

AU DÉBUT EST LA CONFIANCE

Collection « La pensée élargie » dirigée par Jean-Marc Ferry

© Éditions Le Bord de L'eau 2020
www.editionsbdl.com
33310 Lormont

ISBN : 978-2-35687-7406

MARK HUNYADI

AU DÉBUT EST LA CONFIANCE



Avant-propos

J'ai écrit les dernières lignes de ce livre, commencé des années plus tôt, en mai 2020, à un moment où l'épidémie dite du Coronavirus ou de la Covid-19 ravageait le monde et l'Europe, suscitant dans les populations une angoisse moyenneuse. Elle confinait durablement les gens à leur domicile, privait les enfants d'école et obligeait toutes celles et ceux qui le pouvaient à travailler à distance. En quelques semaines, elle fit mettre genou à terre aux économies nationales et mondiales, mit en péril des gouvernements et condamna les individus qui n'en mouraient pas à un isolement social qui les fit basculer dans un mode d'existence qu'ils n'avaient jamais connu, à l'exception des grands aînés qui avaient vécu la guerre. À l'heure où j'écris ces lignes, on ne sait pas vraiment comment tout cela finira, ni avec quelles conséquences. Peut-être aucune autre que d'avoir brutalisé des destins individuels, comme il sied à tout grand événement, mais peut-être aussi de plus lourdes, irréversibles à l'échelle de nos sociétés.

Le lecteur jugera bien vite que *Au début est la confiance* n'est pas un livre de circonstance. Mais cette circonstance sanitaire inopinée ne pouvait manquer de m'interroger, et d'interroger le propos de ce livre, qui porte justement sur le lien social. Avec la brutalité d'un rideau qui tombe, il était soudain demandé aux individus, le plus souvent regroupés en cellules familiales, de renoncer à des pratiques de civilité élémentaires – se donner la main, s'embrasser, se tapoter dans le dos, partager un verre. De renoncer aussi à des déplacements inutiles et à tous ceux de leurs loisirs qui pouvaient propager le virus. Certains s'y sont pliés de bonne grâce, d'autres tentaient encore de s'y soustraire, avec une incivilité que le contexte sanitaire transformait en dernier sursaut d'arrogance individualiste. Le paradoxe, néanmoins, était là : la première règle coercitive qui s'imposait aux individus depuis des générations était une règle qui imposait collectivement l'isolement. Ce qui nous rassemblait, dans une sorte d'oxymore social inédit, était d'être isolés les uns des autres.

Ainsi, jour après jour, confinés devant nos écrans, claquemurés dans nos appartements, nous voyions enfin *in vivo* ce à quoi ressemblait ce que les théoriciens

avaient modélisé de longue date, et dont les économistes ont fait leur credo : l'individu isolé, coupé de sa vie sociale vivante, gérant ses affaires comme un pilote dans son cockpit. Cette dernière image, je l'avais utilisée dans ce livre bien avant de rédiger cet avant-propos, et elle désignait par métaphore l'individu organisant tous les aspects de sa vie par l'intermédiaire des applications numériques qui désormais, médiatisent ses relations au monde. Individu, comme on le verra, *nominaliste*, guidé par ses seules représentations, volontés et désirs, en fonction des informations dont il dispose. Solitaire, donc, et qui ne se résout à entrer en contact avec autrui que s'il y flaire quelque intérêt. À cet individu souverain, c'est donc, dès ses origines, le *contrat* qui est apparu comme le mode de relation approprié – c'est pourquoi il est l'individu élémentaire du Contrat social ou du Choix rationnel, comme on voudra, individu aujourd'hui connecté s'orientant dans les données, et dont les choix libres ne sont censés être guidés que par ses propres évaluations et aspirations.

Confinés dans nos cockpits, nous étions devenus des individus *abstraits* au sens de Marx – des individus isolés, privés de la transcendance d'autrui et de la chair de la vie sociale. Abstraits, donc *aliénés*, devenus autres que nous. Mais c'est la solitude, l'isolement, la privation d'autrui qui se sont révélés aliénants, pas autrui lui-même : « L'enfer, c'est les autres », proclamait fièrement le penseur de la liberté individuelle souveraine, mais nous pouvions voir maintenant l'enfer que cela pouvait être, sans les autres. Les populations confinées s'en souvenaient maintenant bruyamment, en célébrant tous les soirs à la même heure, penchées à leurs fenêtres ou leur balcon, celles et ceux qui sans compter leurs heures se dévouaient à l'aide d'autrui, illustrant dans sa dramatique nudité la dépendance élémentaire dans laquelle nous sommes à son égard : la dépendance biologique. L'autoconservation elle-même, si chère aux théoriciens du Contrat social, lequel fonde notre imaginaire politique moderne, dépend éminemment des autres. Mes voisins le savaient mieux que Hobbes, Locke ou Sartre.

Les théoriciens des robinsonnades de l'état de nature, les doctrinaires de la volonté souveraine, les thuriféraires de la rationalité solitaire et du calcul rationnel, ont construit un monde, le nôtre, qui ne se souvenait plus de la socialité originaire de l'homme. La Covid-19, accident de la nature due à la bêtise humaine, l'a brutalement rappelée, comme la prison rappelle la liberté. Ils avaient modélisé la volonté individuelle triomphante, alors qu'il faut modéliser la *relation* ; ils avaient modélisé la clôture sur soi, alors qu'il faut modéliser la transcendance à l'autre ; ils avaient construit un système d'arrogance, alors qu'une vie authentiquement humaine a besoin d'humilité.

Ce livre sur la confiance est donc un livre sur le lien social, et sur son devenir à l'ère numérique. On y trouvera aussi une critique des théories économiques de la confiance, qui veulent obstinément la réduire à un calcul, ce qui les met devant des difficultés conceptuelles qu'elles ont souvent reconnues, jamais résolues. La crise

du Coronavirus devrait désormais les faire réfléchir à ceci : le plus grand mal pour l'économie est venu, en ce début d'année 2020 qui la vit paralysée, de quelque chose que l'économie ne pouvait *ni calculer ni prévoir* – l'émergence d'un virus né, semble-t-il, de certaines pratiques d'interaction avec la vie animale, et apparu dans une ville que peu d'entre nous auraient pu situer sur une carte. La force calculante de l'économie est donc simultanément une force aveuglante, notamment quant à l'encastrement de l'économie dans le social, et à l'irréductibilité du social au calcul, comme le montrera la théorie de la confiance ici défendue. Ce livre est aussi, plus généralement, un livre sur la relation au monde – aux choses, aux autres ou aux institutions –, car toute relation au monde implique une forme de confiance. *Au début est la confiance* l'élucide à partir d'une théorie de *l'action*, c'est-à-dire à partir de la relation *pratique* à ce qui nous entoure. Parce qu'être dans le monde, c'est nécessairement *faire* quelque chose dans le monde, c'est *agir*. La structure fondamentale de cet agir implique à chaque fois de pouvoir *compter sur* la manière dont se comporteront les choses, les autres ou les institutions. Ce *compter sur*, force de liaison élémentaire, implique un *pari*, un pari où la volonté se découvre délogée de sa souveraineté, parce qu'elle doit parier sur quelque chose qui ne dépend pas d'elle.

Confiance est le nom de ce pari.

Introduction

L'individu dans son cockpit

Faire confiance, on fait cela tous les jours, sous toutes les latitudes et dans toutes les langues. Aucune action ni interaction ne pourrait avoir lieu sans un minimum de confiance. L'enfant commence par croire ce que lui disent les adultes : au début est la confiance. Voici que je marche dans la rue, sans penser une seconde que le sol peut s'effondrer sous mes pieds : confiance. Je hèle un ami, confiant qu'il me reconnaîtra, confiant qu'il me répondra. Je ne prendrais pas un taxi si je n'avais un minimum de confiance dans le chauffeur, et personne ne prendrait l'avion ni même le train s'il n'avait confiance dans le savoir accumulé des ingénieurs. Les échanges économiques, la sécurité juridique et la vie politique vivent les crises de confiance comme des crises tout court, tant elle leur est vitale. Notre relation à l'environnement matériel, aux personnes ou aux institutions est tissée de cette fibre invisible qu'est la confiance. Elle peut certes être déçue, mais ce n'est toujours que partiellement, ponctuellement, isolément, pour telle action ou type d'action déterminée. L'ami qui a trahi fait s'écrouler *un* monde, mais pas *le* monde ; mon ordinateur se plante régulièrement, mais je ne doute pas qu'il reste là, posé sur ma table, dans cette chambre, et qu'il sera là demain encore si je ne le change de place ; je peux bien perdre confiance dans la justice de mon pays, je garde la confiance plus générale qui me relie au monde. Toute déception, même accablante, suppose une confiance plus englobante dans laquelle nous séjournons, que nous le voulions ou non. C'est un séjour dont nous n'avons pas à vrai dire le choix de nous retirer : malgré les déceptions, inévitables, qui peuvent résulter de la confiance accordée, renoncer à la confiance comme on renonce à l'alcool n'est tout simplement pas une option pour les humains. Toute action – *toute* – baigne dans un réseau de confiance, quand bien même elle peut à l'occasion être déçue. L'état permanent de méfiance de tous contre tous et de chacun contre tout est un état littéralement invivable. La confiance est à l'action ce que l'air est au son : une condition qui, invisible, la rend pourtant possible. Les liens qu'elle tisse pour former notre monde sont si profondément

enfouis, si souterrains, que longtemps, ils ne sont pas apparus à la philosophie elle-même ; pourtant, elle n'était pas moins nécessaire aux humains du temps de Platon qu'elle ne l'est à l'heure des blockchains.

Et c'est là, à vrai dire, une chose qui intrigue : qu'elle soit si omniprésente dans la moindre de nos activités, qu'elle soit même une condition indispensable de leur exercice, et qu'on se soit si peu attaché à la définir, y compris dans les ouvrages savants. On ne peut ainsi qu'être frappé par la disproportion que les grands théoriciens de la société accordent à l'importance *réelle* de la confiance dans la vie sociale – qu'ils reconnaissent tous –, et la place infime qu'ils lui accordent dans leurs développements théoriques. On peut citer ici les contemporains Rawls, le grand philosophe libéral de la société équitable, ou Habermas, le théoricien de la démocratie délibérative, ou les ancêtres Hobbes, sur lequel je reviendrai au premier chapitre, ou Locke, qui pourtant accorde à la confiance mutuelle entre peuple et gouvernement une place cruciale¹. Tous déclarent et reconnaissent le rôle fondateur de la confiance, mais n'en parlent guère plus que de l'air qu'ils respirent. Les théoriciens de la vertu, de l'Antiquité à nos jours, ne l'ont pas non plus élue à leur Panthéon². Heidegger, le penseur de l'être-au-monde, ne la mentionne pas une seule fois dans *Sein und Zeit*. De même, dans un autre domaine, on a pu récemment mettre en évidence qu'il n'y avait pas de définition *législative* de la confiance dans le corpus juridique français, alors même qu'elle est à la base de tout l'ordre juridique. Il y a certes un délit d'*abus de confiance*, mais il ne peut porter que sur des choses ayant une valeur juridique (biens mobiliers ou immobiliers), une valeur appréciable en argent. Mais de définition dans sa dimension relationnelle de lien social, il n'y en a pas³ ; encore moins dans celle de relation au monde. Philosophes et juristes s'accordent donc le plus aisément du monde sur le caractère structurellement indispensable de la confiance, mais renoncent à la thématiser pour elle-même, comme si elle n'avait d'importance que *négative* : on ne la remarque que quand elle menace de manquer.

1 Voir aussi aujourd'hui, dans cette lignée qui fait dépendre la stabilité d'un gouvernement de la confiance des citoyens, les travaux de Robert Putnam et son équipe : Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster, 2000 ; S. J. Pharr, Robert Putnam, (eds.), *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Democracies*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2000. Dans le libéralisme classique, il faut aussi citer naturellement James Madison, l'un des auteurs du *Fédéraliste*, qui dans le sillage de Locke, accorde une grande vertu à la défiance des citoyens, laquelle assure que le gouvernement se comportera de façon convenable.

2 Dans son *Petit traité des grandes vertus*, André Comte-Sponville ne cite, proche de la confiance, que la fidélité et la bonne foi. Mais la fidélité y est définie comme une « vertu de la mémoire », la bonne foi comme « amour de la vérité ». La confiance est à peine citée (une fois dans l'article sur la fidélité, jamais dans celui sur la bonne foi). Je reviendrai plus loin sur la *Fides* romaine (Chap. 5, a.).

3 Voir à ce propos : Claire Levallois-Barth, « La confiance saisie par le droit », dans : Claire Levallois-Barth (dir.), *Signes de confiance, l'impact des labels sur la gestion des données personnelles*, Paris, Institut des Mines-Télécom, janv. 2018 ; Yvonne Müller, « La protection pénale de la relation de confiance. Observations sur le délit d'abus de confiance », *Revue sciences criminelles* n° 4, décembre 2006, p. 809 à 824.

