

7^e JOURNÉE DES SCIENCES SOCIALES

FONDATION POUR LES SCIENCES SOCIALES
sous l'égide de la Fondation de France

CRISES DE CONFIANCE ?

A photograph of three men in dark suits and blue ties standing in the rain. They are holding black umbrellas and yellow folders. The background is a blurred city street with rain streaks.

VENDREDI 22 NOVEMBRE 2019 de 9h00 à 17h30

Sciences Po
Salle Goguel
27 rue Saint Guillaume
75007 Paris

CRISES DE CONFIANCE ?

SESSIONS

-
- 1** **CONFIANCE ET POLITIQUE** Pages 4 à 7
-
- 2** **CONFIANCE ET EXPÉRIENCES** Pages 8 à 9
-
- 3** **CONFIANCE ET MÉDECINE** Pages 10 à 11
-
- 4** **CONFIANCE ET CAPITAL SOCIAL** Pages 12 à 13
-
- 5** **CONFIANCE ET RELATIONS INTERNATIONALES** Pages 14 à 15
-

La confiance est la vertu élémentaire de toute vie sociale. Sans confiance, les conduites des autres seraient imprévisibles et dangereuses, alors que la confiance permet d'anticiper les actions et les réactions de nos semblables. La confiance est réciproque ; nous avons confiance dans les autres parce qu'ils ont confiance en nous et que leur confiance nous lie à eux. La confiance étend les relations dans le temps des engagements, des promesses et des paroles tenues. La confiance dit ce que nous devons aux autres et ce que nous pouvons en attendre. C'est par la confiance que la vie sociale se déroule de manière généralement fluide et pacifique, sans que nous ayons à recourir sans cesse aux armes et aux tribunaux. Cette confiance de base va sans dire.

Pourtant, l'établissement de la confiance repose sur des dispositifs culturels, sociaux et institutionnels. Nous avons confiance dans des professionnels, comme les médecins ou les pilotes, parce que nous avons confiance dans des institutions médicales et techniques et, plus largement, dans la science et dans les déontologies professionnelles. Nous avons confiance dans les techniques et dans la science, parce que nous en voyons des effets pratiques, mais aussi parce que nous avons confiance en la Raison. Nous avons confiance dans la monnaie tant que les dettes sont remboursées, que l'inflation est modérée et qu'il n'y pas de crise aiguë. Nous avons confiance dans les institutions démocratiques parce que nous adhérons à des procédures et à des valeurs particulières. Nous avons confiance parce que nous savons que la loi oblige à tenir ses engagements sans qu'il soit toujours nécessaire de porter plainte. Nous avons confiance dans ceux que nous ne connaissons pas parce que nous supposons qu'ils croient aux mêmes normes, aux mêmes valeurs, et que nous sommes liés dès lors par un contrat de confiance implicite. En définitive, bien que la confiance semble être une attitude spontanée, elle est établie par l'emboîtement de dispositifs institutionnels, culturels, économiques, juridiques, politiques, techniques et, souvent même, imaginaires et religieux.

LES JUIFS FACE AUX POUVOIRS ÉTRANGERS DANS L'ANTIQUITÉ : DE LA CONFIANCE À LA GUERRE (200 AV. J. C. – 135 APR. J. C.)

Michaël Girardin

Historien, Maître de Conférences à l'Université du Littoral – Côte d'Opale (HLLI – CRHAEL)

Dans l'Antiquité, Dieu est vu par les Juifs comme le seul véritable maître de son peuple, mais il faut bien accepter le pouvoir des rois étrangers, à l'époque où la Judée a perdu toute indépendance et n'est qu'une province dans des empires immensément vastes. Les prêtres du temple unique de Jérusalem choisissent de négocier avec ces pouvoirs afin d'obtenir des concessions. En échange, ils assurent l'obéissance populaire en affirmant que ces souverains sont élus de Dieu et qu'il faut, par confiance dans la divinité, leur obéir en tout. Mais progressivement, les souverains étrangers s'éloignent du compromis initial et mettent les prêtres dans une situation délicate, certains perdant toute confiance en eux et les pensant corrompus.

Cette rupture du lien de confiance que les prêtres prétendaient être seuls aptes à établir entre les individus d'une part et, d'autre part, les pouvoirs séculiers comme célestes, entraîne une multiplication des options politiques divergentes, lesquelles se radicalisent et s'opposent de plus en plus. Certains professent que l'on ne peut faire confiance qu'en Dieu seul et qu'aucun homme ne saurait gouverner son peuple. D'autres recherchent le messie, celui qui saurait la volonté de Dieu et qui, quoiqu'il soit un homme, n'en serait pas

moins légitime à gouverner. D'autres encore, s'attachent coûte que coûte à l'ordre ancien et sont convaincus que la seule chance de salut pour les Juifs dans un monde hostile, c'est d'obéir aux puissants même si l'on s'en défie, et d'avoir foi que Dieu, un jour, fera justice aux siens des peines endurées avec patience.

