

L'impact du système de gouvernance d'entreprise sur la confiance des parties prenantes

LEBBAH Abdelhakim

Faculté des sciences économiques, sciences de gestion et sciences commerciales

Université d'Oron 2, Ahmed BEN AHMED

Mail : hakimcompta@hotmail.com

Hocine Belkharroubi

Faculté des sciences économiques, sciences de gestion et sciences commerciales

Université d'Oron 2, Ahmed BEN AHMED

Mail : belkharroubi-h@hotmail.com

Résumé— Vu la divergence des intérêts des parties prenantes et leurs comportements opportunistes, la confiance interpersonnelle est difficilement envisageable entre les parties prenantes. Chacun compte sur le système réglementaire de gouvernance pour protéger ses intérêts. Leur engagement est lié à la confiance relative au niveau de sécurité des intérêts, assuré par les mécanismes du système de gouvernance d'entreprise. L'exemple de la crise de confiance de 2002, par la loi Sarbanes-Oxley, qui porte un ensemble de nouveaux mécanismes de gouvernance d'entreprise, le sénat américain a réussi à rétablir la confiance des agents économiques. Grâce à l'introduction des nouveaux mécanismes de gouvernance d'entreprise, les échanges économiques sont mis en hausse. Donc une relation de confiance peut s'instituer entre les parties prenantes et la qualité du système de gouvernance d'entreprise.

Mots clés — la confiance, le système de gouvernance d'entreprise, les mécanismes de gouvernance d'entreprise, les parties prenantes de l'entreprise, la confiance-système.

Durant des phases de stabilité, la confiance n'est guère explicitée, contrairement aux périodes de crise où elle est moins rassurante et plus risquée. D'ailleurs certaines crises s'intitulaient par des crises de confiance telle que la crise de 2002. Que se soit en économie, en gestion ou dans la vie quotidienne, une multitude de décisions sont prises avec confiance par les parties prenantes de l'entreprise. Cela a donné naissance à des recherches en sciences économiques et de gestion sur la notion de confiance.

Dans la littérature de confiance, que se soit au niveau macro ou microéconomique, la question de confiance est traitée sur la base des relations inter-organisationnelles,

interpersonnelles ou institutionnelles, dans le but de justifier la grande masse des relations de coordination et de coopération entre les parties prenantes, surtout dans les cas où ils ne se connaissent même pas.

Notre objectif est de tenter de voir si la relation de confiance entre les parties prenantes et le système de gouvernance d'entreprise est prise en considération dans la littérature de confiance et des sciences de gestion. Nous allons commencer par l'analyse de la typologie de confiance dans la littérature des sciences de gestion, pour vérifier l'identification de la « confiance-système » comme un type de confiance qui a ses propres spécificités. Dans le cas où la confiance système est implicite, nous allons examiner l'existence de ce nouveau type de confiance, découvrir quelles sont les spécificités de ce type par rapport aux différents types de confiance qui sont déjà évoqués par la littérature de confiance⁽¹⁾.

Notamment, nous allons observer la capacité des types de confiance qui existaient dans la littérature (la confiance interpersonnelle, institutionnelle ou inter-organisationnelle) à couvrir la relation de confiance que nous supposons quelle est établie entre les parties prenantes de l'entreprise et le système de gouvernance d'entreprise.

Si la typologie de confiance existante dans la littérature de confiance n'a pas de capacité de couvrir le cas de manque de confiance des parties prenantes dans les périodes de crise, nous allons procéder par l'analyse de la littérature de confiance pour essayer de valider théoriquement la notion de

« confiance-système » ou de « méfiance-système », par des cas soulevés par la littérature de confiance.

Pour définir la notion de confiance, la plupart des travaux sur la notion de confiance dans la littérature, que se soit psychologique, sociologique ou managériale, se mettent d'accord que la confiance est l'acceptation d'être vulnérable (2). La confiance est une croyance optimiste et subjective (Golembie et McConkie, 1975), et un engagement volontaire d'être exposé a des conditions de vulnérabilité et de dépendance (Deutsch, 1958 et Hosmer, 1995) en vis-à-vis des autres acteurs impliqués dans un échange économique (Zucker, 1986) (3). L'idée de confiance s'établi entre deux personnes ou entre deux entités juridiques : l'émetteur et le destinataire (4).

Faire confiance est une forme de délégation qui consiste à abandonner la liberté et à reconnaître une entité extérieure quelconque: soit une personne, une règle, un dispositif technique ou une institution qui va prendre la décision de ma propre action (5). La confiance se manifeste par un sentiment de bonne foi, de bienveillance, de respect et de loyauté plutôt qu'un comportement opportuniste (6).

Selon Luhmann (2006) (7) : si l'homme ne faisait pas confiance de manière courante, il n'arrivera même pas à quitter son lit le matin (2). La notion de confiance est un moyen de réconciliation entre les théories économiques et sociales. Elle est invoquée presque dans toutes les introductions et les conclusions des économistes, dès qu'il s'agit d'économie de la coordination, de monnaie ou de politiques publiques, malgré qu'on ne sait de quoi il est exactement question, car tout examen de la question, révèle l'existence de plusieurs formes et plusieurs objets de confiance (8).

Cette relation asymétrique comporte un double risque, celui de se tromper et d'être trompé, et celui de l'abus de confiance (5). Anthony Giddens (1991) (9), a abordé le sujet de la sécurité et la confiance contre le risque et le danger. La confiance des partenaires sociaux dépend de la situation de l'acte, s'il provoque des risques ou s'il est sécurisé. Identiquement au fonctionnement du marché qui était souvent inséparable du risque et de la confiance (5).