On parle alors volontiers de « société de défiance », de « méfiance généralisée » ou de « crise de confiance », sans s'inquiéter outre mesure de ce que de telles expressions peuvent réellement bien vouloir dire¹. De quoi se défie-t-on, de qui se méfie-t-on, en quoi perd-on exactement confiance et jusqu'où une « société de défiance » est-elle réellement possible? La littérature anglo-saxonne regorge d'études en sciences politiques sur le manque de confiance du peuple dans les institutions démocratiques², ou sur les *fake news* alimentant le moulin de la défiance et du complotisme. Mais comment identifier le déficit de confiance, si l'on ne sait pas ce qu'elle est? Comment peut-on parler d'une « société de défiance », alors que l'on ne dispose pas d'une définition robuste de la confiance? Celle-ci reste, aujourd'hui encore et malgré quelques tentatives notoires que nous évoquerons, en attente d'une définition conceptuelle rigoureuse.

Ce livre est composé de deux parties : la première établit la définition de la confiance, et fournit les premières bases d'une *théorie unifiée de la confiance*. Il apparaîtra en effet que les théories existantes, avec lesquelles nous cheminerons passagèrement pour éprouver et approfondir notre propre théorie, sont à la fois discontinuistes et fragmentaires, dans la mesure où elles limitent généralement la confiance à un type particulier de relations interpersonnelles, là où la théorie unifiée y voit au contraire *un trait structurel fondamental de notre relation au monde*, traversant l'ensemble du domaine de l'action. Selon la thèse ici défendue, la confiance déborde en effet largement du seul cadre des relations entre personnes, parce qu'elle engage la possibilité même de notre action dans le monde en général, et donc de *toute* relation pratique avec celui-ci. La deuxième partie s'engagera plus directement dans une *théorie critique de la société* : à travers le prisme de la confiance telle qu'elle aura été définie, il s'agira alors de s'interroger sur ce qui est susceptible de *l'éroder*, ce qui nous permettra d'appréhender d'un regard nouveau le devenir numérique de nos sociétés. Il se trouve en effet que l'extension du numérique renforce en permanence la représentation libérale, alimentée en outre par les modélisations économiques, d'un individu souverain, opportuniste et calculateur, orientant sa volonté grâce aux *data*, comme un pilote dans son cockpit. Cette évolution technologique ne peut manquer d'affecter en profondeur les relations des individus entre eux et avec le monde, de même que la relation avec lui-même, et provoque un report massif de la confiance sur les dis-

1 L'expression « société de défiance » est devenue un mot-clé dans la littérature sociologique. Un exemple parmi mille : « Nous sommes à présent dans des sociétés de contrôle continu qui induisent et renforcent le manque de confiance, et au-delà une défiance diffuse et grandissante qui conduit à parler de société de défiance. » Claudine Haroche, « L'inévaluable dans une société de défiance », *Cahiers internationaux de sociologie* 2010/1 (n° 128-129), résumé.

2 Voir par exemple Braithwaite, Valerie (ed.), *Trust and Governance*, New York, Russell Sage Foundation, 1998; Warren, Mark E. (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999; Hardin, Russell, *Distrust*, New York, Russell Sage Foundation, 2004.

positifs technologiques eux-mêmes, substituant tendancielllement, comme on le verra, une logique de l'assurance à celle de la confiance. Le prisme de la confiance permettra ainsi d'analyser les changements structurels auxquels nous assistons dans notre manière de faire société.

D'un point de vue plus théorique, il s'agira de montrer comment la notion de confiance, dûment définie, mérite d'être hissée à la hauteur d'un paradigme de théorie critique de la société. À la fois plus englobante et plus concrète que la justice, la souffrance, la communication ou la reconnaissance, elle permet à la fois de saisir quelque chose d'essentiel de l'expérience vivante des individus, et de juger normativement les conditions sociales qui altèrent la structure de cette expérience. On verra que la confiance est le mouvement même de l'esprit en direction du monde, ce qui rend caduques toutes les ontologies individualistes qui commencent par l'en séparer, plaçant en face de sa liberté ou de sa volonté, un monde-objet simplement extérieur. Il sera montré que la confiance est la force de liaison élémentaire qui connecte l'individu au monde qui l'entoure, force qui relie donc l'individu et la société, faisant éclater de l'intérieur l'ontologie sur laquelle reposent toutes les représentations contemporaines de l'individu, encouragées par l'ensemble de l'architecture normative du libéralisme d'aujourd'hui, dont la clef de voûte est la défense des droits et libertés individuels, et par l'extension du numérique qui favorise quotidiennement cette vision d'un individu souverain s'orientant dans le monde par pilotage de ses données.

J'ai montré ailleurs¹ le lien interne qui unissait l'extension du numérique à la logique de l'individualisme contemporain. Il faut toutefois rappeler ici d'un mot les sources historiques de cet individualisme lui-même, qui obligent à remonter loin : au nominalisme du XIV^e siècle, car ce sont les prémisses nominalistes de cet individualisme que la théorie de la confiance ici défendue entend contester. Sans m'étendre ici en détail sur sa genèse, il est clairement attesté dans l'histoire des idées que l'individualisme moderne s'origine historiquement dans ce qu'on appelle « la révolution nominaliste » du XIV^e siècle², laquelle a ouvert les trois grands boulevards de la modernité qui se rejoignent sur le rond-point de l'individualisme : le boulevard politique du contractualisme (Hobbes, Locke, Rousseau), le boulevard moral des droits subjectifs (incarné par les déclarations des révolutions américaine et française), le boulevard scientifique à double allée

1 Mark Hunyadi, *La tyrannie des modes de vie*, Lormont, Le Bord de l'Eau, 2015.

2 Robert Spaemann, « Téléologie de la nature et action humaine », dans : Dewitte J. (dir.), *Études phénoménologiques*, 12 (23-24), 1996, Bruxelles, Ousia, p. 43-63.; Hans Blumenberg, *La Légitimité des temps modernes*, trad. de Marc Sagnol, Jean-Louis Schlegel et Denis Trierweiler, Paris, Gallimard, 1999; André de Muralt, *L'enjeu de la philosophie médiévale. Études thomistes, scotistes, occamiennes et grégoriennes*, Leiden, E.J. Brill, 1991; Jean Largeault, *Enquête sur le nominalisme*, Paris/Louvain, Nauwelaerts, 1971; Olivier Rey, *Leurre et malheurs du transhumanisme*, Paris, Desclée de Brouwer, 2018.

de l'empirisme et du rationalisme. Il vaut donc la peine de faire un petit rappel historique¹.

Le nominalisme soutient que les entités générales (l'État, la société, l'homme) – ce qu'on appelle des universaux : ils regroupent de nombreux individus – ne sont que des signes mentaux (des noms) qui n'ont aucune réalité ontologique. N'existent réellement que des individus, mais la *vérité* à leur propos ne peut s'énoncer que dans des *propositions*, dont les mots (parmi lesquels les universaux) doivent refléter les données individuelles des sens, données positives qui sont notre lien premier au monde. C'est ce qui permet donc de les définir. Comme le dit Jean Largeault dans son étude fameuse : « Ces définitions sont calquées sur les données des sens, elles doivent réaliser la synthèse du formel et de l'intuitif... L'intuition limite les définitions primitives; elle limite aussi le déroulement de la science. Tout raisonnement est calcul, computation, *reckoning*². » Le nominalisme est donc un réalisme de la chose, et un idéalisme du signe : pour lui n'existent que les réalités individuelles, et les « universaux » (bien, bleu, homme, qui peuvent se dire de plusieurs choses singulières) n'ont de réalité qu'en tant que *signes*, certes utiles, voire indispensables pour la pensée, mais sans réalité qui leur corresponde. Dans ses *Éléments de la loi naturelle et politique* rédigés en 1640, Hobbes – le plus grand nominaliste politique de la tradition occidentale – exprimait avec une parfaite pédagogie le credo nominaliste qui restera le sien sa vie durant :

« Cette valeur universelle d'une dénomination applicable à plusieurs choses a été et est encore la raison pour laquelle les hommes pensent que ce sont les choses elles-mêmes qui sont universelles. Et ils soutiennent sérieusement qu'outre Pierre et Jean, et tous les autres hommes qui existent, ont existé et existeront, il y a cependant quelque chose de plus qu'on appelle l'homme, c'est-à-dire l'homme en général; ils se trompent eux-mêmes en prenant l'appellation universelle, ou générale, pour ce qu'elle signifie. En effet, si quelqu'un désire qu'un peintre lui fasse un portrait d'homme, ce qui revient à dire d'un homme en général, il n'y pas d'autre intention que de laisser au peintre le choix de son modèle, lequel sera nécessairement pris parmi les hommes qui existent, ont existé, ou existeront peut-être, et dont aucun n'est universel. Mais s'il lui demande de lui faire le portrait du roi, ou d'un quelconque particulier, il limite le choix du peintre à une personne choisie par lui-même. Il est donc évident qu'il n'y a d'universelles que les dénominations³. »

1 Pour la signification de l'individualisme nominaliste dans la philosophie contemporaine, voir plus bas, chapitre III, *L'oubli nominaliste de la confiance*.

2 Jean Largeault, *Enquête sur le nominalisme*, éditions Nauwelaerts, 1971, p. 190.

3 *Éléments...*, I, V, 6; (dir.)Dominique Weber, « Classiques de philosophie », Paris, Le Livre de Poche, 2003.

Dans l'univers nominaliste, tout raisonnement sera désormais *calcul* (de ce qu'on peut empiriquement observer : tout phénomène est un mécanisme explicable), et toute morale est le fruit de la volonté humaine qui pose elle-même ses propres fins sans se les laisser imposer par Dieu ou la nature. Là se trouve donc l'origine de l'individualisme à la fois moral, politique, méthodologique et scientifique de la modernité, individualisme hyperboliquement mis en œuvre dans le néolibéralisme de notre époque, caractérisé par exemple (outre sa passion pour la quantification, l'évaluation et l'optimisation tous azimuts : *reckoning*) par la contractualisation tendancielle de la société : loin de chercher une règle générale applicable uniformément à tous (qui violerait les libertés et volontés individuelles), il recourt toujours davantage et dans tous les domaines de l'existence aux contrats entre individus (qui peuvent être des États, formant des alliances avec des partenaires choisis), ce qui permet en principe de maximiser les utilités de chacun. Le président Trump, qui dès son élection en 2016 a défait tous les accords universalistes qui ne servaient pas strictement les intérêts américains, est un nominaliste majeur – sans qu'il le sache, naturellement. Le nominalisme est donc strictement corrélatif de la conception d'un individu souverain et opportuniste qui, sur la base des données dont il dispose, pose une fin sienne et calcule les moyens les plus adéquats pour y parvenir. On reconnaît là toutes les figures de l'individu propriétaire de lui-même issues de la philosophie de John Locke qui, *via* les Constitutions américaines et françaises, ont donné naissance à la représentation moderne de l'individu sujet de droits et de libertés, doté d'une volonté autonome, mais aussi la figure contemporaine de l'individu connecté qui, gérant ses *data*, pris dans la bulle libidinale de ses satisfactions privées, tend à sécuriser dans tous les domaines de son existence les objectifs auxquels lui donne accès le système.

Le modèle de la confiance, comprise comme relation élémentaire à tout ce qui nous entoure, vient corriger, sinon infirmer cette image originaire – il est supérieurement efficace, comme le montrent à l'envi les accomplissements des sociétés modernes – d'un individu clos sur lui-même, souverain dans sa bulle, placé tel un pilote d'avion face à un monde dont il gère les informations à son bénéfice. Mais ce n'est pas parce que les avions volent que le monde n'est qu'aéroport. L'efficacité peut reposer sur une conception fausse, ou partielle; et si l'on peut admirer les performances qu'elle permet d'accomplir, on peut tout aussi bien dénoncer les possibilités qu'elle ensevelit. Encore faut-il, pour pouvoir les déterrer, faire entrevoir ces possibilités enfouies comme des possibles désirables. La philosophie peut, en pointant son regard, telle la physique des particules, sur les liaisons invisibles qui tiennent le tout ensemble, contribuer à cette tâche modeste et immense.

Chapitre I

Qu'est-ce que la confiance?

LA LEÇON ANTI-HOBBSIENNE DE HOBBS

Commençons par imaginer, à titre de simple hypothèse, un monde d'individus isolés, absolument indifférents les uns aux autres, pas plus unis entre eux que les particules de sel dans l'eau de mer; un monde d'individus clos sur eux-mêmes, mus par leur seule puissance d'exister. Ce monde serait proche de celui imaginé par Hobbes dans cet état de nature dont il a formalisé le concept, un monde d'individus conçus comme autant de forces galiléennes mues par le seul principe d'inertie : « Une fois qu'un corps se met en mouvement, il se meut éternellement, à moins que quelque autre chose ne s'y oppose¹. » Ainsi en va-t-il, chez Hobbes, du *désir*, force élémentaire qui met le corps en mouvement². Son monde originaire ressemble ainsi à une sorte de table de billard infinie où une boule une fois mise en mouvement par le désir d'exister ne s'écarterait de sa trajectoire que par l'effet d'un choc fortuit avec l'une ou l'autre boule, chacune étant aussi obtusément galiléenne que la première.