Cet éclatement de la société conduit à une série de guerres meurtrières, qui donnent aux souverains étrangers la conviction que le peuple juif ne sait pas vivre en paix : en 135 de notre ère, l'empereur romain Hadrien décide d'abolir la Judée et de fonder la province de Palestine, pour en finir avec le désordre. Entre l'accueil spontané des rois grecs en 200 av. J. C. et cet état de conflit permanent à l'époque romaine, une série de ruptures se sont opérées, faisant passer le peuple juif de la confiance (incitée par les prêtres) à la certitude de la nécessité de mener la guerre.

LA CONFIANCE DANS L'ÉTAT. UNE RELATION PRATIQUE ET SYMBOLIQUE

Alexis Spire

Directeur de recherche au CNRS (IRIS-EHESS)

Depuis plusieurs années, les gouvernés multiplient les signes de défiance à l'égard des institutions étatiques. Ce désenchantement n'a pas la même intensité selon les institutions concernées. : si 80 % des personnes déclarent faire tout à fait ou plutôt confiance à la police, cette proportion atteint à peine 50 % dans le cas de la justice. Les variations sont très importantes d'une sous-population à l'autre : les groupes socioprofessionnels du haut de l'échelle sociale se montrent bien plus confiants envers la puissance publique que les classes populaires, et il en est de même pour les plus de 60 ans par rapport aux plus jeunes.

La confiance dans l'Etat n'est pas seulement une représentation abstraite ou une appréciation à distance ; elle se mesure aussi selon la propension qu'ont les individus à solliciter les agents qui l'incarnent. Or, en cas de conflit avec un voisin, les personnes qui font appel à la police sont aussi celles qui déclarent faire le moins confiance aux forces de l'ordre. En cas de litige avec une entreprise commerciale, les justiciables qui portent leur affaire devant le tribunal ne sont pas ceux qui se déclarent le plus confiants envers la justice. Ainsi, le rapport aux institutions étatiques renvoie à deux formes de confiance bien distinctes, l'une symbolique et l'autre pratique. Ces deux composantes du rapport aux institutions sont relativement indépendantes l'une de l'autre mais peuvent interagir entre elles.

Les expériences pratiques accumulées au contact des institutions sont autant de rapports ordinaires à l'Etat qui sont susceptibles de transformer la représentation qu'en ont les gouvernés. Avoir eu plusieurs contacts avec les forces de l'ordre se traduit par exemple par un plus faible niveau de confiance envers la police et il en est de même concernant la justice. En revanche, les contribuables ayant eu plusieurs contacts avec le fisc ont plus de chance de se déclarer confiant envers cette institution. Ainsi, les expériences accumulées au contact de la police, du fisc et de la justice sont autant de formes de socialisation à l'Etat qui influent sur les représentations et le rapport de confiance envers ces institutions.

LE CONTRÔLE POPULAIRE DES ÉLU.E.S

Charles-Édouard Sénac

Professeur de droit public, Université de Bordeaux, (CERCLE et CURAPP-ESS)

Le modèle du régime démocratique représentatif est aujourd'hui à bout de souffle. Les démocraties représentatives ne parviennent plus à maintenir le lien de confiance entre les électeurs et leurs représentants, pourtant censés parler et agir en leur nom. Plus grave encore, la défiance populaire à l'égard du personnel politique a atteint des niveaux sans précédents, comme l'a manifesté de manière éclatante le mouvement des « gilets jaunes ».

Dans ce contexte, quelles sont les solutions démocratiques pour donner au régime représentatif un second souffle ? La voie de la démocratie directe, régime dans lequel les citoyens prennent directement les décisions politiques, sans déléguer cette tâche à des représentants, est exclue. La population n'a, dans son immense majorité, ni le temps, ni l'envie de gouverner. La démocratie participative, jadis promise d'un ré-enchantement démocratique, a de longue date montré ses limites. Les consultations de la population, aussi nombreuses et variées soient-elles, ne lui permettent pas de prendre une part active dans la conduite des affaires publiques.

Il existe une troisième voie qui consiste à donner aux gouvernés un pouvoir d'influence sur les gouvernants, de manière à ce que ces derniers rendent effectivement des comptes aux citoyens. Ces institutions de contrôle populaire sont peu développées à ce jour car elles s'inscrivent en opposition frontale avec la logique traditionnelle du régime représentatif

qui veut que l'élu soit totalement indépendant des électeurs. De plus, la menace du populisme qui plane sur les régimes occidentaux conduit à envisager avec prudence, sinon méfiance, des procédures qui peuvent conduire à opposer la population aux élites politiques. Ceci étant, compte tenu de l'ampleur du malaise démocratique contemporain, est-il encore possible d'ignorer une solution telle que le contrôle populaire des élu.e.s ?

