

Jacques RODRIGUEZ
Jean-Michel WACHSBERGER

Mesurer la confiance, dénoncer la défiance : deux économistes au chevet du modèle social français

RÉSUMÉ

À partir d'un examen minutieux du livre de Yann Algan et Pierre Cahuc, *La société de défiance. Comment le modèle social français s'autodétruit*, cet article s'interroge sur le rôle qu'il est possible d'attribuer à la confiance interpersonnelle dans l'explication des phénomènes économiques et sociaux. Il souligne que, si le faible degré de confiance interpersonnelle des Français, tel qu'il est enregistré dans les grandes enquêtes internationales, n'est guère contestable, sa traduction en termes de défiance généralisée est en revanche problématique ; de même, la démonstration de l'évolution historique de la confiance des Français et les déductions auxquelles se livrent les auteurs en ce qui concerne le système d'État-providence sont également très discutables. Le succès qu'a néanmoins rencontré cet ouvrage en 2008 amène alors à s'interroger sur le rôle des experts dans le débat public, mais aussi sur les effets politiques et sociaux de leurs conclusions, présentées comme le résultat d'une démonstration scientifique.

La critique de l'État-providence est un exercice qui a de nombreux adeptes en France et assure les succès de librairie. Depuis de nombreuses années déjà, on dénombre quantité d'ouvrages, études ou essais qui recensent les spécificités, les défaillances, voire les échecs du modèle de protection sociale français (Rosanvallon, 1981, 1995 ; Minc, 1987 ; Palier, 2002 ; Gazier, 2005 ; Lefebvre et Méda, 2006). Dans un petit livre publié dernièrement, *La société de défiance. Comment le modèle social français s'autodétruit*, les économistes Yann Algan et Pierre Cahuc livrent à leur tour une peinture sans concession de notre modèle social. Version contemporaine du *Mal français*, que diagnostiquait naguère Alain Peyrefitte (1976), la thèse défendue par les auteurs n'est guère originale en soi, mais elle séduit par sa simplicité et convainc par sa rigueur, l'analyse statistique devant *a priori* dissiper tout malentendu sur l'interprétation des faits et de l'Histoire.

Algan et Cahuc soutiennent dans ce livre que la France est lourdement handicapée, en matière économique et sociale, par une défiance endémique associée à un incivisme récurrent. Il ne s'agit en rien, expliquent-ils, d'un

« trait culturel immuable » (Algan et Cahuc, 2007b, p. 15) (1), mais d'attitudes sociales que l'on observe surtout depuis 1945. En cause : le modèle social français, mélange d'étatisme et de corporatisme, qui compartimente la société, altère la cohésion sociale et aiguise les revendications particularistes dont se nourrit, précisément, l'État. Les auteurs soulignent ainsi que le niveau de défiance des citoyens et le degré d'intervention de l'État s'entretiennent mutuellement : la défiance pénalise le fonctionnement des marchés économiques et entrave le dialogue social, rendant nécessaire une intervention massive de la puissance publique ; à son tour, cette omniprésence de l'État dévitalise la société civile, favorise la corruption et, partant, alimente la défiance. « La France se trouve aujourd'hui dans un engrenage pernicieux » écrivent-ils alors (p. 86), en déplorant que ce « cercle vicieux » interdise de mener à bien certaines réformes présentées comme cruciales – notamment l'introduction d'une « flexicurité » inspirée des pays scandinaves. La conclusion des auteurs se devine aisément : sans une révision en profondeur de notre modèle social, celui-ci court à sa perte car la France sera dans l'incapacité de s'adapter aux enjeux du XXI^e siècle.

Sous cet éclairage, le tour de force réalisé par Algan et Cahuc réside moins dans la thèse qu'ils défendent que dans le raisonnement qui la sous-tend. Pour justifier leur critique du modèle social mis en place après-guerre, les auteurs s'efforcent en effet de montrer que le niveau de confiance des Français s'est effectivement dégradé après 1945, d'une part, et, d'autre part, que cette inflexion est associée au mauvais fonctionnement de l'État-providence. Ils mobilisent dans un premier temps les résultats d'une étude antérieure qui cherchait à isoler l'influence exacte des attitudes sociales sur le développement économique (Algan et Cahuc, 2007a). Sur la base de cette première recherche, ils justifient le « retournement historique » (p. 34) de la confiance des Français en examinant, à partir des enquêtes annuelles du *General social survey*, les attitudes de deux cohortes de descendants d'immigrants européens aux États-Unis, l'une arrivée avant la Seconde Guerre mondiale, l'autre après. Cette démarche repose donc sur l'hypothèse d'une « transmission intergénérationnelle des attitudes sociales » (p. 36). Dans un second temps, les auteurs s'emploient à établir que le déficit de confiance que manifestent désormais les Français, par rapport aux autres Européens notamment, résulte bien des caractéristiques de notre modèle social. La démonstration repose entièrement sur un ensemble de corrélations statistiques entre un indice de confiance et une succession de variables spécifiant le mode opératoire des États-providence.

Limpide et astucieux, l'ouvrage d'Algan et Cahuc connaît un certain succès : signalé par la presse dès sa parution, il a été distingué par le magazine *Lire* en 2007 puis récompensé, en 2008, par le « prix du meilleur livre d'économie ». Ce succès médiatique ne surprend guère s'agissant d'un livre qui ambitionne d'expliquer les contre-performances françaises et d'identifier les causes d'un « déclin » dont beaucoup se plaisent, aujourd'hui, à agiter le

(1) Dans la suite de cet article, où cette référence est fréquemment mobilisée, ne seront mentionnés entre parenthèses que les numéros des pages.

spectre. L'intérêt qu'il suscite mérite pourtant d'être interrogé à la lumière de l'argumentation présentée par les auteurs et du positionnement qu'ils ont adopté. De fait, leur livre relève à la fois du registre de l'essai – à l'aune duquel il est tout à fait stimulant – et du registre de la démonstration scientifique, puisqu'il s'agit initialement d'un opuscule du Ceprémap (2). Par conséquent, c'est bien en qualité d'experts économiques qu'Algan et Cahuc interviennent dans le débat public et sont amenés à faire un certain nombre de préconisations politiques pour activer la confiance. Or, tout indique, à cet égard, que le livre repose sur une succession de spéculations et d'extrapolations qui altèrent notablement l'analyse et affectent la qualité de leur expertise. C'est pourquoi, en développant une critique de la démarche adoptée par les auteurs, cet article insistera, d'une part, sur les limites d'une recherche consistant à modéliser le sens commun, et, d'autre part, sur les effets sociaux d'un travail largement diffusé qui, finalement, tend à légitimer par l'investigation scientifique des prises de position politiques.

Confiance et civisme : de quoi parle-t-on ?

La thèse soutenue par Algan et Cahuc se fonde sur le postulat que la confiance mutuelle et le civisme sont des attitudes indispensables au bon fonctionnement économique et social. Or, la France serait une « société de défiance » marquée par l'incivisme de ses citoyens. Plus exactement, défiance et incivisme se nourrissent l'un de l'autre, expliquent-ils, et c'est là une situation qui singulariserait la France par rapport à la plupart des autres pays. Une thèse aussi forte n'est cependant recevable que si les notions de confiance et d'incivisme sont au préalable correctement définies, et si, par la suite, les attitudes sociales qu'elles désignent sont appréhendées de manière suffisamment rigoureuse. Or, à la lecture du livre, on est surpris d'emblée par le manque de prudence des auteurs dans leurs analyses de ces phénomènes.

La confiance : mesure et démesure

Le thème de la confiance n'est pas nouveau dans la littérature sociologique ou économique. De nombreuses recherches insistent depuis déjà longtemps sur le rôle de ce sentiment dans le développement des activités économiques – marchandes ou monétaires – et la construction des interactions sociales (Simmel, [1908] 1996 ; Orléan, 1985). Plus récemment, la confiance est également apparue comme une dimension importante de ce que Robert Putnam (1995 ; Putnam, Leonardi et Nanetti, 1993) a appelé le « capital

(2) Il s'agit du Centre pour la recherche économique et ses applications, dont les partenaires institutionnels sont, entre autres, le Cnrs, l'Insee et l'École normale supérieure. Le texte

d'Algan et Cahuc est disponible sur le site Internet du centre à l'adresse : <http://www.cepremap.ens.fr/depot/opus/OPUS09.pdf>.

social » (3), un concept dont se sont emparés les économistes et les organisations internationales pour expliquer de multiples phénomènes : la qualité des gouvernements, mais aussi le bien-être, la croissance ou la santé publique (Ponthieux, 2006). C'est d'ailleurs dans cette perspective que se situent explicitement Algan et Cahuc. D'un côté, ils veulent en effet montrer que la confiance facilite la coopération au bénéfice de tous, c'est-à-dire, selon eux, en réduisant les coûts de transaction et en limitant les interventions de l'État. Toute leur démonstration repose alors sur la mise en rapport de ce qu'ils appellent la « confiance » avec des réalités aussi diverses que la nature de l'État (degré de corporatisme, d'universalisme, de bureaucratisation), les formes de l'organisation économique (syndicalisation, niveau du salaire minimum, taux d'emploi, degré de sécurisation des parcours professionnels, etc.) et même l'aptitude au bonheur de la population. D'un autre côté, les auteurs cherchent aussi à établir que cette attitude est un élément de la culture, transmis de génération en génération. En tant que telle, la confiance serait en bonne partie indépendante des objets sur lesquels elle porte. Et, dès lors, certains peuples (au Nord de l'Europe en particulier) seraient de manière générale plutôt confiants à l'égard de leurs compatriotes ou de la justice, par exemple, alors que d'autres (les Français notamment) témoigneraient d'une défiance très marquée. De toute évidence, soutenir une telle thèse impose certaines précautions, méthodologiques et analytiques, qui font défaut dans le travail d'Algan et Cahuc.