Dans cet univers nominaliste où n'existent réellement que des individus mus par une mécanique naturelle, dans cet univers où « n'existent en réalité ni ce *finis ultimus* (ou but dernier) ni ce *summum bonum* (ou bien suprême) dont il est question dans les ouvrages des anciens moralistes³ », les individus sont par définition

1 *Léviathan*, I, II, p. 14. Chose remarquable, le chapitre II de la Première Partie du *Léviathan* s'ouvre sur une explication du principe d'inertie de Galilée qui sera, tant pour la théorie de la connaissance que pour la philosophie politique, le paradigme épistémologique de Hobbes. (Je cite dorénavant la traduction française à partir de l'édition Tricaud, Paris, Sirey, 1971).

2 Dans la vision naturaliste de Hobbes, notre monde est composé exclusivement de corps en mouvement, lesquels ne sont en repos qu'à la mort : tel est le principe de toute sa construction. Voir Luc Foisneau, *Hobbes, La vie inquiète*, Paris, Gallimard, Folio/essais, 2016.

3 *Léviathan* I, XI, p. 95. On reconnaît ici, d'emblée et en toute clarté, l'élimination de tout finalisme qui anime la science moderne depuis Galilée, et qui est une impulsion centrale du nominalisme. Dans le même esprit, on notera que le sous-titre du *Léviathan* s'énonce : « The Matter, Forme and Power of A Commonwealth Ecclesiasticall and Civil » (« Traité de la matière, de la forme et du pouvoir de la répu-

(ou par construction, ce qui ici revient au même) dépourvus de toute ressource morale. Voilà bien un monde purifié de toute « moraline », comme disait Nietzsche! Par conséquent, le bonheur lui-même s'exprime uniquement en termes de dynamique des forces, qui est la vie même : « Celui dont les désirs ont atteint leur terme ne peut pas davantage vivre que celui chez qui les sensations et les imaginations sont arrêtées¹. » Si les forces désirantes sont la vie, l'idée de « bien suprême », quiétude de l'âme, est la mort. Le bonheur aristotélicien est la mort de l'esprit. Point de repos, donc, dans ce *perpetuum mobile* des forces vives amORALES dont le simple mouvement est le bonheur même : « La félicité est une continuelle marche en avant du désir, d'un objet à un autre, la saisie du premier n'étant encore que la route qui mène au second². » Telle la force galiléenne : le désir suit une ligne continue, continuelle, pour autant que rien ne lui fasse obstacle ou que rien ne le freine – le désir avance donc tant que la mort ne l'arrête pas. Mais à la différence de la force de Galilée, le désir de Hobbes a ceci de particulier qu'il reprend son élan une fois qu'un but est atteint. C'est ce qui fait que l'homme n'est pas une chose – ni donc une simple boule de billard –, mais un être *vivant*. Pour lui, tout but est intermédiaire, chaque but est moyen pour l'autre qui lui-même est moteur pour le suivant, un peu comme si à chaque point d'impact, un corps recevait une impulsion nouvelle. Puisque tout objet est instrumental par rapport au suivant et que la force du désir est continuelle, il est évident qu'aucun objet ne peut être fin, encore moins fin ultime – cette notion de force continuelle sape à la racine la téléologie naturelle d'Aristote selon laquelle « l'homme est un animal politique », par quoi il signifiait qu'il tendait naturellement à s'associer.

Ce qu'à de grandiose l'entreprise philosophique de Hobbes, c'est précisément d'avoir voulu rendre compte de l'ordre social tout entier à partir de ces prémisses strictement galiléennes, hors toute morale déjà présumée³. Le galiléisme de Hobbes est un amoralisme, car il écarte explicitement et méthodiquement toute ressource morale pour expliquer l'engendrement de la société. Avec une rigueur qui ne peut aujourd'hui encore que forcer l'admiration des esprits philosophes, il a opéré une *modélisation* de l'ordre social chimiquement pure, en la réduisant d'abord à ses composants les plus élémentaires, plus exactement à son composant mobile élémentaire : la force d'inertie du désir. En nominaliste pur, Hobbes est parti des seuls

blique ecclésiastique et civile ». On reconnaît là sans peine *trois* des *quatre* causalités aristotéliciennes ; (1) la cause matérielle : les individus, seuls êtres réels, par opposition à l'État, être artificiel ; (2) la cause formelle, qui sera la soumission des volontés individuelles par contrat ; (3) la cause efficiente ou « pouvoir », qui sera la force surpuissante du *Léviathan* : la quatrième, la cause finale, est éliminée !

1 *Ibid.*, p 95.

2 *Ibid.*, p 95.

3 À la différence de Locke plus d'un siècle plus tard, qui dote d'emblée les individus des principes du droit naturel. C'est ce qui fait de Locke un penseur non seulement moins moderne, mais moins profond que Hobbes.

individus, dont la complexion originale semble précisément interdire la formation de tout ordre social stable. Il lui faudra certes ajouter quelques indispensables éléments explicatifs supplémentaires, sans quoi l'on ne sortirait jamais du chaos initial : mais sa grandeur, c'est précisément d'être parvenu, au cours de sa déduction, à rester rigoureusement immanent au cadre amoral de la force désirante. Ainsi, pour qu'un ordre social puisse émerger du billard galiléen original (qui est tout aussi bien, d'ailleurs, occamien¹), Hobbes va distinguer trois étages de désirs qui s'engendrent naturellement les uns les autres : 1) appelons le premier niveau celui du *désir simple*, qui est *désir d'objet*; mais nous venons de voir que ce désir-là, premier ou primitif, ne se satisfait pas de la possession d'un seul objet; il se caractérise par une continuelle marche en avant, et ce désir seul, abandonné à son appétit sans fin, ne pourrait en rien mener vers la constitution d'un ordre social stable; 2) appelons le deuxième niveau le *désir de désir*, qui est le désir de *reproduction* de désir, désir d'un désir qui a déjà eu lieu, désir de le sécuriser pour pouvoir en jouir à nouveau à l'avenir : il s'agit cette fois-ci « de rendre à jamais sûre la route de son désir futur », premier pas vers un ordre plus durable; 3) enfin, appelons le troisième niveau *méta-désir*, désir de pouvoir désirer encore et encore, qui est le désir d'*autoconservation*; il faut rendre durable la faculté de désirer elle-même, qui n'est autre que la vie. Ce troisième étage du désir surplombe les deux autres, et c'est évidemment lui qui va permettre aux individus de sortir durablement de leur isolement original pour aboutir à la constitution de l'ordre social, qui consiste finalement, comme l'on sait, à s'en remettre par calcul rationnel à une force de coercition supérieure, symbolisée par le Léviathan, capable de contenir toutes les forces individuelles, la multitude des forces éparses faisant alors place à un peuple artificiellement institué. Point ici d'intervention divine, d'harmonie préétablie ou de tendance naturelle à s'associer : seule joue, dans cette modélisation dynamique où tout reste immanent aux forces qui le constituent, l'inertie initiale du désir livré à son seul mouvement, mais qui s'enroule en quelque sorte sur lui-même, faisant émerger le désir de désir qui lui-même s'enlace dans le méta-désir d'autoconservation, lequel donne sa consistance ultime à toute la construction.

Or, voici le fait extraordinaire. Alors même que Hobbes veut rigoureusement s'en tenir à cette construction galiléenne purifiée de toute morale présumée, il doit néanmoins concéder, au terme de sa construction, que cette composition mécanique des désirs en quoi se résout le calcul rationnel ne suffit pas, *à elle toute seule*, à assurer l'ordre social, et ce malgré la passation d'un contrat. Concession majeure, assurément : la seule force d'inertie du désir, même complexifiée en désir de désir puis en méta-désir aboutissant au dessaisissement mutuel du droit de chacun sur

1 Pour l'identité de structure de pensée entre Guillaume d'Occam et la pensée politique moderne, voir : André De Muralt, *L'unité de la philosophie politique. De Scot, Occam et Suarez au libéralisme contemporain*, Paris, Vrin, 2002.

toute chose, ne permet *pas* d'expliquer le maintien de liens sociaux durables, donc de liens sociaux tout court. L'auteur du *Léviathan* note en effet que la première loi dérivée de la loi naturelle fondamentale obtenue par le calcul d'autoconservation (laquelle dit qu'il faut chercher la paix¹) est que « l'on doit être *fidèles* aux pactes conclus² ». La possibilité de la loi naturelle suprême telle qu'elle apparaît dans le plan d'immanence du désir se trouve donc elle-même conditionnée par la fidélité qu'elle suppose et qui assure une projection dans le temps, au-delà des désirs immédiats cadrés par le méta-désir d'autoconservation. De plus, a-t-il noté, « celui qui est tenu par un pacte est l'objet d'une *confiance* (*car la confiance est le seul lien des pactes*)³ ». Fidélité aux pactes, confiance entre les pactisants : sans elles, la paix ne peut être tenue. Or, ce que nous devons ici noter d'un large trait rouge, c'est que la fidélité et la confiance qu'invoque Hobbes sont évidemment *irréductibles aux forces galiléennes de départ*, elles ne sont pas déductibles de la composition des mouvements des corps, elles ne sauraient par elles-mêmes émerger du principe d'inertie ! Elles ne peuvent être que radicalement hétérogènes à la modélisation mécanique par laquelle l'auteur du *Léviathan* veut d'abord rendre compte de l'ordre social ; elles sont des entités non galiléennes par excellence, les boules de billard, mêmes vivantes, ne pouvant avoir confiance les unes dans les autres. L'aveu est donc de taille, et son importance est considérable : c'est ultimement la *confiance*, et non le simple calcul ou la puissance d'autoconservation des forces galiléennes, qui constitue le véritable ciment social ; c'est elle qui, associée à la fidélité, représente donc le véritable anti-état de nature, l'anti-guerre de tous contre tous, puisque rompre la confiance, c'est rompre le pacte, et rompre le pacte, c'est retourner à l'état de guerre⁴ : *sans la confiance, l'ordre social est impossible*. Au terme de son parcours, Hobbes est ainsi obligé d'amender ses prémisses de départ, en invoquant *in extremis* une force de liaison étrangère à la seule mécanique des corps en mouvement.

Dans ce contexte, on comprend mieux aussi ce fait de prime abord déroutant qu'il puisse y avoir, *au sein de l'état de nature déjà*, de « petites alliances » ou « confédérations » où des individus s'allient entre eux pour vaincre un plus fort. Comment en effet des forces purement galiléennes pourraient-elles s'allier ? Des forces mues

1 Voir *Léviathan*, I, XIV, p. 129. La loi de nature, distincte du droit de nature, est un précepte ou une règle générale découverte par la raison ; et cette loi, qui *lie*, donc, est que « tout homme doit s'efforcer à la paix ». Le droit de nature est la liberté qu'a chacun de préserver sa propre nature. Le droit, donc, n'oblige ni ne lie, mais constate l'existence de la force désirante, qui se meut selon le principe d'inertie.

2 *De Cive*, I, III, 1 (trad. Philippe Crignon GF Flammarion, p. 123. (C'est moi qui souligne). Le texte anglais dit : « Another of the Lawes of Nature is, to performe Contracts, or to keep trust. » Dans mon développement, le passage du *Léviathan* (1651) au *De Cive* (1642 pour la première édition latine, puis 1651 pour l'édition anglaise) se justifie du fait que sur ce point, le *De Cive* est plus tranchant que le *Léviathan*. Mais comme on le verra ci-dessous, le *Léviathan* lie aussi pacte et confiance.

3 *De Cive*, I, II, §18. (C'est moi qui souligne). L'anglais dit : « Farthermore, he that is tyed by Contract is trusted, (for Faith only is the Bond of Contracts) .»