La France, par exemple, a déjà fait un pas en sa direction en mettant en place un système de surveillance des responsables publics : les mécanismes de transparence de la vie publique, instaurés après l'affaire Cahuzac, donnent à la population la possibilité de consulter les déclarations d'intérêts et de patrimoine des plus hauts dirigeants politiques. À l'étranger, d'autres États sont allés plus loin encore dans le contrôle populaire des gouvernants. Ainsi, aux États-Unis et au Royaume-Uni, le *recall* permet aux citoyens de destituer un élu avant le terme de son mandat et d'exiger l'organisation d'élections anticipées. En Italie et en Suisse, le mécanisme du veto populaire donne aux électeurs la faculté de voter par référendum contre une réforme adoptée par leurs représentants et ainsi d'avoir le dernier mot. Il reste à déterminer si ces institutions du contrôle populaire des élu.e.s sont effectivement en mesure de restaurer la confiance citoyenne dans les institutions démocratiques.

LA CONFIANCE (FIDES) DANS LE DISCOURS MONÉTAIRE DES EMPEREURS ROMAINS

Antony Hostein

Historien, Directeur d'études à l'École Pratique des Hautes Études (UMR 8210 ANHIMA)

Si la confiance demeure une vertu cardinale des relations sociales et politiques dans des régimes démocratiques construits autour de la pratique électorale et de la délégation de pouvoir, qu'en est-il des systèmes politiques autocratiques ? Un détour par l'Antiquité, parce qu'il implique un décentrage du regard, permet de cerner le sujet sous un éclairage original. Discipline de l'histoire qui traite des monnaies, la numismatique ouvre des perspectives inédites dans la mesure où elle fonde son analyse sur une documentation produite de manière sérielle, continue, massive. A la différence des auteurs anciens, elle émane directement du pouvoir.

L'objet de mon enquête est de suivre l'apparition, le développement puis la disparition du thème de la *fides* – confiance en latin – sur les milliers de monnaies frappées par les empereurs romains et parvenues jusqu'à nous. L'analyse porte à la fois sur le mot *fides* qui apparaît sur les légendes mais aussi sur la façon dont l'idée de confiance peut s'incarner dans des images simples et stéréotypées. Ces éléments apparaissent au revers (dos) des pièces, le droit (face) étant réservé à la représentation de l'effigie du prince.

Quel usage firent donc les empereurs romains de la *fides* dans leur discours monétaire, entre les I^{er} et le IV^e siècles de notre ère ? Deux lignes de force se dégagent de mon étude. La première est que le thème de la *fides* surgit et fleurit sur les

monnaies d'abord durant des périodes de crises politiques graves : complots, usurpations, guerres civiles. Il apparaît durant la crise des années 68-69 ; il est très présent dans le monnayage de Commode (180-192) après des complots ; puis plus tard chez des usurpateurs au III^e siècle, etc. La deuxième est que le thème, dans le discours monétaire, vise au premier chef les militaires, en particulier les soldats de la garde impériale. Ce lien s'exprime en images. La représentation civile des mains jointes (geste du serment) ou de la personnification tenant des symboles de prospérité (fruits, corne d'abondance) tend à disparaître avec le temps au profit de personnalités militaires portant des étendards ou des aigles légionnaires. Cette transformation iconographique s'accompagne d'une évolution des légendes monétaires, où la *fides publica* disparaît au profit de la seule *fides militum*.

Ainsi et pour simplifier, il ressort que moins les princes sont assurés dans leur légitimité et plus ils ont tendance à invoquer la *fides* dans leur discours monétaire, en particulier celle de l'armée, acteur déterminant de l'accès puis du maintien au pouvoir. Dans un système autocratique, s'il n'y a pas de place pour un débat public sur la confiance des gouvernés vis-à-vis des gouvernants, si les dirigeants ne sont pas élus, il n'en demeure pas moins – c'est une évidence – que ces derniers doivent construire en permanence, par des processus complexes et subtils, la légitimité de leur pouvoir.

SOMMES-NOUS TROP CRÉDULES ?