Weber a été le premier à affirmer que la loi sécurise et garantit les conduites de confiance (10). Lorsqu'on dit,

confiance-système, il ne s'agit ni de confiance inter-organisationnelle, ni de confiance interpersonnelle ni de confiance institutionnelle, qui sont déjà traitées massivement par la littérature de confiance. Il s'agit de confiance faite aux abstraits et aux conceptions systémiques des systèmes organisationnels, contractuels et institutionnels de gouvernance d'entreprise. La spécificité de la confiance-système, par rapport aux autres types de confiance déjà traités par la littérature, c'est le destinataire de la confiance. Les types de confiances évoqués par la littérature s'établissent entre les parties prenantes, par contre la confiance-système s'établie entre les parties prenantes et le système.

L'évolution du recours aux systèmes organisationnels et institutionnels de gouvernance a orienté la confiance faite aux personnes vers une confiance faite aux systèmes. Cette relation de confiance-système a suggéré la délégation des partenaires sociaux, la crainte de violation des accords et d'opportunisme des individus, supposés rationnels, à des systèmes plus sécuritaires.

Les systèmes de gouvernances et de contrats fondés par la théorie d'agence ont fournis une certaine sécurité à l'association et l'échange entre des parties prenantes même s'ils ne se connaissent pas. Car c'est le système qui garantit la réalisation des engagements et la sanction adéquate dans le cas de violation des contrats. Les contrats ont permis la gestion et la gouvernance des entreprises très complexes, regroupant plusieurs parties prenantes qui ont des intérêts différents. Inviter un partenaire social à se contracter sur le sujet d'une transaction, est une forme de méfiance interpersonnelle certes, mais c'est une forme de confiance vis-à-vis du système des contrats et de protection des droits des partenaires. La relation de confiance qui naisse entre les parties prenantes et les systèmes, est un phénomène observé explicitement sur le plan réel et implicitement sur le plan de la littérature de confiance.

Suivant la définition de la notion de confiance et l'identification de spécificité de la notion de « confiance-système », par rapport aux types de confiance déjà évoqués dans la littérature de confiance, nous allons proposer la confiance-système comme un type de confiance dans une typologie de confiance, notamment:

- la confiance inter-partenaire qui englobe les types de confiance, concernant les relations de confiance entre des parties prenantes, notamment la confiance interpersonnelle, organisationnelle, inter-organisationnelle et institutionnelle.
- la confiance-système concerne la relation de confiance qui s'établit entre les parties prenantes et le système qui prend en charge la garantie des intérêts des parties prenantes.

Après avoir présenté la définition de la notion de confiance, sa typologie et la proposition d'intégrer la confiance-système comme un nouveau type de confiance, il nous paraît utile de voir la perception de la littérature des sciences économiques et de gestion concernant la notion de confiance.

I. Entre l'inutilité et la primordialité de la confiance pour analyser des faits économiques :

La notion de confiance est prise en considération par la recherche depuis plus d'un siècle pour traiter de nombreux sujets tels que la monnaie, et les relations sociales. Aux années 80, cette notion a eu sa place parmi les recherches en sciences de gestion et en sciences économiques pour expliquer la performance des états en économie et la performance des entreprises en sciences de gestion. Elle est utilisée pour l'analyse des comportements des agents économiques, jusqu'à 1993, où Oliver Williamson (1993), a déclaré que la notion de confiance est inutile dans l'analyse des faits économiques.

Entretemps, la recherche sur la notion de confiance continue, jusqu'à présent une multitude d'analyses ont été réalisées sur le rôle de la confiance dans le déroulement des affaires. Ce débat sur le sujet de l'utilité de la notion de confiance pour analyser des faits économiques, est un débat qui nous a incités à essayer de trouver une idée tranchante entre les deux points de vue.

A. *Le regard négatif sur la notion de confiance :*

Les hypothèses de la théorie microéconomique néo-classique, excluent à priori le recours à la confiance pour expliquer le comportement des individus. Les individus sont considérés comme des êtres rationnels, qui cherchaient leurs intérêts au travers l'optimisation des comportements, c'est le prix qui coordonne leurs décisions pour aboutir finalement à

un équilibre du marché. Le recours à la rationalité et la coordination du marché par les prix, rend le recours à la notion de confiance superflue. La confiance n'est plus considérée comme une condition nécessaire pour favoriser les transactions. La confiance repose sur des relations personnelles concrètes, qui ont une histoire, et qui pénètrent plus ou moins profondément dans la vie économique. Le processus de confiance ne trouve son enchaînement que dans les relations sociales (3).

Partant de l'hypothèse de la parfaite rationalité des agents, la théorie économique standard a accordé une faible considération au rôle des liens sociaux, tels que la confiance, la sympathie et la loyauté, dans les échanges marchands (11). En 1993, un néo-institutionnaliste (Oliver Williamson) a déclaré que la confiance est une notion inutile dans l'analyse des faits économiques. Il a formulé la position la plus explicite d'un économiste, sur l'inutilité de la confiance dans l'analyse de la coopération économique, et toutes les décisions sont prises par le biais d'un calcul et par la contrainte institutionnelle. Pour lui la notion de confiance est réservée uniquement pour les relations familiales, d'amitié et d'amour (12). Il est si critique par rapport à l'emploi du terme confiance, il prend la confiance invoquée comme un résultat d'un calcul "calculative trust" (13). Williamson (1993), qualifie ainsi le contrat de confiance institutionnelle, qui cristallise et réduit la nécessité de la confiance interpersonnelle (11).