4 Voir *De Cive*, III, §8.

par la seule inertie, et donc n'ayant d'autre souci que leur propre persistance, ne sauraient *s'allier*; les corps en mouvement s'entrechoquent, dévient de leur route ou s'anéantissent dans ce choc, mais ne sauraient s'associer, même temporairement, pour détruire un corps plus gros. Or, Hobbes évoque bel et bien, et à plusieurs reprises, la possible « confederacy with others », qui, dans l'état de nature, rend vulnérable le plus puissant des individus, qui n'est précisément jamais assez puissant pour pouvoir se prémunir contre un complot de quelques plus faibles. Mais loin d'être une entorse à ma démonstration, l'invocation de ces « ligues » confirme en réalité de manière éclatante la thèse ici proposée d'une impossibilité structurelle de pouvoir concevoir un ordre social à partir d'une pure dynamique des forces. Ce qui travaille et subvertit secrètement la modélisation galiléenne de Hobbes, c'est la présence, *permanente puisqu'elle est déjà présente à l'état de nature*, de cette force de liaison « innée » ou originaire qu'est la confiance, ou à tout le moins : d'une *disposition* à la confiance. Certes, dans l'état de nature, cette disposition ne se réalise, à travers ces alliances contingentes, que de manière éphémère, passagère, momentanée, au gré des circonstances qu'impose la crainte permanente de ce qui reste la guerre de tous contre tous. Mais Hobbes ne dit pas que les accords, conventions, et pactes, sont impossibles, ni même qu'ils n'ont pas lieu : il dit qu'ils sont *invalides*, ou *nuls*. « Si une convention est faite, telle qu'aucune des deux parties ne s'exécute sur-le-champ¹, car elles se fient l'une à l'autre : dans l'état de simple nature (qui est l'état de guerre de chacun contre chacun) elle est selon toute attente raisonnable, nulle². » Il confirme au chapitre suivant : « Mais puisque les conventions où l'on se fait mutuellement confiance sont (comme il a été dit dans le chapitre précédent) invalides, lorsqu'existe la crainte que l'une ou l'autre partie ne s'exécute pas³... » – l'idée rectrice étant toujours « qu'il faut qu'il existe quelque pouvoir coercitif, pour contraindre également tous les hommes à l'exécution de leurs conventions⁴ ». Or, puisque les conventions sont *possibles* dans l'état de nature, c'est bien que la disposition à s'allier à autrui, donc à s'entendre avec lui, fût-ce pour un temps limité, existe déjà en quelque manière; il faut donc la rajouter aux postulats anthropologiques fondamentaux de la modélisation hobbesienne, *en sus* des attributs strictement galiléens et amoraux de départ.

Que la mise en œuvre de cette disposition, à savoir les accords obtenus dans l'état de nature, soient déclarés *invalides* (*invalid*), cela tient à l'irrationalité des agents qui imagineraient pouvoir se faire confiance dans le contexte de la guerre

1 C'est-à-dire qui ne se réalise pas immédiatement dans l'acte même, comme dans l'échange par exemple. À la différence du *contrat* en effet, la *convention* (ou pacte) se projette dans le futur, et a la structure d'une *promesse*. Voir plus loin.

2 *Léviathan*, I, XIV, p. 136.

3 *Léviathan*, I, XV, p. 143.

4 *Léviathan*, I, XV, p. 144.

de tous contre tous. Cruciale est ici la signification du mot « invalide », qu'il faut dégager de toute référence morale ou juridique, puisque l'état de nature se caractérise précisément par l'absence de toute relation de ce genre. Ici, « invalide » veut dire : non conforme à la raison comme autoconservation. Si ce à quoi quiconque s'engage ne peut être garanti dans son exécution par un pouvoir supérieur qui aurait la force de faire respecter la parole donnée – et dans l'état de nature, rien de tel n'est garanti (c'est même ce qui le définit) –, alors toute convention envisagée est *déraisonnable*, c'est-à-dire *invalide* du point de vue de l'autoconservation. Même si une disposition originaire pousse les individus à passer des pactes, car ils en ressentent bien l'utilité immédiate, les circonstances rendent cette velléité illusoire à long terme. Dans l'état de nature où prévaut la crainte de tous à l'égard de tous, la confiance « nue » est *irrationnelle*. Seul un pouvoir coercitif est susceptible de rendre rationnel, et donc valide en ce sens, le passage d'une convention, car seul un tel pouvoir supprimerait la cause de la crainte, garantissant l'exécution de la chose promise : « Ainsi, la nature de la justice consiste à observer les conventions valides : mais la validité des conventions ne commence qu'avec la constitution d'un pouvoir civil suffisant pour forcer les hommes à les observer¹. » Sans ce pouvoir, la confiance reste une pure disposition abstraite et inefficace, inadéquate à l'instabilité structurelle de l'*état de nature*; nécessaire, certes, mais insuffisante, car seul un pouvoir fort peut donner à cette disposition originaire la possibilité effective d'œuvrer réellement au but vers lequel chaque individu tend, à savoir l'autoconservation².

Encore faut-il, naturellement, *définir ce qu'est la confiance*. L'auteur du *Léviathan* ne le fait pas explicitement. Mais la distinction, déjà entrevue, qu'il opère entre *contrat* et *pacte*, distinction essentielle, peut nous mener sur la voie. Le *contrat*, c'est un transfert de droit dont les deux parties s'acquittent *immédiatement*; le *pacte*, c'est un transfert de droit qui fait intervenir la promesse de s'en acquitter *dans le futur*. Par exemple, acheter quelque chose à quelqu'un ou échan-

1 *Léviathan*, I, XV, p. 144.

2 Dans cette lecture, je m'écarte de l'interprétation qu'offre de ces passages un lecteur aussi sagace qu'Alain Boyer dans son remarquable *Chose promise. Étude sur la promesse à partir de Hobbes et de quelques autres*, (Paris, P.U.F. 2014). Alain Boyer se trouve obligé de postuler chez Hobbes une « position officielle » (p. 34) (celle de la guerre de tous contre tous, qui exclut tout pacte possible), laquelle se trouverait en contradiction avec ces « petites alliances » ou « confédérations » passées dans l'état de nature, lesquelles supposent de toute évidence ce qui est précisément exclu de la « position officielle », à savoir une confiance mutuelle. À mon sens, l'apparente contradiction se dissout dès lors que l'on voit dans la confiance : 1) une disposition originaire, 2) qui ne peut réaliser sa visée d'autoconservation que dans le cadre institutionnel d'un État fort. La possibilité de « ligues » passées dans l'état de nature n'est donc pas une inconséquence du philosophe par rapport à sa « position officielle », mais le signe au contraire qu'une disposition telle que la confiance nécessite un cadre institutionnel pour pouvoir s'exercer réellement. La disposition existe, elle cherche même à se manifester, mais elle ne peut se réaliser que dans le contexte stabilisé d'un État garantissant l'exécution des promesses. Ce que je défends en outre, c'est que le fait même qu'il postule une telle disposition infirme les prémisses galiléennes de départ (ou, à tout le moins, confirme l'insuffisance de ces prémisses).

ger deux objets est un *contrat*; prêter de l'argent ou se marier pour le meilleur ou pour le pire sont un *pacte*. Autrement dit, à la différence du contrat qui s'épuise immédiatement dans son acquittement même, le pacte suppose la *confiance*, qui va au-delà du présent et engage pour l'avenir; elle projette les parties dans le temps, sur le mode de la promesse – c'est pourquoi elle a besoin de la *parole*, du langage, qui seule permet une acceptation mutuelle (c'est la raison pour laquelle on ne passe pas des pactes ou des conventions avec les bêtes, ni avec Dieu). La confiance est ici simplement une forme de *croyance* ou de présomption que l'autre a l'intention d'accomplir sa promesse; c'est un état mental reposant sur la déclaration d'intention d'autrui. Or, selon son adage célèbre, « *Covenants, without the sword, are but words* » (« les conventions, sans le glaive, ne sont que paroles ») : les mots, ceux des promesses y compris, n'ayant pas d'efficience causale puisqu'ils ne sont pas une force mécanique, l'auteur du *Léviathan* en déduit la nécessité logique que s'impose aux contractants une force surpuissante, plus forte que toutes les forces particulières, une force qui puisse garantir la sécurité et la rationalité d'un ordre social menacé en permanence par l'irruption des désirs élémentaires qui le constituent. La puissance physique vient ainsi au secours de ce qui ne possède que la faible force de l'esprit et de ses signes – ceci représentant un aveu, certes, de l'impuissance de ces derniers, mais simultanément la reconnaissance de leur nécessité dans la construction d'un ordre social, irréductible aux seules forces galiléennes. L'esprit n'a pas de force, certes, mais il est une faiblesse nécessaire.

Tirons une leçon anti-hobbesienne de ces vues profondes de Hobbes. Celui-ci reconnaît tout d'abord qu'un ordre social qui resterait strictement adhérent aux forces désirantes qui le constituent est instable, invivable, et donc impossible. Il doit donc compléter ces forces elles-mêmes par ce que j'appellerais un élément de *transcendance* qui vienne les décroisonner de l'intérieur, comme une fenêtre que l'on ouvre, en rendant les individus désirants simplement *capables* de confiance et de fidélité *les uns vis-à-vis des autres*. Cette capacité est *originnaire* en ce sens qu'elle est irréductible à un jeu de forces et ne saurait résulter de leur composition; même si elle n'apparaît qu'en filigrane au début de la construction, à l'étage de l'état de nature – puisque l'état de nature est précisément ce moment où toute confiance, c'est-à-dire toute orientation partagée par rapport au futur, est illusoire –, elle doit être *postulée* comme la condition nécessaire supplémentaire de l'ordre social. À la force désirante qui est le premier moteur de toute cette dynamique des forces, il faut donc nécessairement ajouter, à un certain degré de complexité du mouvement de tous contre tous, la confiance et la fidélité, c'est-à-dire une disposition à une relation durable, que seul pourra rendre effective un État surpuissant. Au *désir*, qui est une force de déliaison sociale, facteur de guerre, doit maintenant faire place la *confiance*, qui est une force de liaison, aussi élémentaire que la première, mais qui apparaît plus tard.

Cette capacité originaire, Hobbes la dote donc d'un instrument : le langage. En effet, le médium permettant à cette capacité d'ouverture de s'exercer est la *parole*, car elle seule nous permet de communiquer sur une réalité *qui n'est pas* – en l'occurrence, sur une réalité qui n'est pas *encore* –, sur une réalité contrefactuelle donc, que celle-ci se décline sur le mode du futur qu'on anticipe, du possible qu'on espère ou de l'imaginaire qu'on invente¹. Si le langage n'était que le miroir et l'expression de nos désirs immédiats, s'il n'était que la caisse de résonance des forces galiléennes en nous, s'il n'était que le sismographe restituant les mouvements de notre mécanique psychique, il ne ferait que prolonger, reproduire, dupliquer nos événements de désir : il ne pourrait aucunement être l'instrument de cette force de liaison spécifique qu'est la confiance, qui seule permet de s'engager réciproquement sur un futur qui n'est pas encore. De la même manière que la confiance est pour Hobbes cette force de liaison mentale qui vient tenter de contenir les forces de déliaison du désir, le langage est cet instrument qui permet à l'esprit de *dépasser l'immédiateté* des forces galiléennes vers un futur projeté. Seule la parole est capable de nous ouvrir à cette transcendance spécifique de ce qui n'est pas actuellement le cas et qui à son tour permet la *confiance*, transcendance idéale indispensable à l'ordre social. Or, comme cette confiance, indispensable, est un élément *hétérogène* à l'univers physique galiléen qui lui sert de modèle, Hobbes n'imagine pas d'autre solution pour stabiliser ce qui n'est au départ qu'une disposition mentale dépourvue d'efficacité que de montrer comment s'établit, par composition de forces précisément, une force suprême qui fasse respecter ce que la parole seule est impuissante à garantir. Fidèle à sa logique mécaniste de départ, mais conscient de la nécessité de la transcender de l'intérieur, l'auteur du *Léviathan* suppose qu'il faut capturer la confiance comme on capture un gaz rare, précieux mais volatil. Il appelle donc un monstre pour la protéger : le Léviathan.

Voici donc la grande leçon anti-hobbesienne qu'il faut tirer de Hobbes : loin de devoir considérer la confiance comme un simple supplément à l'ordre social, sorte d'adjuvant stabilisant après coup des relations déjà existantes mais fragiles, il faut au contraire présupposer *dès l'abord* la présence de la confiance, comme un donné originaire de la vie sociale. C'est elle, la force de liaison élémentaire, c'est elle, cet

1 La contrefactualité désigne ce type de réalité essentielle à l'esprit humain qu'est la réalité qui *n'est pas* (dans le monde spatio-temporel), mais auquel nous donne accès notre fonction symbolique. Il y a toutefois beaucoup de manières de se rapporter à la contrefactualité : désirer (quelque chose qu'on n'a pas), imaginer (quelque chose qui n'existe pas, comme une licorne), anticiper (un état qui n'existe pas encore, comme celui d'atteindre l'autre côté de la rue sain et sauf), se rappeler (quelque chose qui n'est plus), espérer (que quelque chose arrive) sont des manières différentes de faire exister le contrefactuel. Dire « Si j'étais plus jeune, je ferais des mathématiques » est un autre de ses modes, comme de dire « il faut viser la paix ». Jean-Marc Ferry aime à donner la présomption d'innocence comme exemple de contrefactualité. La contrefactualité est au cœur de toute morale possible : voir Mark Hunyadi, *L'Homme en contexte*, Paris, Cerf, 2012, notamment le chap. 2.

élément de transcendance nécessaire sans la présence duquel les individus n'auraient même pas l'idée de s'associer.