Marion Vorms

Maître de conférences en philosophie à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne ; chercheuse à l'IHPST (Institut d'Histoire et de Philosophie des Sciences et des Techniques) ; membre junior de l'Institut universitaire de France

Dire que les gens ont tendance à croire, sans examen préalable, les choses qu'ils lisent ou entendent : voilà qui relève pratiquement du lieu commun. Par ailleurs, on observe souvent que, lorsque nous recevons une information, même si cette dernière se trouve ultérieurement démentie ou sa source discréditée, elle continue à exercer une influence dans nos raisonnements et nos décisions. Ce serait là une des bases de la force des rumeurs, par exemple, mais aussi de la nocivité des calomnies, dont on sait que la victime ne se remet jamais tout à fait même quand elles sont démenties, ou encore de l'influence et de la circulation des *fake news*.

Ces différents phénomènes, qui ne sont pas nouveaux mais qui sont particulièrement visibles à l'heure du développement des réseaux sociaux, font l'objet de nombreuses études en psychologie cognitive et sociale. Une théorie influente, due au psychologue américain Daniel Gilbert, affirme que notre fonctionnement cognitif implique que, lorsque nous lisons ou entendons quelque chose, nous ne pouvons pas ne pas d'abord le croire. Gilbert prétend ainsi montrer, par un ensemble d'expériences devenues célèbres, que même quand un énoncé est explicitement démenti, nous avons tendance, pour peu que nous ayons l'esprit occupé à autre chose, à l'accepter et à le retenir comme vrai sans autre forme de procès. Cela serait la preuve que le premier mouvement naturel est bien l'acceptation.

Avec des chercheurs en psychologie cognitive de Londres, nous avons repris une des expériences de Gilbert en montrant que, si l'on fait varier la plausibilité des énoncés en question, la tendance à la crédulité que Gilbert prétend mettre en évidence, non seulement s'annule, mais encore s'inverse. Autrement dit : s'il est vrai que nous avons tendance à continuer à croire ce que l'on nous dit même quand c'est démenti pour peu que cela soit plausible, c'est exactement l'inverse qui se produit pour les énoncés peu plausibles : nous avons tendance à les rejeter, quand bien même ceux-ci sont ultérieurement confirmés.

Une des intuitions sous-jacentes à notre travail est que cette apparente crédulité fondamentale n'est peut-être pas tant une tendance irrationnelle et automatique de l'esprit humain qu'une manière plutôt raisonnable, quoique faillible, de traiter les informations. Il n'est pas déraisonnable de plutôt croire ce que l'on nous dit que l'inverse — sauf raison particulière d'en douter. Plutôt que d'en appeler à l'irrationalité fondamentale des êtres humains ou à ce que l'on appelle les « biais » cognitifs, notre démarche consiste à accorder davantage de place à ce qu'il y a de rationnel dans certains comportements apparemment irrationnels — et dont les effets peuvent effectivement être délétères.

LE SOURIRE DE MA BOULANGÈRE ETUDE SUR LES INTERACTIONS ENTRE ÉCHANGES MONÉTAIRES ET EXPRESSIONS FACIALES

Sacha Bourgeois-Gironde

Professeur des Universités, Département d'Economie, Université Paris 2 et Institut Jean-Nicod, Ecole-Normale Supérieure

En tant qu'économiste expérimental et chercheur en sciences cognitives, je m'intéresse à la manière dont notre fabrique biologique continue à interférer avec nos comportements économiques. Nous vivons et agissons au quotidien avec deux temporalités. Un temps très long : celui de notre évolution biologique. Certaines de nos expressions faciales et de nos postures corporelles, malgré un processus approfondi de socialisation et d'éducation, peuvent nous échapper et nous trahir encore en partie, du fait de leur appartenance à notre nature profonde. Une temporalité plus récente : celle de nos environnements économiques, de nos institutions, de nos mécanismes d'échange, du marché. Les pièces de monnaie, qui m'intéressent au premier chef, ne datent que d'environ sept mille ans. Cela ne suffit pas pour avoir influencé notre fonctionnement biologique en profondeur. J'ai étudié ailleurs la manière dont une certaine partie de notre cerveau a recyclé d'anciens circuits neuronaux pour un décodage automatique de la validité monétaire. Mais il n'en demeure pas moins qu'il y a des conflits latents entre les ancrages biologiques de longue durée et le temps de l'économie marchande.

Je développe l'exemple de la boulangère qui vous sourit mais vous trompe sur la monnaie

et je reproduis une situation comparable en laboratoire à l'aide d'un jeu d'échange économique entre deux partenaires appelé jeu de la confiance. Ce que nous observons dans notre expérience est un impact beaucoup plus fort du sourire que de l'équité monétaire sur la poursuite des échanges. Les sourires sont des expressions faciales que, par défaut et de manière automatique, nous considérons comme des signaux relativement fiables. Ce sont en principe des signaux de coopération et de bonne intelligence. De plus, recevoir un sourire est interprété par notre cerveau comme un stimulus positif, une récompense, quelque chose qui a plus de valeur biologique que l'argent, en fait. Cela peut contribuer à détourner l'attention de la transaction monétaire qui passe au second plan.