Giddens (1996) (9), a contesté la confiance inter-individus, dont les activités et les modes de raisonnement sont transparents. Il a également contesté la confiance aux systèmes, dont les rouages sont parfaitement connus (14). Lucien Karpik (1998) (5), a considéré la référence à la confiance comme inutile. Pour écarter la notion de la confiance, il a pris l'exemple de l'entraide entre fermiers, qu'en cas de besoin d'un fermier qui a avancé des aides au préalable sans contre partie, l'autre fermier qui a bénéficié de ces aides, à son tour de lui rendre le même service, sans contre partie également. Il a expliqué cet échange social comme un engagement d'intérêt réciproque, et non pas une relation de confiance entre les fermiers (12).

La confiance n'est pas un concept opérationnel pour choisir entre des modes de gouvernance. Si la confiance existait

entre tous, il ne serait pas nécessaire d'écrire des contrats, ni d'avoir tant d'avocats. Sans contrats, chaque partenaire va essayer de maximiser son propre intérêt. Les employeurs payent moins, et les employés travaillent moins, ce qui impacte le niveau de la productivité de l'entreprise(15). L'économie des mécanismes de gouvernance n'a pas besoin de mobiliser la notion de confiance. La notion de confiance est mobilisée à tort pour décrire des comportements tout à fait explicables en termes de rationalité parfaite. Si les agents ne se comportent pas opportunistes dans le cas où les contrats et le cadre institutionnel formel auxquels ils sont soumis le permet, c'est parce qu'il existe souvent d'autres contraintes tel que le mécanisme de réputation (8).

B. La notion de confiance est primordiale pour le déroulement des activités économiques :

La confiance commence à intéresser des auteurs qui publient dans la littérature managériale, comme Barney et Hansen (1994), Hosmer (1995), McAllister (1995) ou Ring (1996) (10).

La confiance est une disposition et non pas un choix d'une situation de vulnérabilité. Elle n'apparaît point comme un sentiment, comme le prétendent la plupart des psychologues, mais plutôt le résultat d'un processus cognitif rationnel, relevant d'un juste dosage entre la rationalité et l'émotion (2). Cette notion de confiance est négligée dans les sciences économiques et de gestion, alors qu'elle est intéressante pour la meilleure compréhension du comportement des parties prenantes dans les transactions formelles (16).

Répondant à Williamson (1993), qui a considéré la confiance comme inutile dans les relations économiques, Granovetter a démontré que l'activité économique est encadrée dans les relations sociales, ce qui n'est pas pris en considération par le courant néo-institutionnaliste, dont Oliver Williamson est un des protagonistes (12).

Granovetter (1985) a donné un nouvel élan à l'analyse de la confiance dans les sciences économiques, par sa position par rapport à toutes les thèses qui considèrent que le marché et les institutions sont des cadres suffisants pour le déroulement optimal des activités économiques. Il a prouvé que les institutions ne suffisent pas à produire de la confiance, et qu'elles sont au mieux un substitut fonctionnel (12).

Egalement, J. Allouche et B. Amann (1998) (17), ont proposé la confiance comme un facteur de performance des entreprises familiales, en contradiction avec le point de vue de Williamson, qui a exclu la confiance bilatérale du monde économique de calcul (17).

Putnam (1993), a défini la confiance comme une composante entre autres du capital social de l'entreprise et comme un facteur qui contribue au bon fonctionnement de la démocratie. Il a étudié le déclin progressif et continu du capital social aux États-Unis. Il a également recensé les indicateurs du capital social, dont la confiance est l'un de ses indicateurs. Ces indicateurs facilitent la coopération et la coordination, pour un bénéfice mutuel des membres d'une société, par le biais des normes de réciprocité et de confiance qui en découlent (11).

Les conjectures de confiance renvoient directement à l'économie de la coordination et de la gouvernance. La confiance n'est pas un moyen qui exclut l'engagement contractuel. C'est un moyen qui diminue le coût de la conception et l'exécution contractuelle, et qui améliore l'efficacité en matière d'innovation (8). « Selon Michel Camdessus, ancien Directeur Général du FMI, la confiance est fondamentale, une économie sans confiance est une économie en risque d'implosion, pas d'économie dynamique sans crédit, or le crédit, c'est la confiance » (12).

La confiance du peuple est la seule garantie possible d'une politique financière saine, car le monde financier est bouleversé par les crises et les scandales financiers. Le renforcement et le rétablissement de la confiance dans tous les domaines est une solution d'urgence pour assurer la stabilité et le bon déroulement des affaires (18). « Une confiance abondante promet l'équité et la croissance, une confiance défaillante condamne à l'injustice et au sous-développement » (11).

C. La confiance une réalité mal expliquée, entre l'approche positive et négative sur l'utilité de la notion de confiance :

La notion de confiance est étudiée par beaucoup de chercheurs qui sont en contradiction. Cette contradiction a rendu cette notion comme une réalité ambiguë. Pour essayer modestement de trancher entre les deux courants de recherches qui s'opposaient sur l'utilité de la notion de

confiance pour expliquer des faits économiques, nous avons essayé notamment de poser les deux visions, les analyser pour voir quel est le point qui peut se dégager en fusionnant les deux logiques, incontestables d'une part et contradictoires d'une autre part.