Elle n'est donc pas un gaz rare à isoler précieusement, mais constitue au contraire la liaison atomique élémentaire qui se distribue sur l'ensemble de l'agir social. Comme j'ai pu le montrer grâce à Hobbes, cette confiance est originairement, irréductiblement constitutive de la relation sociale, et elle ne se laisse substituer par rien d'autre. Cette relation est donc faite d'un moment de transcendance spécifique, qui non seulement nous *ouvre* à l'autre – ce serait encore insuffisant –, mais est supposée nous *lier* les uns aux autres dès nos interactions les plus élémentaires. C'est cette capacité de transcendance spécifique qui seule peut faire de l'agir individuel un agir *social*. Du coup, on l'a vu, ce sont les présupposés élémentaires de la modélisation galiléenne de l'ordre social telle que l'effectue Hobbes qui se trouvent remis en question : l'erreur originaire (mais qui est aussi la grandeur de sa tentative) consistait à se représenter les individus et leurs désirs comme de pures forces mues par le seul principe d'inertie. Même à titre heuristique, cette idéalisation ne pouvait que mener à une impasse, excluant d'emblée toute force de transcendance liant les individus les uns aux autres, comme Hobbes le reconnaît implicitement en devant postuler une disposition originaire à la confiance, disposition qui, pour se réaliser, reste en attente de consolidation par le *Léviathan*.

La confiance que Hobbes avait en vue était la simple *fidélité aux pactes*, que seul un Tiers surpuissant pouvait efficacement garantir. En nominaliste conséquent mais malheureux, il a essayé de reconstruire l'ordre social en partant paradoxalement des forces de séparation qui rendaient impossible toute communauté autre qu'artificielle. Que même une communauté artificielle issue d'une composition de forces ait besoin, comme un arbre de la sève, de confiance, voilà une grande leçon positive de la modélisation hobbesienne; mais que la nécessaire présence de cette confiance soit précisément ce qui rend impossible de concevoir la société comme une simple composition de forces – en voilà une autre, négative celle-là.

DÉFINITION DE LA CONFIANCE

Tout autre que galiléenne est l'image que l'on obtiendrait si, conformément à la leçon qu'on peut tirer de notre lecture de Hobbes, on faisait d'emblée de la confiance la force de liaison élémentaire qui nous lie les uns aux autres et tous au monde, lien invisible présent à l'état diffus sur l'ensemble du spectre de la coordination sociale et, plus largement, de toute action en général. Distribuée sur l'ensemble de nos relations au monde, la confiance nucléaire se révèle à l'œuvre partout, mais sous des visages si variés qu'elle semble changer de nature; sous l'inertie des routines sclérosées et des automatismes machinisés, elle paraît même parfois avoir

déserté notre monde. Il revient alors à l'analyse de montrer que cette confiance aux mille visages est *une*; et que comme le minerai que l'on dégage de sa gangue, on peut la retrouver à l'état pur sous ses enveloppes ossifiées. Et ce qui n'est pour l'instant présenté que comme une hypothèse gagnera au fil des pages, du moins l'espère-je, en plausibilité descriptive, qui est un des modes par lesquels s'atteste la vérité en philosophie. Car telle est la thèse de ce livre : la confiance est ce lien irréductible à tout autre, indéductible de tout autre et insubstituable par tout autre qui constitue le tissu même de notre relation au monde. À tous les étages de celle-ci, la confiance se décline selon des modalités et des tonalités à chaque fois différentes, mais qui varient sur le même spectre; de sorte qu'une analyse attentive permettra finalement de dégager, au-delà de l'apparente dispersion, une *théorie unifiée de la confiance*; ce qui constituerait une percée conceptuelle inédite dans les théories de la confiance, tant celles-ci sont fragmentées entre leurs différents domaines d'objets, présentant des concepts différents voire incompatibles de confiance selon qu'elles parlent de la familiarité avec notre monde environnant, de la confiance *interpersonnelle* ou de la confiance *impersonnelle* qui caractérise nos rapports aux institutions.

Sur ce chemin vers une théorie unifiée, prenons tout d'abord un exemple universellement répandu de coordination sociale, celui de la circulation routière. Celui-ci nous servira au demeurant souvent de guide, de rappel, ou de simple illustration, tant s'y concentrent des caractéristiques propres à éclairer différentes facettes de la confiance. On conviendra en effet que la circulation repose tout entière sur la *confiance* que les uns et les autres ont dans le comportement d'autrui : on ne pourrait pas se déplacer de 100 mètres sur la route si l'on n'avait confiance que la voiture d'en face va garder sa ligne, que le cycliste ne va pas subitement s'écarter de sa trajectoire, que le piéton ne va pas traverser inopinément, etc. L'incessant ballet des déplacements se muerait vite en chaos apocalyptique si l'on ne pouvait se fier au comportement attendu des uns et des autres. Par conséquent, on le voit d'emblée : ce qui entre en jeu ici de façon nécessaire et constante, c'est la présupposition *que les autres vont se comporter d'une certaine manière*, en l'occurrence d'une manière conforme aux règles générales de la circulation. Or, cette présupposition prend pour l'acteur – celui qui est engagé sur la route – la forme concrète d'*attentes de comportement* continues dont la teneur est en l'occurrence fournie par les règles et les pratiques de la circulation. Se déplacer sur la route n'est possible que sous la condition d'une *anticipation pratique* du comportement d'autrui, laquelle, précisément parce que l'acteur se déplace *effectivement* sur la route, est éprouvée par lui comme une *attente de comportement*. Ce point doit être éclairci, car cette différence entre une simple présupposition cognitive (qui peut résulter d'une observation ou d'un calcul) et une *attente pratique* (où je suis engagé dans l'action) est largement passée inaperçue, ce qui est à mon sens la source de nombreuses difficultés auxquelles se heurtent les actuelles théories de la confiance.

Pour un observateur extérieur – quelqu'un qui, de sa fenêtre ou son balcon, contemplerait les allers et venues des usagers de la route –, les mouvements de circulation observés prennent la forme de *régularités de comportement*. Puisqu'il n'est pas lui-même acteur, ils n'ont pour lui qu'un contenu cognitif. Cela veut dire qu'il *constate* que les automobilistes s'arrêtent généralement au feu rouge, que les piétons circulent sur le trottoir, que les cyclistes gardent leur droite : dégagé de tout rapport pratique à la circulation, puisqu'il ne fait qu'observer celle-ci, il peut enregistrer ces comportements comme un éthologue ceux des animaux, c'est-à-dire comme de simples *manières de faire*. Mais voici qu'il quitte son poste d'observation, et s'engage lui-même dans la rue : ce qui n'était pour lui que *régularités* de comportement observées chez autrui change alors subitement de statut, et devient, dans sa nouvelle situation d'acteur, un ensemble d'*attentes* de comportement. Changement considérable ! Car maintenant, il doit *agir* : traverser la rue à pied, prendre le bus en bas de l'avenue, enfourcher son vélo et s'engager sur la route ou prendre place dans son véhicule pour traverser la ville. Tout à l'heure, en tant qu'observateur, il pouvait bien se contenter de voir comment les gens faisaient généralement ; mais maintenant, il doit *compter* sur leur comportement, et *orienter son action* en conséquence. Mais il ne peut pas *attendre* que les usagers agissent d'une certaine manière pour *ensuite* agir lui-même en fonction de ce qu'ils ont fait : cela suspendrait indéfiniment son action au *résultat* des actions des autres, et rendrait la sienne impossible. Sans attendre qu'ils le fassent, il doit au contraire *présupposer* que les autres vont agir d'une certaine manière, et orienter sa propre action en fonction de cette présupposition. Il agit donc non en fonction du *comportement observé* des autres, mais des *attentes* de comportement qu'il peut leur présupposer. Ce qui n'était qu'une observation, qui garde toujours quelque chose d'hypothétique, s'est maintenant transformé en principe d'action, qui a quelque chose de catégorique, au sens où l'action doit s'accomplir *sans hésitation*. La présupposition théorique s'est muée en attente pratique, parce que l'action que je suis en train de mener à bien en dépend directement. Or, faire dépendre son comportement du comportement *attendu* des autres, c'est précisément agir en confiance.

Ceci doit encore certes être élucidé. La notion d'*attente de comportement* est le point crucial de toute l'affaire, le nœud du lien social et de la confiance en général. Par exemple, simplement constater la présence d'autrui – percevoir qu'il est là, ou l'observer – ne suffit pas : percevoir autrui n'est encore en rien lui faire confiance, pas plus que n'a à faire confiance aux usagers de la route le spectateur sur son balcon. L'observation ne crée en rien du lien social ; c'est une relation détachée, précisément objectivante, théorique au sens grec (contemplative), là où l'action implique au contraire d'agir *en fonction* du comportement d'autrui, et plus exactement : d'*orienter* son comportement présent en fonction de ce qu'on peut attendre de lui. L'action que j'accomplis entretient une relation *interne* avec l'attente de comportement que

je nourris à l'égard d'autrui. Ainsi, lorsque je conduis, je *fais confiance* au conducteur d'en face pour ne pas dévier de sa route : je lui fais confiance, *puisque* je continue la mienne. La preuve de ma confiance, c'est de le croiser. Si je ne lui faisais pas confiance, c'est-à-dire si je ne faisais pas *comme si* il allait réellement se comporter comme je peux l'attendre de lui, je ne le ferais pas et n'accomplirais donc pas mon action ; et si je généralisais ma défiance à tous les usagers de la route, je resterais planté là, définitivement paralysé. Le comportement attendu *oriente* donc directement mon action et la gouverne, puisque ce que je fais (continuer ma route), je ne peux le faire qu'en fonction du comportement *escompté* d'autrui, *avant même que je sache quel est son comportement réel*. Je ne suis pas là à attendre le comportement du conducteur d'en face comme j'attends que le feu passe au vert : tout au contraire, le futur supposé de son action est le présent de la mienne. Elle a une efficace avant même qu'elle ne se déroule.

Les attentes dont il est question ne sont donc pas des attentes qui font éprouver la *durée*, mais des attentes normatives, ou mieux : *pratiques*, en tant qu'elles orientent intrinsèquement mon action. Dans le premier cas (la durée), il s'agit de l'attente au sens anglais de *waiting*, qui réfère à un laps de temps me séparant d'un événement auquel me lie un certain état intentionnel (espoir, souhait, crainte, désir), à l'instar de l'officier Giovanni Drogo, qui dans le *Désert des Tartares* de Dino Buzzati attend une vie durant l'attaque du Royaume du Nord. Mais ce n'est pas là l'attente au deuxième sens, lequel désigne l'*anticipation pratique* dont dépend nécessairement l'action que j'accomplis *en ce moment-même*. C'est cette dépendance intrinsèque du présent à cette anticipation qui fait de mon action un acte de confiance ; c'est *parce que j'agis comme si* vous alliez faire ceci ou cela que mon action présente est intrinsèquement dépendante des attentes que je nourris à votre égard.

Toute coordination d'action (entre acteurs, donc) repose nécessairement sur de telles anticipations pratiques, où chacun agit *comme si* l'autre allait agir conformément à ce qui est attendu de lui. Si son comportement effectif démentait mon attente – si par exemple il s'écarterait inopinément de sa trajectoire –, j'adapterais alors mon propre comportement en conséquence, cela va sans dire ; mais de manière caractéristique, on ne parlera plus dans ce cas, en toute rigueur, de *coordination d'action*, mais d'adaptation au comportement d'autrui, ce qui est bien différent. En effet, s'adapter, c'est réagir à ce qui *s'est* passé ; coordonner, c'est agir *en présupposant* ce qui sera. Ce qui veut dire identiquement que la coordination d'action repose nécessairement sur un ensemble de présuppositions contrefactuelles, là où l'adaptation n'est que la réaction à ce qui est déjà arrivé. Dans l'*attente* de comportement, l'attente n'est pas celle, passive, qu'un événement arrive pour ensuite continuer son action ; elle est l'anticipation *dans mon présent actif* du comportement supposé d'autrui dont dépend constitutivement ma propre action. Faire confiance, c'est agir, et

agir en fonction de comportements attendus. On ne peut pas faire confiance *après coup*; on ne peut le faire qu'au présent de son propre agir.