Mes travaux de recherche m'amènent à relativiser la puissance de nos institutions économiques. Les échanges monétaires sont conçus pour favoriser l'anonymat, pour ne plus dépendre des humeurs des autres. Mais quand les émotions et la monnaie coexistent dans une transaction monétaire, leurs visées doivent coïncider, sinon il y a risque de disruption du mécanisme économique.

LA CONFIANCE DANS LA TECHNOLOGIE EN SANTÉ : LE RÔLE DE LA CONFIANCE DANS LE MÉDECIN

Roxana Ologeanu-Taddei

*Maître de conférences HDR, Montpellier Recherche Management,
Université de Montpellier*

La relation entre le patient et le médecin a beaucoup évolué ces dernières années, avec l'institution de nouveaux droits pour les patients. Dès lors, avec l'essor des technologies digitales et des applications pour aider les patients à prendre en main leur santé, nous pourrions nous attendre à ce que les patients s'emparent de ces nouvelles technologies pour s'affranchir encore plus de la relation avec le médecin, perçue comme trop hiérarchique, voire pour remettre en cause la relation d'expertise du médecin.

Or, deux études qui nous avons menées autour de la question de la confiance dans l'intelligence artificielle (IA) montrent qu'il n'est rien. Tout d'abord, la plupart des personnes interrogées estime avoir peu de connaissance et pas d'expérience de la IA en santé. Par conséquent, certains estiment une certaine peur et un rejet de l'IA considéré comme un concurrent à l'humain, alors que la relation médecin-patient semble idéalisée, basée sur le contact humain et l'auscultation.

De façon générale, le médecin apparaît comme le garant de la confiance dans l'IA, quel que soit l'âge des répondants. Même ceux qui appréhendent l'IA dans une perspective positive et qui ont une connaissance plus poussée de l'informatique, considèrent que l'IA ne peut être que complémentaire de la compétence du médecin.

De façon générale, les réponses se situent sur deux axes : l'un allant de l'analyse brute à l'analyse complexe, que nous appelons l'axe de la nature du diagnostic, et l'autre allant du cas général aux cas particuliers, que nous proposons d'appeler l'axe de la nature des cas. Ainsi, l'IA est considérée plus compétente qu'un médecin uniquement lorsque le diagnostic est vu comme un calcul sur un nombre important de données (cas). A l'opposée, le médecin est considéré plus compétent pour le diagnostic par les répondants qui estiment que le diagnostic n'est pas une « analyse brute » mais exige prise en compte des éléments contextuels, psychologiques, émotionnels, ainsi que de l'intuition ou du flair. Pour les cas particuliers ou maladies rares, les réponses sont plus mitigées. Les réponses, minoritaires, qui voient l'IA plus compétente ou fiable que le médecin font référence aux aspects négatifs du « facteur humain » que l'IA permet d'effacer : le stress et la fatigue.

LA PLACE DE LA CONFIANCE DANS LE PROCESSUS DÉCISIONNEL RELATIF AU CHOIX D'UNE MÉTHODE DE DIALYSE CHEZ LES PATIENTS INSUFFISANTS RÉNAUX CHRONIQUES

Abdou-Simon Senghor

Chercheur postdoctoral à l'université de Sberbrooke (UdeS)

La loi du 04 Mars 2002 sur la démocratie sanitaire confirmée par celle de 2009 qui légalise l'éducation thérapeutique du patient (ETP) ont explicitement souhaité une participation active du patient à sa prise en charge en général et aux décisions thérapeutiques en particulier. La relation thérapeutique telle qu'elle est perçue, ne peut avoir d'effet positif sur la santé du patient tant qu'une relation de confiance n'est pas établie entre eux. Le but de cet article est de montrer la manière dont le patient qui expérimente plusieurs contextes socialisateurs construit son choix de méthode de dialyse à partir de la production de la confiance avec différents acteurs : famille, pairs patients, médecins, équipe d'ETP. Notre étude a révélé l'existence de relations de confiance non exclusives à la relation entre patient et professionnel de santé.

Ainsi, trois types de confiance ont été observés : la *confiance déplacée* est celle qui correspond à une relation de confiance que le patient expérimente avec d'autres acteurs comme la famille, les patients ou autres individus autres que le professionnel de santé (par exemple le médecin). La *confiance déléguée* est un type de confiance qui peut, soit servir à rétablir la relation de confiance entre le patient et le médecin, soit favoriser l'adhésion décisionnelle du patient aux décisions du médecin.