Nous observons que le regard positif sur la confiance se focalise sur la confiance générale de l'inter-individu, pour prouver qu'il n'y a pas de transactions sans avoir confiance. Ils se focalisent généralement sur les cas, où la confiance inter-parties prenantes est fondamentale pour la réalisation des transactions. Mais, ils suggèrent que les systèmes de réglementation produisent de la confiance. Cela peut d'une manière optimiste argumenter implicitement que le système de gouvernance d'entreprise peut être une source de confiance et qui peut être également une destination de la confiance des parties prenantes.

Le regard négatif sur la notion de confiance, vient contredire le regard positif sur l'utilité de la confiance, en se focalisant sur certains cas particuliers (de réciprocité et de calcul), pour prouver que la confiance est inutile. Les partisans du courant contestateur de la confiance, prennent en considération, que les types de confiance inter-partenaire, introduits par les chercheurs à vision positive (interpersonnelle, institutionnelle et inter-organisationnelle). D'ailleurs le regard négatif, a considéré les règles juridiques comme une alternative de confiance pour expliquer que la notion de confiance est inutile.

C'est à notre soin de proposer un type de confiance, qui peut remettre en question le regard négatif sur la notion de confiance, et d'enrichir le regard positif. En adoptant l'idée que l'individu n'agisse pas sans avoir confiance et que la méfiance inter-partenaires (interpersonnelle, institutionnelle et inter-organisationnelle), n'a pas entravé l'intensification des transactions à cause de la confiance faite dans d'autres facteurs plus sécuritaire que la confiance aux individus. La continuité des échanges malgré la méfiance inter-parties prenantes, nous incite à chercher une autre destination de confiance, autre que l'individu. Les systèmes institutionnels et de sécurité des droits et intérêts de l'individu, invitent les parties prenantes de l'entreprise à se passer du risque de la confiance interpersonnelle, et de se soumettre à la réglementation juridique de protection des droits.

Le fait de croire à l'hypothèse de sécurité et de se soumettre à cette réglementation, est une forme de confiance, qui peut s'intituler « confiance-système ». Évitant la confiance inter-parties prenantes et se soumettre à des contrats est une forme de méfiance-interpersonnelle et de confiance-système.

La présentation des deux courants de pensée qui s'opposaient sur l'utilité de la notion de confiance dans le domaine des sciences de gestion, nous a élargie la possibilité d'utiliser la confiance-système, comme un type spécifique de confiance, utile pour analyser des faits économiques, telle que les cas de crises de confiance en sciences de gestion. Après cette suggestion, nous allons présenter un cas où la confiance des parties prenantes est ébranlée à cause de la défaillance du système de gouvernance.

II. L'impact de la défaillance des mécanismes du système de gouvernance sur la confiance des parties prenantes
Selon la théorie de l'agence, l'entreprise contemporaine est définie comme un nœud de contrats. Les contrats portent sur les engagements, les droits et obligations des partenaires sociaux. Toute violation des dispositifs du contrat est accompagnée par une sanction adéquate fixée par le législateur. Le contrat formel permet de remonter vers l'état naissance des engagements au cas de contrôle ou de conflit, car l'objet même du contrat est d'assurer la traçabilité, la vérifiabilité et le contrôle des faits économiques. Évidemment, les contrats sont la solution qui permet le contrôle des entreprises trop complexes, vivantes sous l'atmosphère du capitalisme, d'individualisme, d'utilitarisme, d'égoïsme et de méfiance interpersonnelle.

La théorie de gouvernance, avec tous ses mécanismes, se concentrent pour réduire l'aspect discrétionnaire des dirigeants. Le fondement des systèmes de gouvernance des entreprises est pour but de simplifier, résoudre et contrôler les problèmes de complexité de la relation d'agence. La fiabilité des systèmes de gouvernance, rassure les partenaires sociaux, à s'engager en relation avec des dirigeants, sur la base de leurs capacités de gestion et de compétences, et non pas sur la base des caractères moreaux. Car c'est les systèmes de gouvernance d'entreprise qui s'occupent de la discipline, la déviance et les contres accords des dirigeants. Faire confiance aux dirigeants en vis-à-vis de leurs caractères moreaux est aussi moins recourue dans le monde des affaires,

surtout dans les grandes firmes. Sauf dans les cas particulier des sociétés au nom collectif et les entreprises familiales, qui sont basées fondamentalement sur la confiance interpersonnelle. Cependant la confiance aux capacités et compétences du dirigeant peut rester primordiale dans tout les cas d'entreprise.

La comptabilité est l'un des mécanismes de gouvernance par lequel les dirigeants doivent rendre compte, et synthétiser les transactions économique en valeurs monétaires. Elle sert à mesurer la performance et à représenter l'image fidèle de la situation financière et patrimoniale des entreprises, tout en garantissant la traçabilité et la transparence des actes de transactions économiques. La comptabilité est une notion qui a existé avant la création des nombres et de l'écriture. La technique du compter, de classification et d'enregistrement s'efforça de se faire naître, lentement, raison et décision, dans la perspective de signaler les actes économiques de l'entreprise (19). L'évolution de la comptabilité est liée aux évolutions économiques et sociales en fonction des attentes des besoins des acteurs et de leurs rapports de force et conflits (20).

Si un utilisateur professionnel des nombres comptables fait confiance à la fiabilité des systèmes de gouvernance et de contrôle de l'information, il ne va pas chercher les caractères moreaux du comptable qui a préparé les nombres. Il va demander la base de production de ces nombres, les normes de base et le processus d'acheminement de l'information (systèmes), qui conduisent à réaliser des synthèses. La confiance comptable ne réside pas dans la personnalité du comptable lui-même, ni aux nombres comptables, elle réside dans la qualité des systèmes, qui sont à la base de préparation, le contrôle et la certification de la conformité et la régularité des nombres comptables, par rapport aux règles comptables.