Alors même qu'ils font de la confiance un, sinon le principe explicatif premier de tout un ensemble de phénomènes sociaux, nulle part dans le texte les auteurs ne définissent précisément cette caractéristique de la vie sociale. On est donc conduit à admettre que la confiance est ce que mesurent les quelques variables (4) qu'ils extraient des *World values surveys*. Une telle présentation est évidemment problématique dans la mesure où elle tend à confondre l'indicateur et la réalité qu'il est censé représenter (5). Elle occulte du même coup toute réflexion sur l'objet à mesurer. On est amené à considérer, en particulier, que les réponses aux questions sur la confiance (à l'égard des syndicats, du parlement, de la justice, des autres, etc.) constituent bien des mesures du phénomène étudié, puisque le même terme a été employé dans les questions posées. Pourtant, rien n'indique que la confiance ait effectivement le même sens dans les différents pays. Si la solidarité ou la liberté, par exemple, sont des valeurs enracinées dans les « univers mythiques » propres à chaque société, et associées à des représentations différentes (Iribarne, 2006), pourquoi la confiance ferait-elle l'objet d'une définition univoque, ici comme

(3) La notion de « capital social » désigne « les caractéristiques de l'organisation sociale telles que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel » (Putnam, 1995, p. 19).

(4) Ces variables sont de type « avoir confiance dans les syndicats », « avoir confiance

dans le parlement », « avoir confiance dans la justice », « penser qu'il est possible de faire confiance aux autres », etc.

(5) Une telle démarche reviendrait par exemple à dire que l'intelligence est ce que mesure le QI ou que l'opinion publique est ce que mesure le sondage.

là ? Par ailleurs, rien n'indique non plus que la confiance envers les différentes institutions exprime toujours une même attitude culturelle. À lire les graphiques proposés par les auteurs, on peut même fortement supposer que les réponses données par les individus expriment plus un jugement circonstanciel qu'elles ne reflètent un trait de leur culture. Ainsi, les Japonais, qui apparaissent relativement peu défiant à l'égard de leurs syndicats, le sont par exemple beaucoup plus vis-à-vis du parlement. Les auteurs ne démontrent pas, finalement, que les réponses des individus aux différentes questions sur la confiance sont corrélées entre elles – ce qui indiquerait qu'elles mesurent bien la même chose. Si tel avait été le cas, ils auraient alors pu, en les combinant, construire un score de confiance qui aurait été non seulement plus robuste mais aussi plus nuancé (6).

Algan et Cahuc ne retiennent ainsi qu'une seule variable pour appuyer leur démonstration. Celle-ci – « Pensez-vous qu'il est possible de faire confiance aux autres ou qu'on n'est jamais assez méfiant ? » (p. 20) – n'admet d'ailleurs que deux modalités, ce qui entraîne un classement binaire des individus, tantôt confiants, tantôt méfiants. Une telle mesure est évidemment tout à fait problématique : en obligeant les individus à un choix entre deux propositions, elle ne permet pas de saisir les nuances qui caractérisent toute opinion sur une question donnée. Il ressort alors de leur analyse que les Français sont particulièrement « défiant » puisque seuls 21 % d'entre eux déclarent qu'il est possible de faire confiance aux autres, ce qui place la France en queue de peloton des pays étudiés. Cette affirmation est cependant établie de manière tout à fait contestable.

D'une part, en effet, si 79 % des Français estiment « qu'on n'est jamais assez méfiant », cela traduit tout autant une « défiance » généralisée que le sentiment partagé d'avoir été parfois trop confiant. Et d'autre part, une autre variable de confiance mutuelle enregistrée dans les *World values surveys* lors de la vague d'enquêtes 1989-1993 autorisait des réponses moins tranchées. On avait en effet demandé aux personnes interrogées de choisir la réponse à la question « Dans quelle mesure faites-vous confiance aux autres ? » parmi les modalités suivantes : « complètement », « plutôt confiance », « ni confiance, ni pas confiance », « plutôt pas confiance » et « pas du tout confiance ». À l'aune de cette variable et parmi les pays de l'OCDE, on constate bien (voir Graphique I, Annexe) qu'en France une proportion plus importante d'individus manifestait un défaut de confiance – réponses « plutôt pas » ou « pas du tout ». Cependant, cette proportion n'excède pas le cinquième de la population, très loin de la « défiance mutuelle » mesurée par les auteurs. Inversement, 59 % des Français se déclaraient confiants, une proportion qui, là encore, tempère sensiblement le diagnostic établi par Algan et Cahuc (voir Graphique II, Annexe).

(6) Dans *Bowling alone* (2000), Robert Putnam mesure par exemple la confiance en prenant en compte deux dimensions : le fait d'être d'accord pour déclarer que « l'on peut

faire confiance à la plupart des gens » et le fait d'être d'accord avec l'affirmation selon laquelle « la plupart des gens sont honnêtes ».

Ces diverses considérations ne visent évidemment pas à invalider le constat selon lequel la confiance interpersonnelle est relativement faible en France comparée à celle exprimée dans d'autres pays. Elles indiquent en revanche que le glissement de ce constat à sa traduction en termes de « société de défiance » est tout à fait problématique. Autrement dit, ce que les auteurs présentent comme une évidence et qu'un lecteur, même attentif et scrupuleux, peut être tenté d'admettre, en référence à sa propre expérience, constitue à certains égards un artefact.

Le civisme : perception et réalité

Selon Algan et Cahuc, la confiance interpersonnelle est garantie par le respect collectif des normes sociales et, inversement, la défiance se nourrit de l'incivisme. *La société de défiance* est donc aussi une société d'incivisme. Pour le montrer, les auteurs procèdent par une série de petites touches impressionnistes et hautes en couleur qui, mises bout à bout, provoquent un effet saisissant.

Ils publient tout d'abord les réponses aux questions portant sur le civisme dans les *World values surveys* : les Français s'y révèlent de façon marquante bien plus tolérants à l'égard de comportements inciviques – tels qu'accepter un pot-de-vin dans l'exercice de ses fonctions, réclamer indûment une aide publique, etc. Passé le temps de la stupeur, il apparaît cependant que ces réponses traduisent non pas tant un comportement civique qu'un avis sur ce comportement, autrement dit un sens civique. Or, contrairement à ce que supposent les auteurs, l'intolérance exprimée à l'égard de l'incivisme n'est pas forcément le signe de comportements irréprochables. Il suffit pour s'en convaincre d'étudier les réponses à une autre question posée dans les *World values surveys* : « D'après vous, combien de vos compatriotes ont demandé indûment une aide publique à laquelle ils n'avaient pas droit ? » La comparaison des réponses qui ont été enregistrées avec celles portant sur la justification de ces pratiques est particulièrement instructive. Là où les individus ont répondu massivement qu'il n'était jamais justifiable de demander indûment des aides publiques, une très forte proportion d'entre eux a également estimé que beaucoup de leurs compatriotes avaient fait ce type de demande – Hongrie, Turquie. En ce sens, l'indignation exprimée vis-à-vis de ce comportement incivique est à la mesure de sa fréquence (supposée) dans la société (voir Graphique III, Annexe). On note aussi que l'avis des Français sur l'incivisme de leurs compatriotes est nettement moins tranché que celui exprimé par bien des habitants des pays de l'OCDE, parmi lesquels l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Irlande ou encore la Finlande (la France n'apparaît dans ce classement qu'en cinquième position).

Pour justifier néanmoins le choix, dans la suite de leur travail, d'une des variables précédentes comme indicateur de civisme (7), les auteurs produisent

(7) Algan et Cahuc construisent leur indicateur de civisme à partir des réponses à la seule question : « Trouvez-vous qu'il peut être

justifiable de réclamer indûment des aides publiques auxquelles vous n'avez pas droit ? »

trois études qui, selon eux, attestent que « les Français sont [...] moins civiques que les citoyens des autres pays riches » (p. 14). La première étude est une expérience menée aux États-Unis et dans quatorze pays européens à l'initiative d'un magazine canadien. Elle consiste à égarer vingt portefeuilles dans vingt villes différentes de chaque pays et à comptabiliser le nombre de ceux qui sont restitués à leurs propriétaires. La France, où 61 % des portefeuilles sont ainsi rendus, ne se place alors qu'en onzième position sur quinze pays. Toutefois, le petit nombre de cas sur lequel repose cette expérience ne permet guère d'en faire plus qu'une anecdote amusante. Signalons d'ailleurs qu'avec 61 % de portefeuilles rapportés les Français n'apparaissent pas majoritairement inciviques.

La deuxième « preuve » apportée par les auteurs repose sur un travail statistique réalisé par deux américains (Fisman et Miguel, 2006). Ceux-ci ont établi un classement des nationalités des diplomates étrangers en poste à New York en fonction du nombre d'amendes non payées liées au stationnement. Ils font alors apparaître un lien significatif entre le niveau de corruption dans leurs pays d'origine (mesuré par l'indice de corruption de Kaufman, Kraay et Mastruzzi, 2005) et le civisme des diplomates new-yorkais, mesuré par ces infractions. Ils en déduisent l'existence probable d'une culture de la corruption propre à chaque pays. Reprenant ce classement, Algan et Cahuc indiquent que seuls trois pays d'Europe de l'Ouest ont des taux d'infraction supérieurs à celui de la France, ce qui semble bien désigner, là encore, l'incivisme des Français. Or, on peut tout d'abord douter du fait que les diplomates constituent un échantillon représentatif de leurs compatriotes et qu'ils reflètent, à ce titre, leurs comportements. On est surtout intrigué par la lecture partielle qu'Algan et Cahuc font de ce classement. On remarque en effet que pour vingt et un pays ayant une représentation à l'Onu, aucune infraction n'a été constatée. Parmi ces pays, on compte par exemple le Japon, nombre de pays du Nord de l'Europe, mais aussi la Jamaïque, le Burkina Faso, la Colombie ou encore l'Azerbaïdjan. Est-il vraiment possible d'interpréter systématiquement ceci comme le signe d'une vertu civique ? Pour ne s'en tenir qu'aux pays d'Europe, les diplomates français, avec 6,1 infractions par personne, apparaissent de plus assez scrupuleux, comparés à ceux de la République Tchèque (18,9 infractions), de l'Italie (14,6), de l'Espagne (12,7) ou encore du Portugal (8,8).