Ce dernier mobilise des collègues de travail en qui le patient a plus confiance pour favoriser une relation médecin-patient avec moins de tensions. La *confiance distribuée*, quant à elle, correspond à une prise en compte par le patient d'informations fournies par des sources différentes dans la construction de ses choix.

L'existence de ces différents types de confiance, implique des intrusions d'ordre social (famille, pairs patients, ...) d'ordre politique à travers la mise en place de dispositifs dont l'objectif est de favoriser la participation du patient en tant qu'acteur de sa prise en charge comme l'ETP.

Il serait important d'axer les recherches futures sur l'analyse des discours des professionnels de santé sur les facilitateurs et obstacles à l'établissement d'une relation de confiance entre eux et les patients afin de promouvoir une prise en charge efficace.

LE CAPITAL D'AUTOCHTONIE CONTRE LA RÉVOLUTION QUANTITATIVE DE LA BANQUE

Gilles Laferté

Directeur de recherche INRA (CESAER)

A travers ses milliers de Caisses Locales qui maillent le territoire, le Crédit Agricole s'est construit comme une banque mutuelle dont le pouvoir d'octroi du crédit était tenu par les administrateurs des Caisses Locales, majoritairement des agriculteurs plus quelques commerçants et artisans. L'autochtonie et l'interconnaissance était la base de cette économie de face-à-face. Ces administrateurs, au centre de la notabilité agricole et économique locale, fonctionnaient comme autant d'agents de collecte d'informations pour la banque.

Progressivement, l'identification économique, la production de l'information économique standardisée et garantie par des institutions, est venue bousculer cette économie du face-à-face. L'avènement des agences et de la structure salariée du Crédit Agricole ne cesse de se renforcer. La bancarisation généralisée de la population s'appuie sur une collecte standardisée et automatisée de l'information économique. Cette collecte se fait par l'usage d'outils externes aux banques mais aussi par la création d'outils propres dont l'histoire ne fait qu'annoncer leur généralisation : l'usage des outils d'identification de l'Etat (carte d'identité, extrait Kbis), la généralisation de la comptabilité et des « bilans » dans la tenue des petites entreprises (années 60 et 70), le recours à l'identification économique des citoyens (les feuilles d'impôts), la salarisation de la société (l'usage des bulletins de salaires années 70), les fichiers négatifs de

la Banque de France (début années 90), la mise au point de la gestion des risques par les historiques bancaires (années 80 et 90), la diffusion des grilles de credit scoring (année 2000) et aujourd'hui la collecte possible de données personnelles à très grandes échelles. Les conseils des administrateurs des Caisses Locales se sont transformés en réunions d'information sur l'activité bancaire conduite par la structure salariée.

Mais la question de l'appartenance locale et sociale se rejoue au sein même des agences. En effet, si l'administrateur doit être pleinement inséré au milieu local, l'agent de banque se doit lui d'être plus à distance. Un jeu constant se rejoue entre autochtonie, appartenance locale, distance sociale dans la relation bancaire et la confiance ou non accordée. Souvent d'extraction agricole et locale pour les plus anciennes générations, les employés connaissent une sociologie en rapide évolution à mesure des mobilités croissantes et de l'exigence de diplôme. L'extériorité sociale et locale semble un peu plus forte, extériorité aux familles du canton, à l'agriculture, aux mondes ruraux... Si la clientèle semble attachée à une forte personnalisation de la relation bancaire, à l'inverse, la direction de la banque cherche à limiter les effets d'interconnaissance employé-client. Plusieurs ex-employés bancaires de ces cantons agricoles ont compris cette difficulté de la relation bancaire contemporaine et s'installent alors comme conseiller financier pour retrouver des relations bancaires personnalisées.

CITOYENS À PLUSIEURS : LA PROCURATION, UN CONTRAT DE CONFIANCE ?

Baptiste Coulmont

Professeur, Université Paris 8 (CRESPPA)

L'instauration du suffrage universel masculin en 1848 s'est accompagnée progressivement de la mise en place de dispositifs matériels visant à assurer la *sincérité du scrutin*. Ces dispositifs ont pour but de séparer l'électeur de son réseau de relations, d'établir un espace propre à l'expression de son for intérieur, de s'assurer de l'identité individuelle de la personne. Il s'agit, en bref, de constituer un individu politique, autonome, responsable de ses actes, décidant seul, individuellement, de la destination de ses suffrages.