Les systèmes de gouvernance également, évoluent et s'adaptent à l'évolution économique, dans la perspective d'assurer le contrôle des actionnaires sur leurs investissements, la justice entre les actionnaires majoritaires et minoritaires, et l'équité entre les parties prenantes : ceux qui ont une relation directe ou indirect avec l'entreprise. L'inadaptation et la non-prévoyance des systèmes de gouvernance d'entreprise par rapport à l'évolution

économique et la complexité des entreprises, donnent aux parties prenantes internes la possibilité d'opportunisme, en saisissant les faiblesses de ces systèmes, au détriment des intérêts des parties prenantes externes. L'identification de la défaillance du système par les parties prenantes va diminuer le degré de leur confiance à ces systèmes, supposés sécuritaires.

Des progrès ont été fait pour évoluer la qualité des systèmes institutionnels de gouvernance d'entreprise, pour gérer le haut niveau de complexité des affaires. Ce qui a construit la confiance des parties prenantes à s'engager dans les marchés financiers. Le monde économique est entrain de subir une très grande transformation à travers la mondialisation et l'harmonisation des systèmes institutionnels. Le pouvoir législatif va se décentraliser de l'Etat central pour se déléguer à des dérivés d'autorégulation, supposées plus compétentes dans des domaines de spécialités, afin de prendre en charge immédiatement et de prêt les problèmes, et pour éviter les procédures de réglementation de l'Etat central.

Prenant l'exemple de la création de la SEC avec ses différentes branches aux états unis en 1934, pour l'objet de la réglementation et du contrôle des marchés financiers. Cette forme de réforme permet aux organes institutionnels, à prévoir les défaillances des systèmes, et proposer les solutions optimales par compétence et pertinence, dans la perspective de renforcer les systèmes institutionnels, de renforcer sa légitimité, et renforcer la confiance des parties prenantes en vis-à-vis des systèmes de gouvernances.

Pour le développement économique et social d'une nation, rien n'est plus nécessaire que la confiance du public pour une circulation large et facile. Impossible d'avoir du commerce de l'industrie, des marchés et des institutions entre les individus, sans confiance (12). « La confiance a représenté un tournant fécond puisqu'elle a permis de montrer que le fonctionnement du marché était souvent inséparable de la confiance » (5). La confiance se révèle volatile à l'image des places boursières qui se la disputent. Elle ne cesse de se moduler, de se déplacer, de se perdre et de se reprendre selon les mêmes mouvements, tantôt violents, tantôt plus lents ou plus réfléchis, qui affectent les marchés financiers (21).

En 2002, une importante crise financière s'est éclatée, elle s'est déclenchée en décembre 2001, conjointement avec la

faillite du courtier en énergie ENRON, et l'effondrement de confiance dans les marchés boursiers. Cette crise a démontré une grave insuffisance dans le système de gouvernance des entreprises¹. Des surévaluations des actifs comptables révélées portant des milliards de dollars. Plusieurs scandales frauduleux sont apparus dans la période 2001-2002, des opérateurs liés aux secteurs de l'informatique et aux télécommunications tel que : Viatel, Worldcom, NTL, Genuity, ne pouvaient pas honorer leurs échéances d'endettement, il se sont mis sous la protection de la loi américaine des faillites.

La bulle internet, c'est les capitalisations boursières surestimés des jeunes sociétés de valeurs technologiques sans équivalent dans l'histoire, qui ont fini par un krach. La pratique comptable frauduleuse de l'opérateur télécoms américain Worldcom, est l'une des plus importantes fraudes comptables de l'histoire des États-Unis. Les actifs de ce géant télécoms été estimés à 107 milliard de dollars, un montant bien supérieur à celui de ENRON qui a déjà effrayé les économistes. Ses bénéfices déclarés en 2001 étaient en réalité de lourdes pertes, portant 7.1 milliard de dollars de fraude. Lorsque Worldcom décida de déclarer faillite, un véritable mouvement de panique s'empara des marchés financiers, les indices boursiers ont subis des baisses importantes. Les cabinets d'audit ainsi les agences de notation étaient l'objet de critique.

Lorsque les valeurs de marché s'effondrent, la confiance s'effrite, les marchés financiers viennent sous le régime de l'opacité de l'inquiétude et de l'incertitude (21). Répondant au scandale suscité, les négociateurs de la chambre des représentants du Sénat américain, se sont mis d'accord sur la mise en œuvre d'une réforme pour la gestion des entreprises américaines, afin de rétablir la confiance des parties prenantes. La loi Sarbanes-Oxley, votée à cette occasion, est signée par le président BUSH le 30 juillet 2002. Suivant cette réforme, évidemment, la confiance revient donc en 2003, les investisseurs ont revenu et les indices boursiers ont mis en hausse, grâce à cette réforme modificative et renforçatrice du

¹ « Dans le rapport du Sénat américain (2002) publié à la suite de l'affaire Enron, plusieurs causes de la débâcle sont avancées : non-respect des obligations fiduciaires (manque de contrôle du conseil d'administration), comptabilité à haut risque, conflits d'intérêts indésirables, importance du « hors bilan », rémunérations excessives et manque d'indépendance (du conseil d'administration et des auditeurs) » (H. Stolowy et al., 2003, p.5).

système de gouvernance d'entreprise aux états unis. Cela a influencé et poussé les autres pays et continents de s'adapter, et faire face aux défaillances des systèmes de gouvernance des entreprises, dévoilées par cette crise de confiance, dans la perspective de maintenir et de garder la confiance des parties prenantes vis-à-vis des systèmes de gouvernance.