Le troisième élément de la démonstration semble de prime abord plus solide. Il fait référence aux comportements (supposés) des grandes entreprises françaises à l'étranger. Il s'appuie sur les résultats de 2006 d'une enquête que *Transparency international* diligente chaque année auprès de dirigeants d'entreprise issus de différents pays, auxquels on pose la question : « Dans les secteurs commerciaux que vous connaissez le mieux, veuillez indiquer dans quelle mesure les sociétés des pays suivants sont susceptibles de verser ou d'offrir des pots-de-vin pour gagner ou conserver des contrats dans votre pays. » Le classement obtenu confirme, selon les auteurs, ce que les études précédentes ont fait apparaître : de l'avis des personnes interrogées, les entreprises françaises sont plus susceptibles que d'autres de recourir à de telles manœuvres (pp. 30-32). Pourtant, il faut s'interroger sur la portée d'un tel

argument qui se fonde non sur la réalité de la corruption, mais sur les opinions exprimées par des « experts » – les dirigeants des grands groupes. Certes, on peut supposer *a priori* que ceux-ci disposent d'une compétence particulière pour apprécier la réalité du phénomène. Toutefois, une étude récente conduit à nuancer fortement cette idée. Elle montre en effet que l'opinion des « experts » a peu de rapport avec la réalité mais coïncide, en revanche, avec les indicateurs globaux de corruption construits par les institutions internationales (Razafindrakoto et Roubaud, 2006). En d'autres termes, les avis des « experts » se renforcent et se légitiment mutuellement. L'étude montre aussi que ces avis dépendent finalement plus des caractéristiques idéologiques de ceux qui les expriment que de la réalité de la corruption. Dans cette perspective, les réponses données par les chefs d'entreprise pourraient aussi être l'expression d'un sens commun relatif à l'incivisme des Français, une « prénotion », en quelque sorte, qui vient renforcer l'argumentation d'Algan et Cahuc.

D'un strict point de vue scientifique, donc, aucune des « preuves » précédentes n'apparaît convaincante. Leur convergence même n'est finalement qu'apparente car les pays comparés et leurs classements ne sont jamais identiques. De plus, le lien entre ces comportements et l'indicateur de civisme retenu par les auteurs n'est guère établi. Par exemple, contrairement à ce qu'ils affirment, le classement des pays en fonction du comportement de leurs agents diplomatiques n'« épouse [pas] fidèlement celui qu'[ils ont] observé dans les enquêtes d'opinion sur le civisme » (p. 30). Les diplomates italiens ou espagnols apparaissent ainsi beaucoup plus malhonnêtes que leurs collègues français, alors que le degré de civisme est beaucoup plus élevé en Espagne ou en Italie qu'en France. Bref, l'analyse d'Algan et Cahuc est suggestive mais elle n'établit pas de manière solide que ce qu'ils appellent *la société de défiance* est bien une société d'incivisme.

Les effets de la défiance

Si défiance et incivisme ont une telle importance pour les auteurs, c'est qu'ils ont un impact négatif sur le fonctionnement de l'économie et, partant, sur le bien-être des Français. Leur justification repose sur l'énoncé de trois types d'enchaînements causaux, le premier valable pour le marché des biens, le deuxième pour le marché du travail, le troisième empêchant des réformes structurelles jugées indispensables.

S'agissant du marché des biens, Algan et Cahuc indiquent que, sans confiance interpersonnelle, la concurrence « pacifique et équitable » (8) ne peut se mettre en place. La « peur » suscite en effet des demandes de réglementations qui limitent la concurrence, créent des « rentes de situation »,

(8) Version moderne et morale de la concurrence pure et parfaite.

lesquelles « nourrissent la corruption ». En retour, celle-ci alimente la défiance mutuelle (p. 56). On identifie ici clairement la théorie économique libérale qui fait de la concurrence le moyen de procéder à l'allocation optimale des ressources rares, et ce à moindre coût. Sur le marché du travail, pourtant, ce n'est bizarrement pas la concurrence qui pâtit du défaut de confiance, mais la négociation collective. « Le déficit de confiance des Français », expliquent les auteurs, « entrave leurs capacités de coopération et de dialogue social » (p. 69). Il s'ensuit cependant des conséquences identiques : en se substituant à la négociation défailante, l'État prend des mesures moins efficaces que celles auxquelles la négociation collective aurait pu aboutir et, ce faisant, sape la capacité des partenaires sociaux à négocier. Enfin, les auteurs soutiennent que le défaut de civisme et la faible confiance mutuelle rendent impossible la mise en place de la « flexicurité » à la danoise. En effet, indiquent-ils, « dans les pays où la confiance mutuelle et l'esprit civique sont déficients, il n'est pas possible de verser une allocation chômage très généreuse ». Il en résulte que « les salariés sont alors enclins à défendre une forte protection de l'emploi » (p. 80). Tous ces arguments ont à l'évidence une forte cohérence normative : dans la mesure où la concurrence est le meilleur moyen de procéder à l'allocation des ressources, les interventions économiques de l'État sont sources de graves dysfonctionnements ; paralysée par ses conflits sociaux et ses rigidités structurelles, la société française apparaît alors impossible à réformer. Pour passer de la pétition de principe à la démonstration scientifique, toutefois, les auteurs procèdent à des raccourcis analytiques pour le moins acrobatiques.

Les *World values surveys* montrent que les Français sont particulièrement défiant vis-à-vis de la concurrence – ils sont en queue de peloton des pays de l'OCDE. Pour les auteurs, il s'agit là d'une nouvelle manifestation de la défiance interpersonnelle puisque « le marché ne peut fonctionner efficacement que s'il repose sur un réseau de relations de confiance et le respect de règles formelles et informelles » (p. 60). La foi tient lieu, ici, de démonstration. Algan et Cahuc affirment en effet l'existence d'une corrélation négative entre confiance interpersonnelle et défiance vis-à-vis de la concurrence, ce qui ne saute guère aux yeux lorsque l'on regarde leur figure (fig. 20, p. 59). Nous avons donc refait les calculs pour les vingt-neuf pays de l'OCDE dans lesquels les deux questions étaient posées et, s'il apparaît bien une corrélation négative, le coefficient de détermination n'est que de 0,004 (9) (voir Graphique IV, Annexe). Autrement dit, la confiance dans les vertus de la concurrence exprime bien autre chose que la confiance interpersonnelle. Dans une charge aux accents toqueviliens, les auteurs indiquent ensuite que la « peur » de la concurrence conduit les Français à réclamer de l'État toujours

(9) Au Pays-Bas, la défiance marquée pour la concurrence (presque la moitié des Hollandais se défient de la concurrence) est associée par exemple à une forte confiance interpersonnelle (près de 60 % d'entre eux

disent pouvoir faire confiance aux autres). Inversement, en République Tchèque, acquise aux vertus de la concurrence, 23 % seulement des individus expriment la même opinion.

plus de réglementations. Mais l'étayage est, ici encore, très fragile. Il repose en effet, d'une part, sur l'existence d'une corrélation inverse entre le nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise et la confiance interpersonnelle, et, d'autre part, sur la description des effets pervers des réglementations de la concurrence. Or, ce second argument ne dit rien des effets de la défiance. Quant au premier, on peine à imaginer quels mécanismes pourraient expliquer que plus on se défie les uns des autres plus l'État impose d'étapes à respecter pour créer son entreprise ! Enfin, Algan et Cahuc expliquent que ces interventions tatillonnes de l'État suscitent des comportements de corruption (10). Le procédé démonstratif repose, une fois de plus, sur le constat d'une simple corrélation entre le nombre de procédures nécessaires pour constituer une entreprise et la perception de la corruption des institutions publiques, mesurée par *Transparency international*. Si la mécanique de la corruption était aussi simple, on serait alors en droit de se demander pourquoi la déréglementation de 2003 en matière de constitution d'entreprise n'a pas substantiellement modifié l'indice de corruption de la France – qui n'est passé que de 6,7 en 2001 à 7,3 en 2007.

S'agissant des effets de la défiance sur le marché du travail, les auteurs partent du constat d'une corrélation entre le taux de syndicalisation et leur indicateur de confiance pour conclure que la faible syndicalisation est le résultat d'une défiance interpersonnelle et, plus encore, qu'« un déficit de confiance mutuelle peut constituer un obstacle au dialogue social » (p. 73). On est intrigué d'emblée par cette explication de la faible syndicalisation française et par sa traduction en termes de défailance du dialogue social. Les taux de syndicalisation dépendent en effet de multiples paramètres, parmi lesquels l'histoire propre du mouvement syndical dans chaque pays, la nature des prestations offertes par les différents syndicats, ou encore le cadre juridique des relations professionnelles. Au Mexique ou en Corée du Sud, par exemple, l'embauche dans certaines entreprises – appelées « *closed shops* » – est conditionnée par l'adhésion à un syndicat « maison » ; en Belgique et dans certains pays scandinaves, les salariés sont soumis à un système – dit « de Gand » – qui conditionne le versement des allocations de chômage à une adhésion syndicale préalable ; de même, en Suède, les organisations syndicales négocient des avancées pour leurs seuls adhérents (Dares, 2004). On voit donc mal dans ces pays quel rôle la confiance mutuelle pourrait avoir dans les décisions menant à l'adhésion syndicale. Mais le doute vaut aussi pour la France. L'histoire longue du syndicalisme français montre que les effectifs fluctuent selon des cycles au cours desquels de brusques vagues d'adhésions (1906, 1919-1920, 1936-1938) sont suivies de longues périodes de fixation à un niveau beaucoup plus faible (environ 15 % entre 1922 et 1935). Le taux élevé de syndicalisation à la Libération n'est donc qu'un pic tout aussi passager que les précédents, puisque les effectifs vont ensuite être divisés par deux au cours des années 1948-1958 (Labbé, 1997). La

(10) On goûte là au passage tout le sel de la logique libérale : en créant des réglementations, on pousse les individus à les contourner ou les détourner à leur avantage.

désyndicalisation n'est donc liée ni à la mise en place de l'État-providence, contrairement à ce que les auteurs affirment, ni à une quelconque montée de la défiance interpersonnelle, dont ils soulignent la persistance depuis trois décennies (p. 33). Indiquons par ailleurs qu'un faible taux de syndicalisation ne veut pas dire que les syndicats n'ont aucun pouvoir de négociation. Ainsi la désyndicalisation française des années 1980 est-elle parfois expliquée par l'institutionnalisation de la présence syndicale, qui confère aux grandes « centrales » un pouvoir de négociation en partie indépendant du nombre d'adhérents.

