cette approche, Thuderoz présente son ouvrage en deux parties. La première s'attarde à la négociation mesurée par l'intérêt en l'examinant sous l'angle, successivement, du conflit, du compromis et de la décision (chap. 1, 2 et 3 de la première partie). La seconde, consacrée à la négociation orientée vers la morale, présente trois chapitres : de