Ce cas nous permet de voir l'impact de la qualité du système de gouvernance d'entreprise sur la confiance des parties prenantes de l'entreprise. Dans le cas de défaillance du système de gouvernance, l'intérêt de l'une ou des parties prenantes peut être favorisé au détriment de celui des autres parties prenantes. Après avoir perdu la sécurité des intérêts d'une partie prenante, un manque de confiance dans les affaires se pose, jusqu'au rétablissement de la sécurité de ses intérêts. Cette notion de confiance, n'est pas juste une notion qui intervient en crise. Elle est utilisée dans la littérature des sciences économiques et de gestion comme un indice de performance des états et des entreprises.

III. Une contradiction entre la méfiance-interpersonnelle et la performance des états et des entreprises

Selon les auteurs influencés par KARL Marx, le capitalisme est la force de transformation majeure du monde actuel. Avec le déclin de la féodalité, la production pour les marchés nationaux et internationaux a remplacé la production agricole basée dans le manoir local (9). Au XXI siècle. Adam Smith fondait la coordination des intérêts privés sur l'utilitarisme et l'égoïsme, qui fonctionnent comme une main invisible capable d'organiser la coordination sociale. Pour lui l'individualisme et l'idéologie de l'intérêt, se révèle une machine à créer du lien social pacifié. Conformément à l'idéologie libérale, les intérêts poursuivis égoïstement par les individus, engendrent une cohésion sociale spontanée qui forme une société de confiance (21).

Cependant, logiquement l'individualisme et l'égoïsme, ne suscitent pas la confiance inter-parties prenantes, vu que les partenaires sociaux vont agir égoïstement suivant leur intérêt, au détriment de l'intérêt de celui qui prend la position la plus vulnérable. Les entreprises s'agrandissent et deviennent plus complexes et spécifiques, ce qui rend la confiance aux personnes physiques quasiment impossible, voir que le nombre de personnes de confiance est limité, et le manque de contrôle des agents salariés permet l'élargissement de

l'aspect discrétionnaire de ces derniers. Ce qui impact la sécurité et la performance des entreprises complexes. La solution de contractualisation et du contrôle, est une solution qui permet à faire face à l'opportunisme des personnes de confiance, malgré que le cout du contrôle soit élevé, vu que le cout d'opportunisme peut être supérieur que le cout du contrôle en cas de trahison.

La confiance, autant que facteur fondamental de performance économique des états, est un sujet de recherche de plusieurs auteurs. Putnam (1993, 2000), a connu un succès inattendu à cause de ses travaux d'analyse de la corrélation entre la notion de confiance et la performance économique. Fukuyama (1995) (22), a utilisé la notion de confiance pour expliquer la performance au niveau macro et microéconomique, la confiance entre les individus est à ses yeux le facteur essentiel du dynamisme économique d'une nation. Sur la même base de données, R. La Porta et al. (1997), ont également examiné empiriquement la relation entre la confiance et la performance économique sur un échantillon de quarante pays.

Cependant, Jean-Claude USUNIER et Patrick ROGER (1999) (13), ont également examiné la notion de corrélation entre confiance et performance sur le cas du couple franco-allemand. Ils ont constaté que les résultats précédents ne sont pas valides pour le couple franco-allemand. Ils ont conclu également, en utilisant la base de données de WVS², que la France est à la fois un pays à faible confiance et à forte performance économique. Selon (Y. Algan, 2016) (23), seulement un français sur cinq, déclare se fier aux autres d'une manière générale. Les citoyens français sont ceux qui se méfient le plus de leurs institutions mais aussi les uns des autres (23).

Par les travaux de Jean-Claude USUNIER et Patrick ROGER (1999) (13), il s'est avéré que la notion de confiance reste toujours en ambiguïté, et la recherche future doit être focalisée sur le cas français pour cerner la problématique. Notamment, le but de cette recherche est d'essayer de faire un pas allant vers l'éclaircissement de l'ambiguïté autour de la notion de confiance, en s'appuyant sur le cas français. Car

la majorité des travaux observés, qui se mobilisent contre la notion de confiance, portent sur la confiance interpersonnelle, inter-organisationnelle ou institutionnelle. Est de nos soins d'essayer d'expliquer cet exemple par le biais d'un nouveau type de confiance, intitulée la « confiance-système ».

Chaque jour l'actualité peut se lire à travers la confiance ou de la défiance dans tous les domaines. La confiance fait de plus en plus défaut dans nos sociétés pots-industrielles. Parmi les habitants des pays de l'OCDE, les concitoyens de la France sont ceux qui se méfient le plus de leurs institutions, mais aussi les uns des autres (23). Les jeunes français sont confronté très tôt à un système éducatif qui les met en compétition, il les classe et les sélectionne, plutôt que de les encourager à faire des projets collectifs et à coopérer. Ce système fabrique de la défiance, les deux tiers des collégiens affirment ne jamais travailler en groupe. Un français sur cinq déclare se fier aux autres d'une manière générale. Encore moins nombreux sont ceux qui font confiance aux institutions, représentants, gouvernement, justice, parties politiques, syndicats, médias ou à des économistes. Cette défiance freine les échanges, l'innovation, l'investissement, la croissance et la démocratie sociale et politique (23). Face à la complexité de la société et les caractères d'égoïsme et d'individualisme des individus, l'Etat sécurise les personnes qui sont sous la protection de ses règles. En contre partie, de la sécurité des droits des individus, cette réglementation va détruire les relations sociales et construire une méfiance sociale.