Le dernier effet de la défiance – et de l'incivisme – est l'incapacité dans laquelle serait l'État d'adopter de « bonnes » réformes économiques. En l'espèce, c'est le modèle danois de « flexicurité », alliant « faible coût d'ajustement de la main-d'œuvre » et « allocation de chômage très élevée » (p. 78), qui fait figure de solution à « tous les problèmes du marché du travail ». Algan et Cahuc associent donc les performances de l'économie danoise à cette combinaison particulière de flexibilité et de sécurité. Or, bien d'autres dimensions de la société danoise doivent en réalité être prises en compte pour comprendre de telles performances. Le modèle danois ne se limite pas, en effet, à ces deux volets (flexibilité et sécurité) mais inclut des politiques d'emploi très dynamiques grâce auxquelles la collectivité s'efforce d'augmenter les qualifications de ceux qui en ont besoin (Gazier, 2005 ; Barbier, 2006). Par ailleurs – et surtout –, les auteurs établissent imprudemment un lien entre les attitudes sociales et la possibilité d'instaurer un tel modèle. Ils soulignent en effet que la défiance mutuelle des Français les conduit à réclamer une forte protection de l'emploi tandis que leur incivisme empêche l'État de distribuer des allocations de chômage trop généreuses. Les Français ne seraient donc pas enclins « à chercher activement un emploi dans les situations où la collectivité finance la recherche d'emploi » (p. 80), ce qui interdit *a priori* de s'inspirer du modèle danois. Une telle conclusion n'est pourtant pas acceptable car elle prend l'effet pour la cause. Au Danemark, explique Jean-Claude Barbier, les performances économiques sont certes indissociables d'une « cohérence sociétale », dont la confiance constitue un élément essentiel. Pour autant, celle-ci « n'est pas analysable dans des termes "culturels", au sens de traits permanents ou immémoriaux d'une culture donnée » (Barbier, 2007, p. 482) : il s'agit, plus largement, d'une confiance à l'égard du système social et politique dans son ensemble, lequel s'est édifié patiemment sur plus d'un siècle. Autrement dit, si la confiance est nécessaire au modèle danois, elle n'en est pas la cause mais le « résultat » puisqu'elle procède de pratiques sociales qui se sont construites sur une longue période.

En mettant l'incivisme et la défiance au cœur de l'explication des dysfonctionnements de la société française, Algan et Cahuc défendent une thèse forte : pour comprendre les performances d'un pays, il est éclairant de prendre en compte certains traits de la culture nationale. Une telle approche avait déjà été développée il y a plus d'un siècle par Max Weber ([1904-1905] 1964) dans sa célèbre thèse sur l'esprit du capitalisme et ses affinités avec l'éthique protestante. Au cours des années 1990, les travaux menés par Robert Putnam

(Putnam, Leonardi et Nanetti, 1993) ou Francis Fukuyama (1997) ont cependant inauguré une nouvelle façon d'analyser le rapport entre culture et développement économique : d'une part, il ne s'agit plus de signaler des affinités mais d'établir une causalité ; d'autre part, la culture est souvent érigée en principe explicatif global pouvant « faire presque toute la différence » (Landes, 2000). Le travail d'Algan et Cahuc reflète bien les limites de ces analyses de type « néo-développementaliste », qui tendent à réduire l'économie à la culture comme d'autres réduisent le social au biologique.

À la racine du mal : le modèle social français

Toute la démonstration des auteurs, dans ce livre, vise en réalité à mettre en cause l'État, en particulier dans ses interventions économiques et sociales, un État facteur de défiance, d'incivisme et de blocages qui obèrent l'avenir. Pour ce faire, ils s'efforcent donc de « montrer que [le] déficit de confiance est intimement lié au fonctionnement de l'État et du modèle social » (p. 41). Le coupable est ici clairement identifié ; l'étape suivante consiste à instruire à charge pour étayer le dossier. En l'occurrence, il s'agit d'abord de bien faire apparaître que ce « déficit de confiance » n'est pas récurrent, mais traduit un retournement des attitudes sociales des Français. Au prix de quelques contorsions analytiques, Algan et Cahuc soutiennent effectivement qu'il y a bien un avant et un après-1945. Il ne leur reste plus, ensuite, qu'à établir la responsabilité de l'État dans ce « renversement » pour que la cause soit entendue.

Un esprit chagrin pourrait sans doute objecter que les attitudes sociales procèdent d'une multitude de facteurs parmi lesquels un chercheur aventureux risque fort de s'égarer. Les deux auteurs signalent d'ailleurs que le second conflit mondial, l'Occupation et le régime de Vichy « ont pu » laisser des traces dans la mentalité collective française. Mais ces facteurs cèdent bien vite devant « l'hypothèse » d'une surdétermination de la confiance par les institutions politiques et sociales, hypothèse que les auteurs tentent de valider par une succession d'analyses bivariées mettant en relation les caractéristiques du modèle social et le niveau de confiance dont témoigneraient les Français. Autrement dit, Algan et Cahuc énoncent une hypothèse historique forte mais font litière de l'Histoire, réduite, ici, à une série de corrélations hasardeuses.

La confiance en héritage

Le morceau de bravoure des auteurs consiste à apporter la preuve que la confiance – ou la défiance – est en bonne partie héritée : elle se transmettrait donc de génération en génération, même si elle peut se modifier au cours du temps sous l'effet, notamment, de chocs exogènes. Ainsi les écarts constatés entre les pays en matière de confiance résulteraient-ils de différences liées à

la culture plutôt qu'à la composition sociale de chacun d'eux – autrement dit, un effet de contexte plus qu'un effet de composition. Pour démontrer le caractère éminemment culturel de la confiance interpersonnelle – et donc de la défiance des Français –, Algan et Cahuc échafaudent un raisonnement « toute chose égale par ailleurs » consistant à contrôler l'effet propre de chaque pays par un certain nombre de caractéristiques sociales : l'âge, la religion, le niveau de formation, de revenu, la situation familiale et l'orientation politique. En construisant un modèle « probit » prenant la Suède comme pays de référence, les auteurs montrent alors que, *ceteris paribus*, la variable pays « explique » de façon significative les écarts de confiance par rapport à la Suède. Reconnaisant toutefois que cet « effet pays » peut encore condenser un certain nombre de facteurs non pris en compte par le modèle, ils imaginent un nouvel élément de démonstration. À partir d'une enquête américaine de grande ampleur, ils comparent les attitudes sociales des Américains de la deuxième génération et montrent qu'elles dépendent du pays d'origine de leurs ancêtres et, en outre, qu'elles reflètent celles de leurs cousins restés sur place (Algan et Cahuc, 2007a ; 2007b, pp. 32-40) (11). Il s'ensuit notamment qu'il est possible d'apprécier l'évolution de la confiance relative des Français au cours du XX^e siècle en étudiant les réponses faites par les Américains de souche française. La limpidité du raisonnement et l'inventivité incontestable de la démarche ne suffisent cependant pas à la démonstration.

En première analyse, le modèle échafaudé par Algan et Cahuc s'avère très fragile. Sans doute fait-il bien apparaître des écarts de confiance significatifs entre les pays des enquêtés et la Suède. Mais le modèle lui-même n'explique guère la confiance puisque le coefficient de détermination (R^2) n'est que de 0,08. En d'autres mots, si les auteurs mettent en évidence que la variable « pays » a bel et bien une influence sur la confiance, cette influence reste marginale. L'essentiel échappe donc au modèle – ce qu'Algan et Cahuc se gardent bien de souligner. Ensuite, on est encore plus surpris qu'ils mobilisent les enquêtes du *General social survey* pour déterminer la confiance héritée par des Américains de la deuxième génération ayant telle ou telle ascendance européenne. En effet, l'émigration française en direction des États-Unis a été extrêmement modeste, comparée aux contingents d'Italiens, d'Anglais ou de Scandinaves qui débarquèrent outre-Atlantique – sur la période allant de 1820 à 1986, les Français ne représentent qu'à peine 1,5 % de l'ensemble des immigrants américains (Fohlen, 1990). Il en résulte mécaniquement que les données du *General social survey* relatives aux Américains de souche française sont très pauvres, ce qui condamne les auteurs à raisonner à partir d'un tout petit nombre d'individus. De fait, dans le précédent travail des auteurs (Algan et Cahuc, 2007a), qui leur sert ici de support, on découvre que leur échantillon ne comporte pas plus de 44 Américains de la deuxième

(11) Pour être plus précis, Algan et Cahuc montrent, d'une part, que pour les Américains de la deuxième génération (et en prenant là encore la Suède comme référence) le pays d'origine explique de façon significative les

écarts de confiance par rapport à la Suède, et, d'autre part, que ces écarts de confiance par rapport à la Suède sont corrélés à ceux qui ressortent de l'analyse menée à partir du *World values survey*.

génération d'origine française. Il est bien difficile alors de considérer que ces seuls individus puissent être représentatifs, non seulement de l'ensemble des Américains de la deuxième génération issus de France (12), mais encore des Français demeurés au pays.