Telles sont donc deux premières caractéristiques structurelles de la confiance : celle-ci est un *agir*, et cet agir dépend intrinsèquement d'un *comportement attendu*. Mais si la confiance est une action, de quel type d'action s'agit-il? Quel genre d'action est-ce, que d'agir en fonction d'un comportement attendu? Croiser la route de quelqu'un qui pourrait provoquer une collision frontale; prêter de l'argent à quelqu'un qui pourrait ne pas le rendre; engager une baby-sitter qui pourrait faire du tort à mon enfant; épouser quelqu'un qui pourrait me trahir; faire la queue au spectacle au milieu d'inconnus qui pourraient nous agresser; acheter une voiture d'occasion à un marchand qui pourrait nous arnaquer; quel type d'action est-ce, que de s'engager dans toutes ces actions particulières? Si l'on accomplit tout cela *en dépit* des risques encourus – et ils sont à chaque fois innombrables –, c'est que l'on a *confiance*. Ces exemples manifestent par conséquent en toute clarté me semble-t-il que chacune de ces actions a la structure fondamentale d'un *pari* : s'engager dans l'action, c'est en effet faire le pari (au moins tacite ou implicite, bien sûr : c'est une structure logique, pas un événement empirique) que les attentes correspondantes seront honorées, et les risques évités. Pour l'acteur, *la confiance se phénoménalise comme pari*. La confiance se définit donc comme un *pari sur les comportements attendus*. Le pari réunit en effet en lui les deux caractéristiques majeures de la confiance : la *relation à l'action* – s'engager dans l'action, c'est engager un pari, qui est lui-même une action; s'abstenir d'agir, c'est renoncer à parier –, et la *relation à un futur qui n'est pas encore*, mais qui est appréhendé sous la catégorie des comportements attendus. Voilà ce que pari veut dire. À quoi s'ajoute l'idée de gain ou de perte possible. En l'occurrence, le gain à tirer de ce pari, donc de cette confiance accordée, n'est rien de moins que de pouvoir accomplir ou mener à bien l'action envisagée : la récompense est l'accomplissement de l'action visée elle-même. Sous son apparence modeste, ce gain est en réalité, à bien y regarder, considérable, puisque c'est lui qui permet d'assurer à notre expérience, d'une manière générale, sa continuité quotidienne, sa fluidité routinière : faisant partie des conditions de possibilité de toute *action*, la confiance constitue le soubassement indispensable de toute *coordination* d'action. L'exemple de la circulation est à nouveau très parlant : l'enchaînement des gestes, actions et manœuvres se déroule sous la présupposition continuée, et dans l'extrême majorité des cas silencieuse, que les autres usagers agiront conformément à ce qui est attendu d'eux, sans qu'il faille expressément et à chaque fois s'interroger sur cela. Le doute, s'il survient, suspend l'action; les routines de conduite s'en-grènent au contraire sur le mode non problématique de ce qui va de soi. Mais ce qui vaut pour l'exemple de la circulation vaut plus généralement : *aucune* interaction ne pourrait simplement se dérouler de manière cohérente et fluide si elle ne reposait

sur la présupposition au moins tacite que les autres vont se comporter d'une certaine manière, c'est-à-dire de la manière que l'on peut attendre d'eux.

Le sentiment de confiance

Nous avons voulu rattacher la notion de confiance à une théorie de l'action, et plus largement encore à notre relation pratique au monde en général. Mais ne serait-elle pas plutôt un *sentiment*, comme semble l'indiquer le fait que nous parlions volontiers du sentiment de confiance que nous inspire tel individu ou tel environnement? Et l'existence de ce sentiment, attesté dans la langue, ne nous éloigne-t-elle pas de la définition conceptuelle de la confiance que nous avons donnée? La confiance est de l'ordre de l'action, c'est entendu; mais si elle est de l'ordre de l'action, elle n'est pas de l'ordre du sentiment; or, ce sentiment existe. Aurions-nous fait fausse route dans notre recherche?

Admettons donc l'existence de la confiance comme sentiment, c'est-à-dire comme un vécu qualitatif spécifique, éprouvé en première personne. Si la confiance est un sentiment, de quoi au juste l'est-elle? On dira par exemple que la peur est le sentiment que quelque chose nous menace, et nous éprouvons différentes sortes de peurs, parce qu'il y a différents types de menaces. Un sentiment est une tonalité qui enrobe un vécu éprouvé, c'est la tonalité même de cet éprouvé. Une même personne peut susciter des sentiments d'amour et de haine. L'indignation, elle, est l'expression du sentiment violent qu'une norme à laquelle nous tenons beaucoup a été enfreinte; et ainsi de suite : chaque sentiment est lié à un affect qui lui est spécifique et lui confère une tonalité particulière. De quel affect la confiance est-elle donc le sentiment, lorsque je dis par exemple que j'ai confiance en ce vendeur, ou en mon médecin, ou qu'ils *m'inspirent* confiance? Nous le pressentons bien : lorsqu'elle est un sentiment, la confiance est en quelque sorte le contraire de la peur, ou de l'inquiétude : le sentiment diffus d'une certaine assurance face à l'avenir. C'est donc un sentiment que ce en quoi ou en qui j'ai confiance *va se comporter conformément à mes attentes*. Et là aussi, comme il y a différentes sortes d'attentes, il y a différents types de sentiments de confiance : nous avons des attentes vis-à-vis de la personne aimée, de nos enfants, mais aussi vis-à-vis des institutions, de ceux qui les incarnent, etc. Ce sentiment existe indépendamment et antérieurement à l'action ou l'événement qui pourrait effectivement confirmer la justesse de mon sentiment; il est antérieur au pari de la confiance, et joue d'ailleurs à ce titre un rôle important dans la *motivation* à m'engager dans le pari. Il n'est donc pas ce pari lui-même, mais une condition subjective déterminante pour le relever. Le sentiment de confiance est le marchepied vers la confiance en acte.

Le sentiment de confiance est donc l'un des facteurs qui *disposent* à agir, c'est-à-dire à relever un pari pratique. C'est ici, dans cette phase interstitielle entre la

non-action et l'action, dans ce *no man's land* où je balance encore entre faire et ne pas faire, dans cette antichambre où l'avenir n'est pas encore déclenché, que les analyses psychologiques du sentiment de confiance trouvent leur site. Car on peut, en fonction de divers facteurs biographiques (histoire affective, histoire familiale, expériences passées), être plus ou moins *disposé*, d'une manière générale, à faire confiance; et dans toute évaluation d'une situation, l'intelligence affective, le flair, l'intuition, la prudence entrent également en jeu, tout autant que le simple calcul. Mais la coprésence de tous ces facteurs psychologiques, à la fois affectifs et rationnels, ne fait que souligner par contraste le caractère de *pari* de l'acte de confiance lui-même – car pour s'engager dans un tel pari, il faut précisément être motivé à le faire : les attentes sur lesquelles je parie ne sont que des *attentes*, et chacun sait bien qu'à ce titre, elles peuvent être déçues. Ce qui compense donc, du point de vue de celui qui s'apprête à faire confiance, cette nécessaire indétermination de l'avenir, ce n'est pas (contrairement à ce que prétend Luhmann par exemple) la confiance accordée, mais l'ensemble de ce qui *motive* à faire confiance et dispose à s'engager. Quand elle est un sentiment, la confiance se comprend par conséquent comme *disposition à agir*, donc à parier sur des attentes de comportement.

C'est pourquoi il est utile ici de mobiliser l'une des ressources que nous offre le français, qui distingue plus clairement que d'autres langues les locutions *avoir* confiance et *faire* confiance. Avoir confiance – comme lorsque l'on dit « j'ai confiance en lui » ou « il m'inspire confiance », pour décrire l'impression qu'il suscite en moi – décrit précisément un état antérieur à l'action, en tant que tel délesté de toute implication effective; c'est un jugement que je porte en exprimant mon sentiment que cette personne est fiable. À travers mon ressenti, j'attribue une certaine qualité à la personne, à savoir la fiabilité; mais dans ce jugement, l'action reste encore purement virtuelle, simple possibilité d'un avenir qui se présente à moi. Raison pour laquelle on peut *avoir* confiance et ne pas agir. Si mon *sentiment* de confiance est bien réel et actuel, son corrélat (l'action à entreprendre) reste, lui, irréalisé, de l'ordre d'une projection encore contrefactuelle. « J'ai confiance » exprime donc un état d'esprit où, sans être encore engagé, je *serais* prêt à m'engager. Mais tant que l'action en question n'est pas effectivement déclenchée, le saut reste à faire, et la confiance reste un pur sentiment de ce qui pourrait être accompli. Il n'empêche que même comme sentiment, la confiance reste, on le voit, liée à l'action : c'est un sentiment qui exprime une attitude face à une action possible. Elle reste donc un concept *praxique* : liée à l'action, même lorsque l'action reste virtuelle. Ce rapport virtuel à l'action indique que le sentiment de confiance n'est qu'un facteur parmi d'autres dans la décision d'agir. Lorsque l'on dit vouloir « augmenter la confiance » du citoyen ou du consommateur, on s'adresse en réalité à cet étage-là de la confiance : augmenter la confiance qu'il *a* (ou qu'il n'a plus), c'est-à-dire son *sentiment* de confiance, pour l'engager à agir (voter ou consommer).

Faire confiance fait basculer du côté de l'action. On passe du jugement à l'agir. On ne peut pas faire confiance et ne pas agir. Comme en amour, il y a un décalage entre le vécu simplement ressenti et la *preuve* de confiance, qui ne peut être qu'en acte. Autant le sentiment de confiance nous situait dans le champ de la motivation à agir, autant le faire-confiance nous fait passer dans le champ de l'action, en l'occurrence du pari dans lequel je m'engage. Cette confiance pratique ne peut être augmentée : on ne peut pas augmenter la confiance que l'on *fait*, seulement celle que l'on *a*. Autrement dit, avoir confiance et faire confiance, tout en désignant la *même* confiance (le pari sur les attentes de comportement), ne se rapportent pas au pari sur le même mode : simple virtualité d'action baignée dans une tonalité affective positive dans le premier cas, le pari ne devient action effective que dans le second. Ce n'est que dans l'action que la confiance devient preuve d'elle-même. Chacun des deux cas reste toutefois lié de manière interne à l'action.

La confiance en soi

Le sentiment de confiance tel qu'il vient d'être décrit nous rapproche de cette modalité particulière du sentiment de confiance qu'est la *confiance en soi*. Je peux ainsi me *sentir* en confiance au volant d'une voiture, en passant un entretien d'embauche, face à un auditoire ou dans ma vie amoureuse, sans que ce sentiment soit nécessairement lié à ces corrélats eux-mêmes, et aux comportements que j'en attends : l'objet de la confiance étant alors moi-même, ces diverses situations ne sont que l'occasion de l'exprimer. Ainsi, le contraire de la confiance en soi n'est pas tant la *méfiance* (que l'on éprouverait à l'égard de quelque chose), que le *désarroi*, qui me fait douter de mes capacités d'agir elles-mêmes. Tournée vers moi-même, la confiance est au maximum de sa tonalité subjective, puisqu'elle n'a d'objet que celle ou celui qui la ressent. Pour l'individu nominaliste valorisant sa liberté d'action et l'optimisation de ses buts, la confiance en soi est un sentiment d'une importance vitale, puisqu'il est celui qui le gonfle de capacité d'agir ; elle est même ce qu'on pourrait appeler un « méta-sentiment », car ce ne sont pas les corrélats de son action, objet ou personne, qui la suscitent, mais la capacité même d'agir, la puissance nue d'accomplir une action. Elle est un pur « Je peux », au point qu'elle peut basculer dans un délire d'omnipotence.

C'est ainsi que le thème de la confiance en soi, à l'intersection de la sagesse philosophique, du développement personnel et de l'éthique des vertus suscite une vaste littérature qu'encourage incontestablement l'idéologie managériale qui imprègne notre temps¹. Le ton avait été donné par le philosophe américain

¹ Voir par exemple : Charles Pépin, *La confiance en soi, une philosophie*, Paris, Allary éditions, 2018 ; Emmanuel Delessert, *Oser faire confiance*, Paris, Marabout, 2015.

Ralph Waldo Emerson (1803-1882), dans son opuscule aujourd'hui réédité *La Confiance en soi*, un texte qui a moins la forme d'un traité philosophique que d'un sermon, et encore moins d'un traité philosophique *sur la confiance*. En effet, dans l'expression « confiance en soi » qu'utilise Emerson, le « en soi » est beaucoup plus important que « confiance », dans la mesure où son plaidoyer vise avant tout à restaurer en chacun « la loi de la conscience¹ » qui le pousse à suivre sa propre nature plutôt que de suivre la voie tracée par d'autres. Contre le conformisme régnant, il faut faire valoir l'intégrité de l'esprit, le courage d'être soi-même et d'être, d'une manière générale, prêt à inverser les attentes sociales qui pèsent sur nous : « Ne vis plus selon ce qu'attendent les êtres déçus et décevants avec qui nous conversons². » La confiance en soi apparaît chez lui comme une attitude bravache contre le conformisme social – attitude assimilée de manière répétée à du « courage viril » –, comme une vertu de spontanéité, d'authenticité dont la source est l'instinct placé en nous par Dieu et la nature. La confiance en soi est le courage de dire « Je pense », elle est plus un mot d'ordre exaltant (et, sous la plume d'Emerson, exalté) adressé à l'âme du lecteur qu'un concept spécifique nécessitant une définition *ad hoc*.