À travers une inflation réglementaire, le sentiment de méfiance s'accroît dans un échantillon de 600 000 entreprises franciliennes (23). Le droit et la confiance vont mal ensemble, voire que le droit est l'instrument de la défiance. Lorsqu'il y a relation de confiance le juridique doit-il rester à la porte. Plus on se fie aux autres, moins on a besoin de procédures formalisées pour prouver et garantir leur crédibilité. Alors que dans une société de défiance on est dans l'exacte et la vérification. En accumulant les procédures formelles, on finit par détruire ce qui reste de confiance. A force de contrôler on finit toujours par trouver un défaut. Dès qu'il y a de la défiance, il y a besoin du droit, ce qui rend tout le monde contre tout le monde (23).

² Le World Values Survey (WVS) : C'est l'un des plus grands projets d'enquête internationale d'enquêtes sur l'évolution des valeurs et des croyances autour du monde. (cite officiel de la WVS, 2018, <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>)

La défiance des français valorise un coût économique et humain considérable. Les Français souffrent d'un manque de coopération et de réciprocité. Ils se défient des autres, de leurs institutions, de la justice, du Parlement, des syndicats, des entreprises, de la concurrence et du marché. Ils souffrent également des relations conflictuelles et hiérarchiques, à l'école et dans les entreprises. Dans une atmosphère capitaliste et de droit codifié, comme en France, les partenaires sociaux sont plus individualistes, égoïstes et matérialistes. Selon A.Clark (2010), moins d'un Français sur quatre sont prêt à travailler davantage de ce que lui est demandé, afin d'aider son entreprise ou son organisation à réussir (24).

La différence et l'affrontement des intérêts des partenaires sociaux, les rend plus vigilants face aux comportements opportunistes probables des autres membres qui sont de nature rationnelles et utilitaristes. Selon L. Davoine et D. Méda (2008), La France affiche le plus haut niveau de conflit entre employés et managers au sein des pays d'Europe de l'Ouest. La crainte d'être victime des comportements opportunistes va nourrir une défiance inter-membres de la société. Cette « défiance mesure la peur d'être trahi » (24). Ce qui invite les citoyens de cette atmosphère à se soumettre aux règles qui sécurisent plus au moins leurs intérêts et de s'éloigner des relations de risque d'opportunisme humain probablement douloureuses.

Loin de l'étude sur les avantages et les inconvénients de la réglementation sur la société française, se fait partie de notre recherche de voir l'impact de cette réglementation sur la confiance. Nombreux sont les chercheurs qui relient la méfiance sociale à la réglementation, en argumentant que la règle invite l'individu de se passer de la relation de confiance et de se soumettre à la règle de protection et de garantie des droits individuels.

Entre ces deux approches que les individus ont eux toujours confiance de s'introduire dans leurs échanges, et la méfiance inter-parties prenantes des individus. L'intensité des échanges, malgré la défiance inter-partenaire, nous suggère que la confiance n'est pas devenue inutile, c'est juste le destinataire de la confiance qui s'est changé, de l'individu à rationalité limitée, à des systèmes règlementaires chapeautés par des principes d'égalité et d'équité. Cette confiance qui

invite les parties prenantes de se passer de la confiance inter-partenaires est bien la confiance faite aux systèmes de droit et de sanction.

Les systèmes et les contrats permettent l'établissement des relations sociales et économiques entre tout le monde, même s'ils ne se connaissent pas. La confiance aux systèmes de contrat, minimise les risques des caractères moreaux d'opportunisme et d'individualisme. Pas de confiance s'il n'y a pas de probabilité de méfiance, dans le cas de confiance-système, cette confiance peut être ébranlée dans le cas de la défaillance des systèmes de contrat ou de leur non-fiabilité, tel que le cas de la crise de confiance de 2002. Les britanniques sont les premiers qui ont dit que la régulation avait pour premier objet d'établir la confiance (23). Même aux yeux des juristes, le contrat, comme la loi, ont été inventés pour se substituer à la confiance-interpersonnelle, lorsque celle-ci vient à manquer (23). A nous de suggérer que la confiance interpersonnelle est utile pour se substituer à la confiance-système, lorsque celle-ci vient à manquer.

CONCLUSION

Les trois cas suscités, sont abordés pour déterminer la capacité de la confiance-système à trancher et analyser des faits économiques. Le cas de la révélation de la défaillance des systèmes de gouvernance d'entreprise qui a conduit à la crise de confiance de 2002, est une illustration du cas de dépassement du niveau de complexité des entreprises par rapport aux systèmes institutionnelles de gouvernance d'entreprise, d'une part. D'autre part, cette crise de confiance a incité le gouvernement américain à apporter de nouvelles règles de gouvernance d'entreprise pour rétablir la confiance, par le renforcement de l'étanchéité de la sécurité des intérêts des parties prenantes.

La contradiction entre, la confiance est un facteur de performance, et que la France est un pays à faible confiance et à forte performance économique, suggère que malgré que la France est une société de méfiance-interpersonnelle, c'est un pays à haute confiance-système. Certes que les français ne font pas confiance ni entre eux ni au gouvernement, mais ils font confiance à l'ensemble des règles de droit qui sécurisent leurs droits et intérêts.