Or, toute la démonstration repose, précisément, sur l'exploitation de ces enquêtes. Pour identifier un « retournement historique » de la confiance, en effet, les auteurs comparent les attitudes sociales de deux cohortes d'Américains de la deuxième génération dont les parents sont arrivés aux États-Unis, pour l'une avant 1945, pour l'autre après. Le résultat présenté est *a priori* dépourvu d'équivoque : « toute chose égale par ailleurs, les Américains dont les parents ont émigré avant la guerre ont une probabilité supérieure de 8 % de faire confiance à autrui lorsqu'ils sont originaires de France plutôt que de Suède » indiquent-ils. Algan et Cahuc ajoutent : « L'image s'inverse complètement pour les Américains dont les parents ont émigré après la guerre, le niveau de confiance mutuelle des Américains d'origine française étant de 13 % inférieur à celui des Américains d'origine suédoise. » (p. 40). Sauf que les auteurs raisonnent à partir d'une vingtaine d'individus par cohorte s'agissant des Américains d'origine française – et à peine plus d'une trentaine pour les Suédois, qui sont 66 en tout. C'est bien peu, de toute évidence, pour apporter la preuve, qui plus est « toute chose égale par ailleurs », d'un retournement historique des attitudes sociales des Français (13).

Finalement, en ne précisant pas dans quelles conditions exactes ils valident leur hypothèse d'un « renversement » de la confiance et en s'appuyant sur un document de travail (Algan et Cahuc, 2007a) dans lequel la formalisation tient lieu de barrière à l'entrée, Algan et Cahuc présentent comme un énoncé scientifiquement robuste ce qui n'est qu'un résultat, très évocateur sans doute, mais hautement conditionnel. Or, c'est bien ce résultat extrêmement fragile qui sert de socle à leur démonstration de la nocivité du modèle social français. Cette seconde étape du raisonnement est, elle aussi, tout à fait cruciale : Algan et Cahuc doivent en effet localiser la source de la défiance pour pouvoir préconiser ensuite de l'assécher. À ce stade, pourtant, ils ne démontrent pas du tout que l'instauration du modèle social français explique, plus que d'autres facteurs, l'évolution des attitudes sociales. Ils se contentent, là encore, de suggérer cette conclusion en soulignant que le type d'État-providence dont la France s'est dotée en 1945 est associé, statistiquement, à un niveau de défiance relativement élevé. Or – il faut y insister –, il y a loin de la relation statistique à l'explication : l'existence d'un quelconque lien entre la nature de l'État-providence et le degré de confiance manifesté par la population ne

(12) Indiquons à cet égard que les intervalles de confiance des moyennes obtenues sont tout à fait considérables. Au risque de 5 %, le pourcentage des Américains de la deuxième génération d'origine française qui font confiance aux autres est compris entre 37 et 67 %. Autant dire que les comparaisons établies à partir de telles données sont pour le moins hasardeuses.

(13) On est d'ailleurs surpris que les auteurs ne nous livrent pas les pourcentages d'Américains d'origine française de chaque cohorte déclarant estimer pouvoir faire confiance à la plupart des gens. En effet, la modification de l'écart de confiance par rapport aux Américains d'origine suédoise peut aussi être liée à une modification d'attitudes de ces derniers.

signifie en rien que l'une suffise à expliquer l'autre. D'une certaine façon, les auteurs choisissent donc de mutiler l'Histoire pour adosser la défiance aux seules caractéristiques du modèle social « à la française ». Leur raisonnement est ici d'autant plus critiquable que ni les indicateurs retenus, ni les corrélations établies ne sont vraiment satisfaisants.

Haro sur le modèle social « à la française »

Les auteurs utilisent largement les travaux de Gøsta Esping-Andersen, en particulier son maître-livre de 1990 dans lequel il identifie et typifie *Les trois mondes de l'État-providence* : libéral, conservateur et social-démocrate ([1990] 1999). Mais, alors que l'analyse d'Esping-Andersen s'enracine dans l'histoire des institutions sociales et politiques, une histoire complexe que l'auteur met à l'épreuve des données empiriques, le travail d'Algan et Cahuc inverse, semble-t-il, la démarche. Ils puisent en effet dans le livre d'Esping-Andersen typologie, variables et indicateurs pour, ensuite, construire l'Histoire qui doit leur correspondre. Ils retiennent ainsi que le modèle social français relève d'un régime d'État-providence conservateur qu'ils associent, à leur tour, au corporatisme et à l'étatisme. Le corporatisme, qui consiste à octroyer des droits sociaux différents selon le statut ou la profession, signifie que l'État-providence français « institutionnalise la segmentation des relations sociales » (p. 41) ; il est approché à partir du nombre de régimes publics de retraite. L'étatisme, assimilé ici au « dirigisme » (p. 45), « consiste à réglementer l'ensemble des domaines économiques et sociaux dans leurs moindres détails » (p. 41), une dimension appréciée en utilisant comme critère la part des retraites des fonctionnaires dans le Pib. Ce faisant, parce qu'ils empruntent à Esping-Andersen des indicateurs qui n'ont de sens, en réalité, que dans le cadre d'une analyse multidimensionnelle (14), les auteurs de *La société de défiance* promettent plus qu'ils ne peuvent offrir et tenir.

En ce qui concerne la mesure de degré de corporatisme en France, les auteurs retiennent le chiffre, avancé par Esping-Andersen, de dix régimes de retraite, un chiffre qui place notre pays en tête des quinze qu'ils ont retenus pour la comparaison. Certes, ce chiffre correspond *grosso modo* au nombre de régimes de base existants. Cependant, pour apprécier le degré de corporatisme, cet indicateur devrait être pondéré par le nombre de personnes relevant de chacun des régimes : si un régime rassemble la quasi-totalité de la population, les neuf autres se partageant le reliquat, la segmentation sociale sera, de fait, très faible. Il est donc curieux, à cet égard, que les auteurs n'aient pas cherché à affiner l'analyse en mesurant le degré de fragmentation sociale – au moyen, par exemple, de l'indice de concentration d'Herfindahl (15). Une telle

(14) Précisons en effet que les « régimes » d'État-providence isolés par Esping-Andersen renvoient à des « complexes d'interrelations légales et organisationnelles systématiques entre l'État et l'économie » (Esping-Andersen,

[1990] 1999, p. 16).

(15) Cet indice, classiquement utilisé pour rendre compte de la fragmentation politique, permet de pondérer chaque groupe par son importance.

mesure rendrait assurément cet indicateur plus robuste. En France, par exemple, trois régimes rassemblent près de 90 % des pensionnés (16) ; inversement, on ne recense en Belgique que cinq régimes de retraite, mais ceux-ci servent respectivement 34,7 %, 30 %, 18,5 %, 12 % et 4,7 % des pensions. Dans ces conditions, le corporatisme – associé ici à un risque de blocage politique et social – est-il forcément plus accusé en France qu'en Belgique du seul fait que l'on y dénombre davantage de régimes de retraite ? Cette question n'invalide certes pas le constat selon lequel le modèle social français serait plus corporatiste que d'autres, mais elle suggère qu'à grossir le trait on risque de gauchir la ligne d'argumentation.

S'agissant ensuite du dirigisme et de « l'étatisme français », qui constituent assurément un élément central du développement économique et social après-guerre (Kuisel, 1984), on s'étonne que les auteurs prennent comme indicateur la part des retraites des fonctionnaires dans le Pib. Cet indicateur, échafaudé par Esping-Andersen pour évaluer le caractère « paternaliste » des États-providence conservateurs, traduit mal ce qu'Algan et Cahuc appellent « le degré d'intervention directe de l'État dans la société » (p. 45). De fait, pourquoi ne pas prendre en compte cet indicateur usuel qu'est la part des prélèvements obligatoires dans le Pib ? La réponse se trouve sans doute dans les résultats présentés par les auteurs (fig. 14, p. 46) : à l'aune du critère qu'ils utilisent, la France arrive en deuxième position par son « degré d'étatisme », juste derrière l'Autriche ; assez étrangement, toutefois, la Suède, le Danemark et la Norvège (qui se classe avant-dernière) sont des pays où « l'intervention de l'État dans la vie économique et sociale » serait alors moins marquée qu'au Royaume-Uni ou aux États-Unis. Un tel classement, qui défie toutes les comparaisons internationales, ne tient en fait aucun compte de la nature des États (fédéral, unitaire, etc.), de l'organisation institutionnelle des systèmes de pensions et des régimes juridiques applicables, ici et là, à la fonction publique. Au Danemark, par exemple, moins de 15 % des emplois publics sont occupés par des fonctionnaires statutaires ; mais si l'on songe au taux de prélèvements obligatoires (environ 55 % du Pib) et au nombre de ces agents publics, qui représentent plus de 30 % de la population active, il n'en résulte pas que l'État danois est atrophié (Barbier, 2006). La même observation vaut pour la Suède où, selon Esping-Andersen ([1990] 1999, p. 245), l'emploi public a atteint 33 % de l'emploi total en 1985.

Se livrant ainsi à une radiographie sommaire de notre modèle social, Algan et Cahuc s'évertuent en fait à montrer que la France se singularise par rapport aux autres pays développés. « La France se trouve dans une situation particulièrement défavorable », écrivent-ils, « car elle cumule les inconvénients

(16) Il s'agit du régime général de la CNAVTS, de celui des fonctionnaires de l'État et de la MSA. Précisons qu'il y a en France quatorze millions de retraités percevant des pensions de plusieurs régimes – en moyenne 2,3 pensions par retraités. Il est dès lors difficile d'éviter les doubles comptes lorsque l'on

cherche à évaluer les effectifs des différents régimes. En tenant compte de cette limite, les chiffres rapportés par Deloffre (2007) indiquent toutefois que sur 17,5 millions de pensions de base versées en 2005, 15,3 millions le sont par les trois principaux régimes susmentionnés, soit 89 % du total.

de l'étatisme et du corporatisme » (p. 43). Ainsi, à la différence des pays d'Europe du Nord, qui relèvent du modèle « social-démocrate », l'État-providence français serait non seulement inégalitaire mais encore faiblement universaliste. Les auteurs concluent : « L'État français institutionnalise de fait la segmentation et les inégalités entre les différents statuts. » (p. 50). C'est à partir de cette image floue – voire déformée – du modèle social français qu'Algan et Cahuc déploient leur principal argument : « les différentes logiques d'organisation des États-providence entretiennent des liens étroits avec la confiance entre citoyens » (p. 51). Leur raisonnement consiste donc à montrer que les caractéristiques de notre modèle social – supposées bien établies – sont systématiquement associées à un indice de défiance important. Insensiblement, l'Histoire se trouve alors « uni-dimensionnalisée », l'État-providence devenant le principal vecteur de l'évolution des attitudes sociales : *post hoc ergo propter hoc*.