L'organisation concrète du vote par procuration montre cependant qu'à côté de cette citoyenneté individualiste cohabite une « citoyenneté relationnelle ». Depuis 1946 et jusqu'à nos jours, le Code électoral autorise sous une forme dérogatoire, une forme de vote qui n'est en effet ni secrète, ni individuelle, et qui repose sur un contrat de confiance. Le vote par procuration met en scène un citoyen inséré dans des réseaux de confiance interpersonnelle, un citoyen qui ne vote pas seul ; il met aussi en scène le nécessaire accompagnement institutionnel de cette relation de confiance (le dispositif général doit donner confiance à l'électeur) ; enfin, il ouvre de nouvelles possibilités de fraude, et donc de trahison de la confiance généralisée.

Le vote par procuration est d'abord créé pour que des personnes éloignées de leur lieu de résidence (marins...) puissent voter. Il s'ac-

compagne d'une série de contrôles *a priori* (témoins, procédures lourdes...) et *a posteriori* (listes des procurations accessibles à tout citoyen). Mais en même temps, ces mêmes parlementaires laissent grande ouverte la possibilité d'établir des « procurations politiques », en permettant aux partis, de manière privée, d'organiser l'appariement entre mandant et mandataire.

Ainsi ils développent une nouvelle conception du citoyen : ce dernier n'est pas uniquement l'électeur stable, inscrit là où il réside et qui vote en main propre, c'est le citoyen mobile — stagiaire, cadre, expatrié, senior en vacances... — qui utilise son réseau de relations pour déléguer son vote. Cette conception s'appuie, depuis une quinzaine d'année, sur la libéralisation de l'accès à la procuration. Les parlementaires n'y voient désormais plus un risque de fraude, mais une manière de lutter contre l'absentéisme. Ce qui préside à la participation, ce ne serait pas tant le désir de voter, ni la confiance généralisée dans la démocratie représentative, mais l'existence d'une relation interpersonnelle de confiance ou de délégation.

La libéralisation du vote par procuration bénéficie alors aux plus mobiles des électeurs.

GAGNER LA CONFIANCE, INSINUER LA MÉFIANCE. LE TRAFIC INTERNATIONAL D'OBJETS ARCHÉOLOGIQUES

Emanuela Canghiari

Chercheuse postdoctorante, École des Hautes Études Hispaniques et Ibériques (EHEHI), Casa de Velazquez

Le trafic d'objets archéologiques est l'un des marchés les plus anciens, destructeurs et lucratifs du monde. A l'intérieur de ce marché illicite, l'industrie de la contrefaçon est une activité exportatrice qui procure des revenus substantiels. Même s'il s'agit d'un commerce à comptabilité difficile, les experts estiment que le 80% des pièces qui circulent en Europe sont des faux.

Ces faux archéologiques viennent ainsi parasiter la relation de confiance entre les acteurs du marché de l'art : les pilleurs de tombes, les intermédiaires, les collectionneurs et les institutions.

Dans cet univers délicat régi par le secret et les rumeurs, la question de la confiance et de la méfiance est fondamentale. En effet, la méfiance qui caractérise le marché fait partie souvent d'une stratégie réfléchie qui aurait une fonction spécifique : perturber le trafic, faire baisser les prix des objets et ternir la réputation de certains collectionneurs ou maisons de vente aux enchères.

Dans le cadre d'une enquête ethnographique portant sur le trafic de l'art précolombien, j'ai pu rencontrer des faussaires, notamment sur la côte nord du Pérou. Cette région désertique est définie comme l'Égypte d'Amérique latine à cause de découvertes archéolo-

giques extraordinaires qui ont eu lieu dans les dernières décennies, notamment autour de la civilisation Mochica (0-700 après J.C.). Les faussaires réemploient les matériaux, les moules et les instruments des anciens artisans qu'ils ont préalablement découvert lors de fouilles illicites des tombes précolombiennes. D'un côté, l'usage de ces outils permet d'esquiver ou de biaiser les preuves de datation. De l'autre, d'un point de vue symbolique, le recours à ces éléments anciens est censé conférer à l'objet une « aura » particulière. Ces artisans/faussaires affirment, en outre, être les héritiers directs des leurs ancêtres, ce qui leur donnerait les savoir-faire et l'autorité pour conférer à l'œuvre une certaine sacralité. Où est-ce que se situe donc la frontière entre l'authentique et le faux ? Quels sont les registres variés d'autorité, de loyauté et de légitimité qui sont en jeu dans les interconnexions ?

En définitive, les faux archéologiques provoquent des troubles concrètes dans le marché. D'un côté, ils entraînent la rupture des liens de confiance, et, par conséquent, des formes de justices privée ; de l'autre, ils basculent les cadres de références et les régimes de valeurs.

CRISE ALIMENTAIRE : QUAND LA TRAHISON EST PUNIE !