Le cas de contradiction entre les deux courants, entre ceux qui revendiquent l'utilité de la confiance pour analyser des

faits économiques et leurs contestataires, peut se trancher lorsqu'on commence à distinguer entre les types de confiance, et de chercher ou s'est passée cette confiance-interpersonnelle.

Dans la société moderne la confiance des parties prenantes s'est changée de destinataire, elle ne se fait pas aux personnes de nature égoïste, individualiste et opportuniste, elle se fait aux systèmes modernes de droit et de sécurité d'intérêts.

Cette étude propose l'existence d'un nouveau type de confiance (confiance-système), qui s'établit entre les parties prenantes et les systèmes qui protègent leurs intérêts. Cette proposition est argumentée par des cas identifiés dans la littérature de confiance, pour constituer une idée plus au moins claire, afin de donner à la recherche sur la notion de confiance une nouvelle piste qui se distingue de la confiance générale ou de la confiance-inter-partenaires.

REFERENCES

1. **M.Boisclair et L.Dallaire.** *Les défis du partenariat dans les administrations publiques: Un regard systémique-Théorie et pratique.* s.l. : Presses de l'Université du Québec, 2008.
2. **I.Antit et al.** *Vers la constitution de la confiance optimale: réconcilier l'économie et le social.* Dakar Sénégal : 19^e congrès de l'AGRH, 2008.
3. **V.Neveu.** *la confiance organisationnelle : définition et mesure.* 2004, p.1071-1110 .
4. **J.Pouyet.** *introduction a la theorie de la reglementation.*
5. **L.Karpik.** *dispositifs de confiance et engagements crédibles.* s.l. : sociologie du travail, vol. 38, no. 4, contrats et pratiques contractuelles: approches pluridisciplinaires (novembre 1996), pp. 527-550, 1996.
6. **D.Skander.** *EFFETS DE L'EVOLUTION DES MECANISMES DE CONTROLE ET DE LA CONFIANCE SUR LA DYNAMIQUE COLLABORATIVE DANS LE CADRE DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE.* 2009.
7. **N.Luhmann.** *System as difference.* s.l. : Organization, 2006, vol. 13, no 1, p. 37-57.
8. **E.Brousseau.** *confiance ou contrat, confiance et contrat.* aout 2000, 1-15 .
9. **A.Giddens.** *THE CONSEQUENCES OF MODERNITY.* s.l. : POLITY PRESS, 1996.
10. **C.MOTHE.** *LA CONFIANCE : UNE REVUE DE LA LITTERATURE ANGLO-SAXONNE .* s.l. : 8^E CONFERENCE INTERNATIONALE DE MANAGEMENT STRATEGIQUE, CHATENAY-MALABRY, MAI 1999.
11. **E.Laurent.** *peut-on se fier a la confiance ?* janvier 2009, p. 1-26.
12. **G.Schuller.** *economie et confiance la confiance : un facteur indispensable, mais complexe.* janvier 2004, p.1-41.
13. **Usunier, J.C et P.Roger.** *confiance et performance : le couple franco-allemand au sein de l'europe.* s.l. : finance controle strategie – volume 2, n° 1, mars 1999, p. 91 – 116.
14. **C.Chassigneux.** *LA CONFIANCE, INSTRUMENT DE REGULATION DES ENVIRONNEMENTS ELECTRONIQUES.* 2007, P.443-472.
15. **M.Ghertman.** *Oliver williamson et la theorie des couts de transaction.* s.l. : revue française de gestion 2006/1, n° 160, p. 191-213.
16. **A.Hireche.** *LA CONFIANCE COMME ELEMENT DETERMINANT DES TRANSACTIONS .* s.l. : RECHERCHES ECONOMIQUES ET MANAGERIALES N°1 – JUIN 2007, P.1-12.
17. **J.Allouche et B.Amann.** *la confiance: une explication des performances des entreprises familiales.* january 1998.
18. **L.Robert.** *FINANCE ET CONFIANCE : LA SECURITE ET L'UTILITE.* s.l. : REVUE D'ECONOMIE FINANCIERE, HORS-SERIE, CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS, 1991, PP. 575-585.

19. **B.Bouchard.** *De la confiance comptable : vers un regard dérobé, oublié.* Université du Québec à Rimouski : Implications philosophiques (ISSN : 2105-0864), 2014.
20. **M.Capron.** *les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier »,.* toulouse : sciences de la société, éditée par les presses universitaires du mirai, 2006.
21. **M.Cuillerai.** *le capitalisme vertueux : mondialisation et confiance.* paris : édition payot et rivages, p.11-8, 2002.
22. **F.Fukuyama.** *Trust: The social virtues and the creation of prosperity.* s.l. : Free Press Paperbacks, 1995.
23. **y. algan, r. zarader, m. anne, f. roche, s. vernay, v. lenhardt, s. thierry, e. grospirC.Allain, M.Atlan et R.P.Droit.** « *la confiance* ». s.l. : 27es universités d'été, 2016.
24. **Y.Algan, P.Cahuc, A.Zylberberg.** *un drame : une société de défiance? et la confiance, bordel ?,.* s.l. : eyrolles, pp.18-31 <hal-01087865>, 2014.
25. **E.Lorenz.** *Confiance, contrats et coopération économique.* novembre 1996. pp. 487-508.
26. **R.Lion.** *finance et confiance : la sécurité et l'utilité.* s.l. : in: revue d'économie financière, hors-série, 1991. caisse des dépôts et consignations. pp. 575-585.