Dans la lignée de cette philosophie édifiante qu'on pourrait rapprocher de la tradition des « exercices spirituels » de l'Antiquité, la philosophie contemporaine offre encore quelques exemples notoires. Leur caractéristique la plus générale consiste à substituer à une définition de la confiance (ou de la confiance en soi, à supposer qu'elle se distingue de la confiance générale) des caractéristiques de celle-ci, appuyées par des exemples-types (telles les sœurs Williams en tennis, Madonna ou George Sand) dont l'analyse conduit inévitablement l'auteur à faire des recommandations à son lecteur sur la manière d'avoir davantage confiance en lui-même³. Parallèlement, l'immense corpus de la littérature managériale qu'on a vu fleurir à partir des années 1990, laquelle s'inspire de près ou de loin de la psychologie positive et/ou positiviste américaine (Abraham Maslow, Carl Rogers), assimile généralement la confiance (qu'elle ne distingue même pas du *sentiment* de confiance, laissant implicitement accroire que la confiance *est* un sentiment) à un vague sentiment d'*assurance* capable de conférer davantage de réussite à ceux qui, voulant se valoriser sur le marché de l'emploi, doivent « apprendre à

1 Ralph Waldo Emerson, *La Confiance en soi*, trad. de Monique Bégot, Paris, Payot & Rivages, p. 132.

2 *Ibid.*, p. 130.

3 Le livre de Charles Pépin (qui par ailleurs critique vertement l'idéologie du coaching) est à cet égard un curieux mélange de foisonnement d'intuitions profondes (le caractère relationnel de la confiance en soi, son lien interne à l'action, son lien au monde, etc.) et de superficialité philosophique : nous en sortons avec des conseils pour augmenter la confiance en soi, mais au terme de la lecture, nous ne savons toujours pas ce qu'est la confiance, sinon que la « confiance en la vie n'est pas une confiance en quelque chose. Elle est LA confiance » (p. 172). Plus haut, il est vrai, il précisait : « Faire confiance à la vie, c'est penser qu'elle est plutôt une bonne chose » (p. 157-158).

se vendre ». Ce qui est visé ici, c'est naturellement essentiellement la *confiance en soi*, assimilée à une forme de *compétence* que l'on peut développer, améliorer, dynamiser – ce pour quoi on peut s'assurer les services d'un coach ou, à défaut, suivre les recommandations de manuels qu'on trouvera aisément sur les rayons « développement personnel » des librairies, y compris celles des supermarchés ou des kiosques de gare. Tout ceci s'inscrit naturellement dans le contexte nominaliste contemporain de l'individualisme concurrentiel que Michela Marzano, par exemple, caractérise à sa façon :

« Ne vivons-nous pas dans un monde où l'idéologie managériale n'a cessé de nous expliquer qu'au lieu de s'en remettre et se soumettre au jugement d'autrui, chacun doit apprendre à se fier à son propre jugement ? Avoir confiance en soi pour prendre des risques ! [...] La "confiance en soi" est devenue une sorte de clé de voûte du développement non seulement personnel, mais aussi social¹. »

Cette dernière remarque trouve au demeurant sa confirmation éclatante dans un mouvement comme celui de « l'entreprise libérée » tel qu'incarné par exemple par Isaac Getz², qui définit celle-ci « comme un environnement organisationnel dans lequel la majorité des salariés sont complètement libres et responsables d'entreprendre toutes les actions qu'eux-mêmes – pas leurs supérieurs ni même les procédures – décident comme étant meilleures pour réaliser la vision de leur entreprise³ ». Il s'agit de faire de la liberté un principe d'organisation. Dans ce processus libératoire, la confiance joue un rôle déterminant, Getz le souligne à de très nombreuses reprises – sans pourtant, hélas, jamais définir le concept. Cela produit des oscillations qui nuisent à la cohérence et à la systématité de l'ensemble, puisque la confiance est tantôt qualifiée de valeur (elle est alors synonyme de considération et de respect), tantôt de besoin (au sens des besoins fondamentaux de Maslow), tantôt de sentiment (proche alors de la confiance en soi), tantôt d'attitude (contre le management autoritaire et vertical). Quoi qu'il en soit de ces hésitations, si la confiance n'est plus ici, comme dans les livres de recettes évoqués, une sorte de capital personnel à augmenter, elle reste néanmoins – quoi

1 Michela Marzano, *Éloge de la confiance*, Arthème Fayard/Pluriel, 2012, p. 88-89. Le même ouvrage avait paru en 2010 sous le titre *Le contrat de défiance*, Grasset & Fasquelle.

2 Voir notamment de cet auteur, qui se concentre sur le leadership libérateur, *Liberté et Cie*, Paris Fayard, 2012; *La liberté, ça marche!* Paris, Flammarion, 2016; *L'entreprise libérée*, Paris, Fayard, 2017. L'aspect théorie des organisations a plutôt été développé par Frédéric Laloux, *Reinventing organizations*, Nelson Parker, 2014. Pour une utile orientation dans la littérature sur les entreprises libérées, voir les travaux de Laurent Ledoux, par exemple : « Les entreprises libérées ou Opale », disponible en ligne : http://www.philosophie-management.com/docs/2017_2018_Fondements_pour_leadership_libérateur/Ledoux_-_Les_entreprises_liberees_ou_Opale_-_Final_3.pdf

3 Isaac Getz, *L'entreprise libérée*, Paris, Fayard, 2017, p. 93.

qu'elle désigne conceptuellement – un facteur de réussite de cette unité de niveau supérieur qu'est l'entreprise.

Toutes ces hésitations, errements, imprécisions dans l'emploi du terme de confiance montrent à quel point le travail de clarification conceptuelle est nécessaire. D'autant que toutes ces approches (par la psychologie du sentiment, par le développement personnel, par la structure des organisations), qui à chaque fois relèvent une facette de la confiance, ne peuvent trouver en réalité leur détermination et leur champ d'application précis qu'à partir d'une juste définition de ce concept. Elles-mêmes y gagneraient en précision et aussi, sans doute, en efficacité. À la place de cela, elles font de la notion de confiance un usage désespérément non critique, incapables par conséquent d'assigner à leur propre aire de compétence des limites clairement établies. D'où l'impression permanente qui gagne le lecteur de se promener dans des sables mouvants. Pourtant, j'ai déjà montré que le *sentiment* de confiance, par exemple, devait se comprendre comme ce sentiment d'assurance que ce qui est l'objet de ma confiance *va se comporter conformément aux attentes* que je nourris à son encontre, ce qui me dispose au demeurant à l'accorder. À cet égard, la confiance en soi n'est qu'une sorte de limite, puisqu'elle prend pour objet de la confiance soi-même, et plus exactement le « Je peux » qui est la source de tous les actes possibles qui nous relient au monde. Mais ce caractère d'être limite ne change pas sa structure fondamentale : la confiance en soi est ce sentiment diffus que je peux faire ce que je projette de faire, que je suis capable d'être à la hauteur de mes propres attentes, que je pourrais les satisfaire (et comme tous les sentiments, celui-ci peut être déçu, ou se nourrir d'attentes illusives). Lorsque je suis dans cet état d'esprit, qui a quelque chose d'euphorique, le futur semble à portée de main, il est là, palpable en quelque sorte, presque présent, dans la continuité fluide de ce que je suis en train de faire. Les obstacles s'adoucissent, les aspérités s'arasant, une joyeuse certitude me gagne : ce que j'attends sera. La confiance en soi est ce pari que je sens gagnant d'être capable d'honorer ce que j'attends de moi-même.

LES CORRÉLATS DE LA CONFIANCE ET SES RÉGIMES DE CONSCIENCE

La confiance, lorsqu'elle concerne la coordination d'action (donc des situations où mon plan d'action dépend en quelque manière du plan d'action d'autrui), se définit donc comme un *pari sur les comportements attendus*. Mais doit-on se limiter aux seules attentes de comportement *d'autrui* (et donc à la coordination d'action), ou la confiance a-t-elle une extension plus large ? Autrement dit : *en quoi* peut-on, d'une manière générale, avoir confiance ? Quels sont les *corrélats possibles* de la confiance ? Sur cette question, les avis des théoriciens

de la confiance divergent, mais leur grande majorité réserve toutefois ce terme aux seules relations interpersonnelles : la « vraie » confiance¹, la confiance « authentique » ou la confiance « au sens propre » serait la confiance en face à face², celle où un individu s'en remet à un autre pour quelque chose à quoi il tient. La vraie confiance serait donc la seule confiance *en quelqu'un*. Mais à cette question de l'extension de la confiance se trouve inextricablement mêlée une autre, distincte mais rarement traitée pour elle-même, celle des *régimes de conscience* à l'œuvre dans les relations de confiance. Là encore, les auteurs ont tendance à limiter la confiance aux seuls engagements explicites, conscients et assumés, comme lorsqu'on promet de rendre l'argent prêté ou que l'on passe un contrat. Dans leurs travaux, ces deux limitations (aux relations entre les personnes, et aux engagements explicites) vont main dans la main : c'est parce que les relations de confiance ne peuvent s'instaurer qu'à l'occasion d'engagements explicites qu'elles ne peuvent concerner que les relations entre les personnes. Ils refusent ainsi par exemple de placer sur l'arc de la confiance toutes les relations où l'on s'en remet automatiquement et sans conscience à quelqu'un ou quelque chose, au prétexte qu'il y manque l'aspect d'engagement réciproque et explicite. Par là, ils font de la confiance une branche de l'action rationnelle.

De cette double limitation résulte donc une conception fort restreinte de la confiance, où celle-ci ne représente qu'une île particulière au sein d'un archipel de comportements qui l'entourent et s'en démarquent. Or, tout à l'opposé de cette conception insulaire de la confiance, l'approche par les attentes de comportement permet au contraire d'élargir l'assiette de la confiance en faisant des relations interpersonnelles non pas le paradigme de la confiance dont toutes les autres relations s'écarteraient, mais un cas particulier de notre relation pratique au monde, laquelle englobe tant la relation à l'environnement matériel immédiat (sol, objets et artefacts) que la relation aux personnes (coordination d'action), aux institutions impersonnelles ou aux règles culturelles. L'idée est en effet la suivante : quel que soit son corrélat, *aucune* action ne serait simple-

1 Voir par ex. Éloi Laurent, *L'économie de la confiance* (nouvelle édition), Paris, La Découverte, coll. Repères, 2019, p. 35 : « Il importe d'autant plus de distinguer de "vraies" confiances (confiance entre les personnes, confiance dans les institutions), de "fausses confiances" (confiance en soi, confiance en l'avenir) et une "vraie-fausse" confiance (la "confiance généralisée"). »

2 Philip Pettit parle de « confiance *canonique* », réservé aux situations où on traite quelqu'un comme « fiable » (« Trust, reliance and the internet », *Analyse Und Kritik*, 2004, 26(1), p. 109-110). Louis Quéré confirme : « D'une manière générale, on ne peut parler de confiance que là où il y a un engagement personnel en faveur de quelqu'un à qui l'on s'en remet du soin de quelque chose à quoi l'on tient, en lui concédant un pouvoir quasi-discrétionnaire, sans craindre qu'il n'exploite la vulnérabilité ainsi créée en sa faveur. » (« Les "dispositifs de confiance" dans l'espace public », *Réseaux*, 2005/4 no 132, p. 203-204). Toute la théorie de Russell Hardin, l'un des théoriciens contemporains de la confiance les plus influents, repose sur le paradigme de la « confiance interpersonnelle ordinaire », qui exclut par exemple de son champ la circulation automobile ou la confiance dans les institutions (essentiellement le gouvernement). Voir par ex. *Trust and Trustworthiness*, New York, Russell Sage Foundation, 2002, p. 151. Voir plus loin, p. 93 et suiv.

ment possible si on ne la liait à quelque attente de comportement du corrélat en question. Comment taperait-on dans un ballon si l'on n'avait quelque attente quant à son comportement subséquent? Mettrait-on un pied devant l'autre si l'on ne s'attendait à ce que le sol soutienne nos pas? Se fierait-on à nos objets techniques familiers – poignée de porte, clavier d'ordinateur, ascenseur, voiture – si l'on ne pouvait compter sur la manière dont ils vont se comporter? L'aspect routinier et quasi naturel de ce type de relations au monde ne doit pas masquer leur structure profonde, qui reste une *structure d'attente*; le fait que la conscience y soit en mode automatique, qu'elle agisse pour ainsi dire sans conscience ou sans réflexion, ne transforme pas l'action en loi naturelle ou en mouvement mécanique. La preuve : toute routine peut être déstabilisée, tout automatisme peut être perturbé, de sorte que la conscience, soudain éveillée, doit rétablir par des moyens adéquats la continuité de l'expérience entravée. Les attentes peuvent toujours être déjouées; mais ni la nature du corrélat de l'action, ni le régime de conscience mis en œuvre ne peuvent effacer cette relation intrinsèque aux attentes de comportement. Corrélats de l'action et régimes de conscience peuvent bien changer du tout au tout, l'agir reste toujours un pari sur les comportements attendus. La coordination interpersonnelle d'action n'en est qu'un exemple particulier.