Thao Bui-Nguyen

Maître de conférences en Marketing, Université Toulouse 2 Jean-Jaurès

Nous vivons aujourd'hui dans un monde de crises. Certaines menacent directement notre vie, voire notre survie. La crise de la vache folle en 1990 et la crise de la contamination par la salmonelle du lait en poudre de Lactalis en 2018 en sont de parfaits exemples. Ces cas représentent, entre autres, des crises alimentaires durant lesquelles, la santé du consommateur est mise en danger. D'une autre manière, le client devient victime de sa propre consommation et de sa confiance dans le produit qu'il avait choisi.

Comment réagit le consommateur face à cette situation ? notamment vis-à-vis de l'entreprise-responsable présumé de la crise ? de la commercialisation du produit défectueux ?

Manger n'est pas un acte banal de consommation. Plusieurs recherches en sociologie de l'alimentation ont montré que manger est, avant tout, un acte de confiance car l'individu devient ce qu'il mange au sens propre mais également au sens figuré. Dans le cadre des crises alimentaires, l'individu réalise avoir consommé un produit nocif pour sa santé. Pour certains, dans leurs représentations mentales, un aliment nocif serait considéré comme un produit impur qui provoque un risque de souillure et met également en danger leur identité. Le consommateur devient furieux. Il a le sentiment d'être trompé. Ce sentiment de

trahison est exacerbé s'il est un client fidèle de l'entreprise. Dans ce cas, des consommateurs peuvent décider de se venger comme nous pouvons le constater à travers des appels à boycott ou des lancements de plaintes collectives contre l'entreprise fautive.

Cette recherche porte sur l'explication de ces réactions notamment des différences entre divers types de client. Un client fidèle réagit-il de la même manière qu'un client qui n'a jamais eu d'expérience avec l'entreprise ? Les travaux de Grégoire et ses collègues en matière de marketing des services ont proposé deux effets de la qualité de la relation marque-client qui permettent d'expliquer la décision de vengeance du client : l'amour pardonne tout et l'amour se transforme en haine. En effet, dans quelle condition un client parvient-il à pardonner à l'entreprise d'avoir causé cette crise ? Et, en quelque sorte, d'accepter que sa confiance ait été mal placée ? Dans quel contexte un client fidèle engagé et attaché aux valeurs de l'entreprise décide de punir de manière forte son ex-marque préférée ?

Chaque année depuis 2012, la Fondation pour les sciences sociales met en place douze bourses d'appui à la rédaction d'un article inédit dans un domaine de recherche commun. Toutes les sciences sociales sont concernées : économie, droit, sociologie, histoire, géographie, études urbaines, science politique, anthropologie. Les bourses s'adressent aux chercheurs en début ou milieu de carrière. Sont éligibles les personnes de toute nationalité et tout statut, rattachées à des universités ou des organismes français (même si elles exercent à l'étranger), ayant moins de 50 ans et titulaires d'une thèse. Les contributions doivent être nourries de données et publiables dans des revues scientifiques. Rédigée avec l'appui éditorial de la Fondation, une version plus accessible est présentée à la Journée des sciences sociales. Au préalable, plusieurs réunions avec la direction scientifique offrent aux lauréats l'occasion unique de discuter entre eux leurs projets et de se former à la prise de parole.

FONDATION POUR LES SCIENCES SOCIALES

Créée en 2011 sous l'égide de la Fondation de France, la Fondation pour les Sciences Sociales (FSS) entend soutenir le développement de la recherche et du débat en sciences sociales.

Son directeur scientifique est **Claudia Senik**
Professeur d'économie à Sorbonne-Université et à l'École d'économie de Paris

Son secrétaire général est **José Manuel Coelho**
Juriste, Directeur de la Recherche à l'Université Paris 8 Vincennes - Saint-Denis

Le comité scientifique comprend :

Hippolyte d'Albis
Directeur de recherche au CNRS et professeur à l'École d'économie de Paris

Françoise Benhamou
Professeur d'économie à l'Université Paris 13, membre du collège de l'ARCEP

François Dubet
Professeur émérite à l'Université de Bordeaux et Directeur d'Études à l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris

François Héran
Professeur au Collège de France

Monika Queisser
Directrice de la division Politiques sociales de l'OCDE

Hélène Ruiz Fabri
Directrice de l'Institut Max Planck Luxembourg pour le droit procédural international, européen et réglementaire

René Sève
Président de l'Association française de philosophie du droit

Florence Weber
Professeure à l'École normale supérieure

Financée sur fonds privés, la FSS est administrée par un comité exécutif. Ses orientations de recherche relèvent uniquement de la direction scientifique et du comité scientifique.

CONTACT contact@fondation-sciences-sociales.org
SITE <http://fondation-sciences-sociales.org>

EN PARTENARIAT AVEC **Le Monde**