Comparaison n'est pas raison

Lorsqu'ils mettent en relation les caractéristiques du modèle social français et le degré de confiance enregistré par les *World values surveys*, Algan et Cahuc se gardent bien de toute conclusion tranchée. Celle-ci sera dévoilée bien plus loin dans le texte quand ils affirmeront, par exemple, que « pour favoriser la confiance mutuelle et le civisme, il est indispensable de rompre avec la logique corporatiste de notre État-providence » (p. 95). Une hypothèse non validée prendra alors la forme d'un résultat dûment démontré. À la lecture de leur ouvrage, en effet, rien ne vient corroborer l'hypothèse selon laquelle le modèle social « à la française » suscite et entretient la défiance des citoyens. L'argumentation repose entièrement sur des analyses bivariées suggérant l'existence d'un lien entre le degré de corporatisme, d'universalisme et d'égalitarisme des divers États-providence, d'une part, et, de l'autre, le niveau de confiance de la population dans les quinze pays de l'échantillon. Le raisonnement suivi appelle à cet égard deux séries d'observations, l'une sur les résultats présentés, l'autre sur l'interprétation qui en est faite.

Tout d'abord, la lecture des graphiques (fig. 17, p. 51 ; fig. 18, p. 52 ; fig. 19, p. 54) représentant les corrélations entre ces différentes variables signale bien la faiblesse de la démonstration. On ne trouve en particulier aucune indication des coefficients de corrélation, alors même que les auteurs ne font pas mystère de cette mesure lorsqu'ils présentent, ici ou là, d'autres résultats. Cet oubli est d'autant plus regrettable que les graphiques ne se reflètent guère dans les commentaires qui les accompagnent. Algan et Cahuc indiquent ainsi qu'il existe « une corrélation négative marquée entre corporatisme et confiance mutuelle » (p. 51). Or, à supposer même que la variable « degré de corporatisme » ait été correctement approchée, la très forte dispersion des points sur le graphique (fig. 17) donne à penser que la corrélation est en réalité beaucoup moins « marquée » que ne le prétendent les auteurs. À cet égard, il faudrait par exemple qu'ils expliquent pourquoi le Royaume-Uni et

l'Allemagne ont le même indice de confiance alors que le système d'État-providence allemand apparaît comme nettement plus corporatiste. On peut s'interroger également sur la position respective de la Suède et du Royaume-Uni, deux pays présentés comme similaires au regard du degré de corporatisme, mais qui se distinguent radicalement sur le terrain de la confiance exprimée par la population. Et comment se fait-il que l'Italie, plus corporatiste encore que la France, ait un indice de confiance sensiblement supérieur au nôtre ? Il serait possible de multiplier les observations de ce type, qui signalent, sur ce point, la fragilité des données dont disposent les auteurs pour étayer leur argumentation (17).

Pourtant, avancent-ils prudemment, « ces corrélations ne sont vraisemblablement pas fortuites » (p. 52). Considérant, donc, que le lien entre les variables est avéré, les auteurs s'efforcent d'expliquer pourquoi la confiance apparaît d'autant plus faible que le modèle social est corporatiste ou, inversement, d'autant plus forte lorsque le degré d'universalisme augmente. Cet élément de la démonstration n'est pas anecdotique. Les auteurs doivent en effet établir que l'organisation des États-providence a bien un impact sur le niveau de confiance de la population. Cette étape est nécessaire, d'une part, pour ratifier l'hypothèse d'un « renversement » des attitudes sociales imputable, en France, au modèle social, et, d'autre part, pour justifier des réformes tendant précisément à casser le « cercle vicieux de la défiance ». Or, leur interprétation de ces corrélations – déjà fragiles – peine à convaincre. Les auteurs tentent en effet d'expliquer la défiance associée à la logique corporatiste en soulignant, à l'inverse, combien les États-providence universalistes, distribuant à tous les mêmes prestations sociales, favorisent la confiance mutuelle entre les citoyens. Ils mobilisent, pour ce faire, deux arguments, le second ne compensant pas l'insuffisance du premier.

Tout d'abord, pour expliquer le niveau de confiance élevé dans les pays d'Europe du Nord, Algan et Cahuc mettent en avant l'influence des interventions sociales sur les inégalités. Leur argument est que l'universalisme lutte efficacement contre les inégalités, ce qui, en retour, favoriserait la confiance mutuelle et la cohésion sociale. C'est, ajoutent-ils, ce que confirmerait l'existence d'une « relation positive entre l'égalité des prestations et la confiance » (p. 54). En réalité, cette confirmation n'en est pas une puisque cela reviendrait à confondre l'égalité des prestations versées par les États-providence et la relative égalité des revenus – ce qui n'est pas du tout la même chose. La Suède et le Canada sont deux pays où les prestations sociales sont assez égalitaires (fig. 18, p. 52 ; fig. 19, p. 54), mais leurs performances respectives en matière de lutte contre les inégalités sont incomparables (18). Les auteurs butent ici sur une

(17) On se contentera d'une observation supplémentaire qui confirme cette impression : le degré d'égalitarisme du modèle social anglais passe, étrangement, d'un score de 65 % (fig. 16, p. 50) à plus de 90 % quelques pages plus loin (fig. 19, p. 55). La même remarque vaut pour l'État-providence allemand dont le

degré d'égalitarisme fait un bond de 56 à 75 %.

(18) L'indice de Gini de distribution des revenus donné par la Banque mondiale en 2006 est de 25 pour la Suède et de 32,6 pour le Canada. Source : World Bank, *World development indicators*, Washington, 2006, pp. 76-78.

difficulté : comment expliquer les niveaux de confiance à partir d'une caractéristique comme l'universalisme que partagent des États-providence très différents, libéraux et marqués par des inégalités sociales importantes pour les uns, plus proches du modèle « social-démocrate » pour les autres ?

Ils introduisent alors un autre argument : « la transparence de la redistribution ». À lire Algan et Cahuc, c'est bien la « transparence des mécanismes de la solidarité » qui expliquerait que, en dépit d'une moindre redistribution et d'inégalités plus accusées, même les pays libéraux enregistrent un score de confiance plus important que les pays corporatistes – dont la France. Les pays corporatistes, écrivent-ils, « redistribuent plus que les pays libéraux, mais pour des catégories particulières, ce qui produit une segmentation de la solidarité avec un risque accru de défiance » (p. 54). L'argument de la « transparence de la redistribution » – que les auteurs ne définissent pas précisément – révèle ici les limites et l'ambiguïté du raisonnement.

D'une part, il permet aux auteurs de contourner la difficulté évoquée tantôt en rapprochant tout un ensemble de pays qui relèvent soit du modèle libéral, soit du modèle « social-démocrate ». Mais, du même coup, l'explication du degré de confiance par les caractéristiques des systèmes d'État-providence devient très pauvre. Si, en effet, la « transparence de la redistribution » explique les niveaux relatifs de confiance enregistrés dans des pays aussi différents que la Suède, la Norvège, les États-Unis ou le Royaume-Uni, elle n'explique en réalité pas grand-chose. D'autre part, et surtout, l'argument de la « transparence de la redistribution » trahit le caractère très normatif de la réflexion menée par les auteurs. L'État social français, expliquent-ils, « consiste généralement à accorder des avantages particuliers à certains groupes, souvent au détriment [...] des règles de la concurrence et de la transparence des mécanismes de solidarité » (p. 43). La conviction implicite des auteurs est en fait que la concurrence et le marché déterminent nécessairement un ordre juste qui suscite la confiance des individus ; inversement, une intervention différenciée de l'État nourrirait forcément la défiance. Les inégalités produites par ce qu'ils appellent la « concurrence » seraient donc acceptables et, comme telles, acceptées par la population, à la différence de celles engendrées par le système public de redistribution. Ainsi les Britanniques manifesteraient-ils un degré de confiance supérieur aux Français parce que leur modèle social se révèle plus égalitariste que le nôtre (p. 50 et p. 54), même s'il n'offre en réalité que des prestations faibles et forfaitaires (Field, 1995). À en croire les auteurs, dès lors, il vaudrait presque mieux que toute la population soit uniformément mal protégée plutôt que chacun le soit davantage, mais selon des modalités variables. Bref, Algan et Cahuc laissent entendre que la « transparence de la redistribution » aurait plus d'impact sur les attitudes sociales que la distribution primaire des revenus ou les inégalités résultant, par exemple, des systèmes privés de retraites. Or, rien ne justifie en fait un tel postulat, sinon l'adhésion des auteurs à une conception spécifique de la justice : celle de la « cité marchande » (Boltanski et Thévenot, 1991).

« L'opacité et la multiplication des dispositions particulières liées au modèle corporatiste sont susceptibles de miner la cohésion sociale »,

concluent les auteurs (p. 55), une formulation pondérée qui tranche avec l'affirmation péremptoire selon laquelle, en France, « c'est surtout l'instauration d'un modèle social corporatiste et étatiste qui a sapé la confiance » (p. 85). Au fil du texte, Algan et Cahuc transforment ainsi une conjecture en un énoncé solidement établi. Tout d'abord, les auteurs ne traitent pas directement du modèle social français mais raisonnent à partir des « logiques d'organisation des États-providence » (p. 51) considérés sous l'angle du corporatisme, de l'universalisme et de l'égalitarisme. Ensuite, ils s'efforcent d'établir qu'il existe bien un lien direct entre ces caractéristiques des différents modèles sociaux et le degré de confiance de la population, sans proposer toutefois d'interprétation acceptable. Et ils nous invitent à conclure que la limpidité de la redistribution dans les pays ayant un État-providence plutôt universaliste explique le niveau de confiance élevé que l'on y observe, ce qui permettrait de comprendre *a contrario* le score de défiance associé aux modèles plus corporatistes, donc l'influence néfaste des formes de l'intervention publique développées en France depuis 1945 et, finalement, l'urgence de la réforme. Sans préjudice des préconisations politiques que font Algan et Cahuc, tout indique que la thèse d'une « société de défiance », handicapée par son modèle social, repose en fait sur une argumentation poreuse où certains raccourcis tiennent lieu de preuves.

*
* *

La thèse d'une « société de défiance » qui serait engendrée par un État-providence de type corporatiste et qui, comme telle, serait à l'origine de nombreux points de blocage, est donc éminemment contestable. Il ressort en effet de l'analyse que la caractérisation de la France en tant que « société de défiance » procède d'une amplification discutable de résultats d'enquêtes ; en outre, seules quelques corrélations imparfaites étayent la démonstration des effets prétendument négatifs du modèle social français sur la confiance ; enfin, *last but not least*, l'affirmation selon laquelle un véritable « retournement historique » de la confiance s'est produit en France après 1945 ne repose que sur l'examen des attitudes sociales de 44 Américains d'origine française. Or, c'est là la clé de voûte de la thèse d'Algan et Cahuc ; sa fragilité évidente menace alors tout l'édifice. Leur ouvrage n'en est pas moins tout à fait heuristique, car il amène finalement à s'interroger sur certaines tendances de la recherche, en sciences économiques comme en sciences sociales, mais aussi sur le rôle que veulent et peuvent jouer les chercheurs dans le débat public.

On le perçoit à la lumière de ce qui précède : le monde sur lequel dissertent Algan et Cahuc est très simple. C'est à bien des égards un monde sans Histoire, sans institutions et dépourvu d'épaisseur sociale. Ainsi la confiance apparaît-elle comme un élément de la culture qui existerait indépendamment de tout substrat social ; c'est, du même coup, une dimension de la socialisation qui serait insensible, par exemple, au déracinement que provoque l'expérience migratoire – comme si l'immigration ne modifiait en rien les cadres de référence et les

conceptions du monde dont les individus sont porteurs. Or, comme le montre bien Jean-Claude Barbier (2007), la confiance n'est pas un fait de culture mais une construction sociale inscrite dans une histoire longue ; elle procède de multiples arrangements sociaux qui s'actualisent ensuite dans des pratiques, celles de la négociation comme celles du conflit. Pour cette même raison, d'ailleurs, les États-providence ne sont pas susceptibles d'évoluer aisément, d'un « monde » ou d'une logique à l'autre. De fait, ces modèles n'existent pas « hors-sol », comme des principes de bonne gouvernance qu'il suffirait de dupliquer. Le transfert d'une expérience étrangère, aussi souhaitable soit-il, se heurte à des obstacles importants liés à la démographie, aux structures économiques, aux cadres institutionnels et juridiques, pour ne rien dire des traditions que charrie l'Histoire. Il faut notamment compter avec l'inertie des institutions forgées dans le passé, qui dessinent des « trajectoires nationales » et déterminent à bien des égards les solutions envisageables pour l'avenir (Pierson, 1994 ; Palier, 2002). Ces constats n'interdisent certes pas de s'inspirer de tel ou tel exemple, comme le suggèrent Alain Lefebvre et Dominique Méda à propos du modèle social nordique, mais il faut consentir alors « un gros effort de réflexion sur les conditions préalables aux réformes » (2006, p. 114).

Le livre d'Algan et Cahuc fait l'économie, précisément, d'une telle réflexion approfondie. Le monde social qu'ils décrivent se donne à voir sous la forme d'un enchaînement de corrélations entre des variables censées épuiser la réalité ; il se décrypte aisément au moyen de régressions mathématiques, dont on présume qu'elles suffiront à expliquer le rôle de chaque facteur à l'œuvre dans tel ou tel phénomène. Sous cet éclairage, ce petit livre est emblématique d'un mouvement de fond qui tend à réduire la vérité du social à la pureté éloquente des données statistiques – une tendance qui, en l'occurrence, incite des économistes rompus aux méthodes quantitatives à hasarder une explication de la confiance, du civisme ou du bonheur. Il traduit le retour, dans les sciences sociales, d'une certaine forme de *gradgrindism*, du nom de ce personnage de Dickens animé d'une foi inébranlable dans les chiffres et les faits. Grâce à l'information statistique, écrivait Dickens, « les questions sociales les plus compliquées étaient mises en chiffres, exactement totalisées et définitivement réglées » ; il ajoutait : « ainsi Mr. Gradgrind n'avait pas besoin de jeter les yeux sur les fourmillantes myriades d'êtres humains qui l'entouraient, mais pouvait régler toutes leurs destinées sur une ardoise et effacer toutes leurs larmes d'un petit bout d'éponge sale » (Dickens, [1854] 1985, p. 143). Bien entendu, ce ne sont pas les outils mathématiques en tant que tels qui posent problème, mais le mésusage que l'on peut en faire et, surtout, la place qu'ils occupent aujourd'hui dans la standardisation du travail de recherche. En effet, dans le contexte actuel de rationalisation croissante de l'activité scientifique, le risque est grand que les chercheurs ne perçoivent la réalité qu'au travers des outils et modèles qu'ils ont forgés, au prix d'une interprétation mutilante du social et de l'Histoire.

Ce type de constat est d'autant plus préoccupant qu'Algan et Cahuc aspirent à peser sur les choix politiques, comme en atteste le ton résolument prescriptif qu'ils adoptent ici et là – s'agissant des prérogatives des partenaires sociaux, du

rôle de la société civile ou de la régulation de la concurrence par des autorités administratives indépendantes. En matière de redistribution, la conclusion des auteurs induit aussi une révision profonde des mécanismes de l'État-providence puisqu'il faudrait, indiquent-ils, « rompre avec la logique corporatiste [...] et s'orienter vers une logique universaliste, qui assure un “filet de sécurité” donnant les mêmes droits et avantages à tous » (p. 96). Ainsi, à l'instar de certains autres chercheurs aujourd'hui, Algan et Cahuc revendiquent non seulement d'éclairer, mais aussi d'orienter le débat public. Il est vrai que cette posture n'est pas nouvelle, en particulier dans le domaine de l'économie publique et des politiques sociales (Rodriguez, 2007). Pourtant, tout indique qu'un tel positionnement peut se révéler problématique et, en particulier, que le chercheur chemine sur une étroite ligne de crête lorsqu'il s'efforce de justifier l'action publique par la science.

Le travail d'Algan et Cahuc est, à cet égard, tout à fait instructif. Loin d'être un simple éclairage scientifique sur une question épineuse, il s'apparente en fait à ce que Robert Castel (1991) a appelé des « expertises instituantes », c'est-à-dire des études qui se présentent comme rigoureuses et strictement objectives, mais tendent en réalité à légitimer des énoncés normatifs. C'est sans doute à cette spécificité, d'ailleurs, que ce livre doit une partie de son succès. Comme d'autres, en effet, ce travail s'inscrit dans un contexte particulier, marqué par la prégnance d'un discours réformiste d'un côté, et de l'autre par un affaiblissement du politique, dans sa prétention à incarner l'intérêt général comme dans sa capacité à légitimer ses choix. Dans ces conditions, un espace inédit se crée, où des experts font usage de leur légitimité scientifique pour peser sur le débat public – avec la tentation, parfois, de convaincre plus que de prouver. Dans ce type de travail, le problème est moins la dimension idéologique du propos, ou sa part de vérité, que son « effet de vérité », pour parler comme Foucault. Autrement dit, ce n'est évidemment pas l'engagement des chercheurs dans le débat politique qui fait question, mais cette sorte de dédifférenciation entre science et politique, où les énoncés de l'une pallient les faiblesses de l'autre.

Jacques RODRIGUEZ

Clersé-Cnrs – Université de Lille 1
Faculté de sciences économiques et sociales
Cité scientifique
59655 Villeneuve d'Ascq cedex

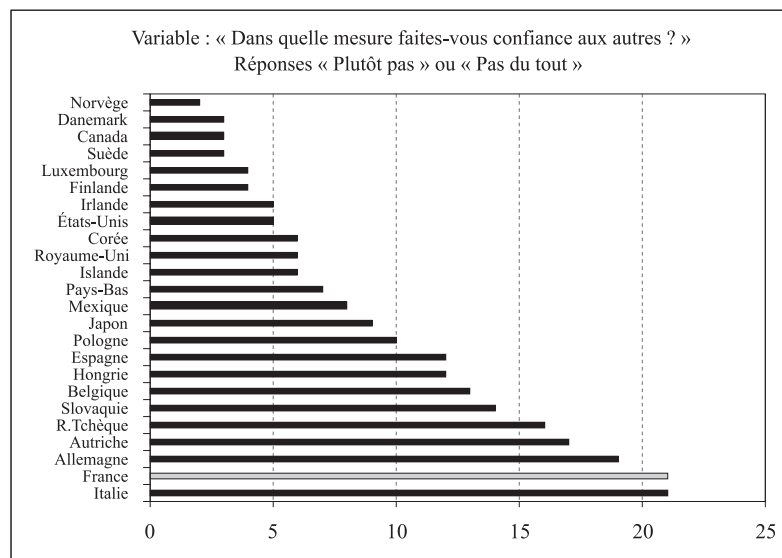
jacquesrod@free.fr

Jean-Michel WACHSBERGER

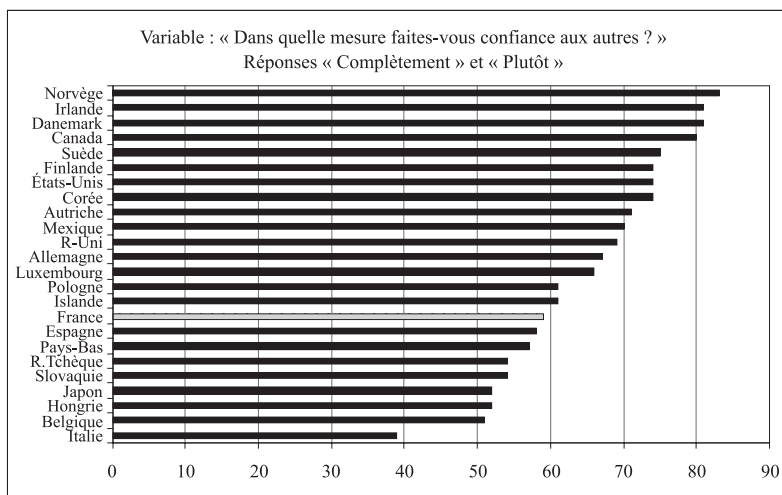
Gracc-Ceries – Université de Lille 3
Cmh-Eris – Cnrs
Développement institutions et analyses de long terme
4, rue d'Enghien
75010 Paris

jwachsberge96@ensae.org

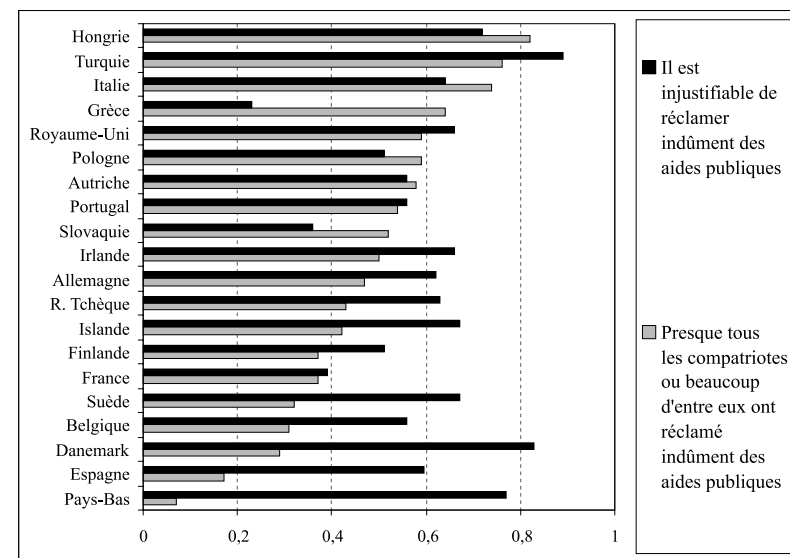
ANNEXE

GRAPHIQUE I. – *La défiance interpersonnelle*

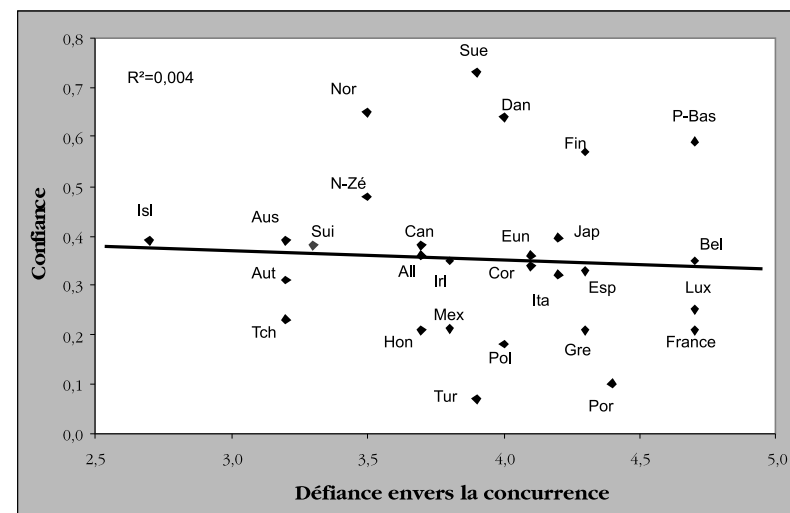
Source : European values study group et World values survey association, *European and world values surveys four-wave integrated data file, 1981-2004*, v. 20060423, 2006 [Nos propres calculs].

GRAPHIQUE II. – *La confiance interpersonnelle*

Source : European values study group et World values survey association, *European and world values surveys four-wave integrated data file, 1981-2004*, v. 20060423, 2006 [Nos propres calculs].

GRAPHIQUE III. – *Rejet de l'incivisme et incivisme perçu*

Source : European values study group et World values survey association, *European and world values surveys four-wave integrated data file, 1981-2004*, v. 20060423, 2006 [Nos propres calculs].

GRAPHIQUE IV. – *Confiance mutuelle et défiance envers la concurrence*

Source : European values study group et World values survey association, *European and world values surveys four-wave integrated data file, 1981-2004*, v. 20060423, 2006 [Nos propres calculs].

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Algan Y., Cahuc P.**, 2007a. – *Social attitudes and macroeconomic performance : an epidemiological approach*, London, Centre for Economic Policy Research (CEPR Working paper, 6403).
- 2007b. – *La société de défiance. Comment le modèle social français s'autodétruit*, Paris, Éditions Rue d'Ulm (Ceprémap, 9).
- Barbier J.-C.**, 2006. – *Analyse comparative de l'activation de la protection sociale en France, Grande-Bretagne, Allemagne et Danemark, dans le cadre des lignes directrices de la stratégie européenne pour l'emploi*, Noisy-le-Grand, CEE, Rapport pour la Dares.
- 2007. – « Au-delà de la "flex-sécurité", une cohérence sociétale solidaire au Danemark » dans **S. Paugam** (dir.), *Repenser la solidarité. L'apport des sciences sociales*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 473-490.
- Boltanski L., Thévenot L.**, 1991. – *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Castel R.**, 1991. – « Savoirs d'expertise et production de normes » dans **F. Chazel, J. Commaille** (éds.), *Normes juridiques et régulation sociale*, Paris, LGDJ (Droit et société), pp. 177-188.
- Dares**, 2004. – « Mythes et réalités de la syndicalisation en France », *Premières synthèses*, 44-2.
- Deloffre A.**, 2007. – « Les retraites en 2005 », *Études et résultats*, 587.
- Dickens C.**, [1854] 1985. – *Temps difficiles*, Paris, Gallimard.
- Esping-Andersen G.**, [1990] 1999. – *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Field F.**, 1995. – *Making welfare work : reconstructing welfare for the millenium*, London, Institute for Communities Studies.
- Fisman R., Miguel E.**, 2006. – *Cultures of corruption : evidence from diplomatic parking tickets*, Cambridge (MA), National Bureau of Economic Research (NBER Working paper, 12312).
- Fohlen C.**, 1990. – « Perspectives historiques sur l'immigration française aux États-Unis », *Revue européenne des migrations internationales*, 6, 1, pp. 29-43.
- Fukuyama F.**, 1997. – *La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique*, Paris, Plon.
- Gazier B.**, 2005. – *Vers un nouveau modèle social*, Paris, Flammarion.
- Iribarne P. (d')**, 2006. – *L'étrangeté française*, Paris, Le Seuil.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M.**, 2005. – *Governance matters IV : governance indicators for 1996-2004*, Washington, World Bank Policy Research (Working paper series, 3630).
- Knack S., Keefer P.**, 1997. – « Does social capital have an economic payoff ? A cross-country investigation », *The quarterly journal of economics*, 112, 4, pp. 1251-1288.
- Kuisel R.**, 1984. – *Le capitalisme et l'État en France. Modernisation et dirigisme au XX^e siècle*, Paris, Gallimard.
- Labbé D.**, 1997. – *Syndicats et syndiqués en France depuis 1945*, Paris, L'Harmattan.
- Landes D.**, 2000. – « Culture makes almost all the difference » dans **L. Harrison, S. Huntington** (éds.), *Culture matters : how values shape the human progress*, New York, Basic Books, pp. 2-13.
- Lefebvre A., Méda D.**, 2006. – *Faut-il brûler le modèle social français ?* Paris, Le Seuil.
- Mills C.**, [1957] 1997. – *L'imagination sociologique*, Paris, La Découverte.
- Minc A.**, 1987. – *La machine égalitaire*, Paris, Le Livre de poche.
- Orléan A.**, 1985. – « Incertitude et paradoxe », *Économie appliquée*, 1, pp. 133-153.
- Palier B.**, 2002. – *Gouverner la Sécurité sociale*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Peyrefitte A.**, 1976. – *Le mal français*, Paris, Fayard.
- Pierson P.**, 1994. – *Dismantling the welfare state ? Reagan, Thatcher and the politics of retrenchment*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ponthieux S.**, 2006. – « Usages et mésusages du capital social » dans **A. Bevort, M. Lallement** (dirs.), *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, Paris, La Découverte, pp. 89-105.

- Putnam R.**, 1995. – « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of democracy*, 6, 1, pp. 65-78.
- 2000. – *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York, Simon and Schuster.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.**, 1993. – *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Razafindrakoto M., Roubaud F.**, 2006. – *Peut-on se fier aux bases de données internationales sur la corruption ? Une confrontation entre enquêtes-experts et enquêtes-ménages en Afrique subsaharienne*, Paris, Développement institutions et analyses de long terme (Document de travail DIAL, 2006/17).
- Rodriguez J.**, 2007. – « Le sociologue, l'expert et le moraliste : à propos de la *social administration* anglaise », *Socio-logos*, 2.
- Rosanvallon P.**, 1981. – *La crise de l'État-providence*, Paris, Le Seuil.
- 1995. – *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Paris, Le Seuil.
- Simmel G.**, [1908] 1996. – *Secret et sociétés secrètes*, Paris, Circé.
- Weber M.**, [1904-1905] 1964. – *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon.

Pour susciter un débat, la Revue française de sociologie a proposé à Yann Algan et Pierre Cahuc de publier une réponse à l'article consacré à leur ouvrage. Pour des raisons de forme, la réponse reçue ne nous a pas paru publiable. Les auteurs ont refusé d'adopter une formulation plus académique, qui n'aurait rien changer sur le fond. Ce que nous regrettons vivement.