Dans l'analyse de la confiance comme pari sur les attentes de comportement, deux paramètres se croisent donc, mais ne se recouvrent pas : la nature du *corrélat de l'action* (ce en quoi on a confiance), et le *régime de conscience* mis en œuvre dans cette action. Ils ne se recouvrent pas car les différents régimes de conscience possibles se distribuent sur l'ensemble des corrélats de l'action : le régime de conscience automatique ou routinier, par exemple, peut concerner aussi bien les objets, les personnes que les institutions comme la monnaie ou le système juridique. Aucun corrélat n'est par nature lié à un régime de conscience particulier, même si certains régimes de conscience sont, eux, liés à des corrélats spécifiques : ainsi, le régime de conscience qui caractérise la signature d'un contrat, régime explicite, réflexif et communicationnel, ne peut engager que des personnes, mais ni des choses ou des animaux. Cela ne veut pas dire que la relation de confiance envers les choses ou les animaux soit impossible, bien au contraire, puisque nous nourrissons bel et bien des attentes de comportement envers les objets ou les animaux; mais le rapport de confiance s'y établit sous un autre régime de conscience que celui qui caractérise la passation de contrats. Une théorie unifiée de la confiance doit pouvoir rendre compte à la fois de *l'unité de structure* de la confiance qui caractérise l'ensemble de nos relations pratiques avec le monde, et des différences qui suivent les variations des deux paramètres que nous venons d'évoquer. Comme ces deux paramètres s'entrecroisent immanquablement, l'analyse doit elle-même suivre leurs corrélations.

La fiance, confiance sans conscience

Commençons donc par élucider notre rapport élémentaire à notre environnement le plus immédiat, là où nous agissons habituellement sans hésitation : marcher sur le sol, s'asseoir sur une chaise et s'accouder à une table, se saisir d'un objet, faire fonctionner nos artefacts environnants (poignée de porte, interrupteurs, robinets). À tout cela, nous faisons spontanément confiance, au sens où cet ensemble constitue généralement le corrélat *non* thématiqué de toutes les actions que nous faisons par ailleurs. Si je dois traverser la route pour aller acheter du pain, je ne thématise normalement pas la stabilité de la route ; celle-ci est plutôt l'arrière-plan présupposé normal, le « cadre fiduciaire¹ » de mon action intentionnelle consciente (aller acheter du pain), laquelle peut en revanche faire l'objet d'une certaine attention explicite (aller chez tel boulanger plutôt que chez tel autre, acheter une baguette plutôt que des croissants, etc.). Ce « cadre fiduciaire de l'expérience » désigne d'une manière générale l'ensemble des conditions qui permettent de considérer spontanément – sans réflexion explicite – que les choses vont se dérouler conformément à ce qui est attendu d'elles, et donc de considérer leur *fiabilité* comme allant de soi. Toute action s'appuie nécessairement sur un contexte de fiabilité qui est comme le milieu naturel de toute conscience agissante.

Pour désigner cette action comptant spontanément sur la fiabilité du monde, l'anglais dispose d'une ressource sémantique que le français n'a pas, ou plus : il emploie la forme nominale *reliance*, issue du verbe *to rely on* : le fait de pouvoir compter sur, au sens où l'on compte sur la stabilité du sol, sur le démarrage de sa voiture ou de son ordinateur, sur la solidité de sa chaise ou sur la potabilité de l'eau courante. Comme le dit Louis Quéré : « *To rely on* c'est “se fier à”, “compter sur”, “faire fond sur”, “s'en remettre à”, “dépendre de”, etc.². » Dans ses travaux, Louis Quéré préfère conserver le terme anglais de *reliance*. Notons encore que chez la plupart des auteurs, l'action de *reliance* recouvre ce que l'anglais, là encore dans une distinction qui n'existe pas comme telle en français, fait correspondre à l'attitude mentale de *confidence* (parfois traduit par « *confiance assurée* »), distincte de la *trust* (« *confiance décidée* »), laquelle serait la seule véritable confiance, comme lorsque l'on est en situation d'acheter une voiture d'occasion à un garagiste. Examinons de plus près ce que recouvrent ces différents termes.

1 J'emprunte cette heureuse expression à Louis Quéré, tout en lui donnant une extension plus large (lui l'emploie pour désigner « le référentiel *normatif* sans lequel la confiance ne peut pas exister », la limitant donc à la dimension morale des relations interpersonnelles). Quéré lui-même emprunte l'expression à Michael Polányi, tout en infléchissant son sens. Voir : Louis Quéré, « Confiance et engagement », in : Albert Ogien, Louis Quéré, *Les moments de la confiance*, Paris, Economica, 2006, p. 139.

2 Quéré, Louis, « Confiance et engagement », dans : Albert Ogien, Louis Quéré, *Les moments de la confiance*, Paris, Economica, 2006, p. 118.

L'important avec les notions de *reliance* ou *confidence*, c'est qu'elles ne correspondent pas à un acte mental spécifique qu'il faudrait mobiliser pour produire ou permettre une certaine action. Car la *reliance* opère justement sur le fond de cette *fiabilité présumée* du monde qui nous *dispense* d'un tel acte mental, comme le fait de savoir lire dispense de devoir à chaque fois *interpréter* tel signe comme étant telle lettre de l'alphabet : savoir lire, c'est justement ne *pas* à avoir à effectuer un acte mental spécifique pour reconnaître les différentes lettres de l'alphabet. Luhmann caractérise avec justesse cette *confidence* qu'il veut, lui aussi, distinguer de la *trust* :

« Vous êtes assurés (*confident*) que vos attentes ne seront pas déçues : que les hommes politiques essaieront d'éviter la guerre, que les voitures ne tomberont pas en panne, où qu'elles ne quitteront pas soudainement la route pour venir vous renverser alors que vous faites votre promenade du dimanche après-midi. Vous ne pouvez pas vivre sans former des attentes par rapport aux événements contingents, et vous devez, plus ou moins, ne pas tenir compte de la possibilité qu'elles soient déçues. Vous n'en tenez pas compte parce que c'est une possibilité très rare, mais aussi parce que vous ne savez pas quoi faire d'autre. L'alternative est de vivre dans un état d'incertitude permanente et de renoncer à vos attentes sans avoir rien d'autre à mettre à leur place¹. »

La relation de *reliance* qui caractérise l'attitude de *confidence* permet d'effectuer une action sans que le corrélat sur lequel porte la *reliance* soit lui-même l'objet d'une attention spécifique. Ma *confidence* dans la solidité de la chaise me permet *par ailleurs* d'avoir une conversation intense pendant un dîner : ce n'est pas la chaise, qui est pourtant l'arrière-plan matériel indispensable de cette conversation, qui est l'objet de mon attention, mais bien la conversation elle-même. Lorsque j'écris au stylo, ma concentration va aux pensées déposées sur le papier, pas au mécanisme du stylo. Se référant aux travaux de Michael Polányi, Louis Quéré le dit très bien à propos des outils en général : « Ainsi quand j'utilise un outil, mon attention ne se porte pas sur son comportement ni sur les détails des sensations qu'il provoque dans ma main, mais sur le contrôle de la tâche dans laquelle il est investi. Je ne l'appréhende qu'à travers son engagement dans la tâche sur laquelle je concentre mes efforts et en fonction du résultat qu'elle vise. Si je devais focaliser mon attention sur lui, la dynamique de la tâche serait interrompue (cf. l'exemple du pianiste qui est obligé d'interrompre son jeu s'il se met à s'inquiéter du mouvement de ses doigts)². » C'est

1 Niklas Luhmann, « Confiance et familiarité », *La Confiance*, n° spécial de la Revue *Réseaux*, 2001/4 (n° 108), p. 21. Le texte a également paru en français dans : Albert Ogien, Louis Quéré, *Les moments de la confiance*, Paris, Economica, 2006 (p. 12-13).

2 Louis Quéré, « Confiance et engagement », p. 119.

pourquoi Quéré peut à juste titre invoquer ici la tradition phénoménologique en parlant de la « transparence de l'outil¹ ».

Cela veut dire que pour la conscience agissante, le cadre fiduciaire de l'action occupe dans le paysage mental une place subsidiaire : indispensable au déroulement objectif de l'action, mais subsidiaire dans la conscience de l'acteur. Par rapport à la visée intentionnelle de premier plan, l'arrière-plan est nécessairement relégué au second plan par la conscience agissante. Il n'est que le support matériel, non thématisé en tant que tel, de l'action où se déploie mon « je peux ». Il se peut toutefois que cet arrière-plan ne réponde pas à mes attentes, et qu'en conséquence la continuité de mon action soit interrompue, situation qui peut alors être décrite précisément comme une *surprise* : survient ce à quoi on ne s'attendait pas. Si la chaise s'effondre pendant que je converse avec mes hôtes à table, si la clef que j'emploie régulièrement se casse dans la serrure, alors le contexte subsidiaire d'arrière-plan fait soudain effraction au premier plan et entre brutalement dans le champ de la conscience intentionnelle. Il change de statut : de présupposé tacite, non réflexif et non conscient de l'action intentionnelle que j'entreprends par ailleurs, il devient soudain l'objet premier de ma préoccupation (suscitant une *enquête* à la Dewey), par ébranlement du « cadre fiduciaire », pourrait-on dire. Tel est l'effet de surprise, qui rompt la continuité de ce qui normalement est supposé, précisément, assurer sans problème la continuité de l'expérience. L'effet de surprise d'un tel événement révèle en toute clarté que l'action routinière, toute automatique qu'elle soit, *a elle aussi une structure d'attente*, puisque la surprise est précisément ce qui déjoue une attente tacite : il ne pourrait pas y avoir de surprise si je ne m'attendais, fût-ce sans conscience, à ce que les choses se déroulent d'une certaine manière. Le caractère automatique de l'action ne doit donc pas masquer qu'elle aussi relève d'un pari sur les attentes de comportement – donc d'une relation fiduciaire au monde.

Pour désigner la relation à ce cadre fiduciaire qui constitue dans le cas normal l'arrière-plan stable de nos actions, je propose d'exhumer un terme français tombé en désuétude mais qui me semble particulièrement approprié dans ce contexte, celui de *fiance*, un terme que la 1^{re} édition du Dictionnaire de l'Académie française (1694) définissait comme « assurance, espérance certaine » – mais qu'il jugeait déjà vieux². J'appelle donc *fiance* ce que l'anglais nomme *reliance* ou *confidence*, pour désigner cette relation non problématique aux cadres d'action dans

1 *Ibid.*, p. 121.

2 Voir article « Fiance » dans le *Dictionnaire de l'Académie française*, 1^{re} éd., 1694, consultable sur le site <http://artfl.atilf.fr/dictionnaires/ACADEMIE/PREMIERE/premiere.fr.html>. De *fiance* vient évidemment *fiancer*, « promettre mariage ». Huysmans l'utilise encore dans *En Route*, t.2, 1895, p. 245 : « Personne ne pourrait connaître en ces trappistes des êtres prédestinés vivant hors la société moderne, en plein Moyen Âge, dans la fiance absolue d'un Dieu. » Le terme apparaissait dans la *Chanson de Roland* (1080), et on le trouve vers 1130 comme synonyme de *confiance* (conformément d'ailleurs à l'usage qu'en fait Huysmans). Il n'y en a plus trace dans le *Dictionnaire* dès sa 4^e édition de 1762.

lesquels s'insèrent tous nos comportements, qu'ils soient routiniers ou volontaires. La *fiance* n'est pas la routine elle-même (qui est une action ou série d'actions), mais ce qui permet qu'elle s'accomplisse sans hésitation; elle est ce qui permet à l'acteur d'accomplir ses actions sur l'arrière-plan de toute une série de confiances non thématiques. La *fiance* est une forme de *confiance sans conscience*, antérieure à tout rapport cognitif ou intentionnel aux contextes d'action; elle exprime le caractère fondamentalement fiduciaire de notre rapport originel au monde, qui n'est *pas*, contrairement à ce que suggère un vaste préjugé lié aux philosophies de la conscience, un rapport d'abord cognitif ou de représentation. L'acteur entretient avec le monde un rapport d'abord fondamentalement *pratique* au sein duquel se déploie un « j'agis » plutôt qu'un « je perçois », un « je peux » plutôt qu'un « je sais¹ ». Le type d'assurance qui me permet de traverser la route sans penser aux conditions qui rendent possible l'acte même de traverser n'est pas la somme de savoirs fragmentaires additionnés (le sol ne tremblera pas parce que..., le goudron ne fondra pas parce que..., ma cheville tiendra le coup parce que...), mais plutôt la synthèse non thétique² d'une expérience accumulée au sein de laquelle règne la conscience diffuse mais assurée de ce que l'on *peut*. Telle est la *fiance*. On apprend tout cela, bien sûr, comme on apprend progressivement les possibilités de son corps; mais dans cet apprentissage ou dans cette série d'apprentissages, la part cognitive, explicite, rationnelle n'occupe qu'une part infime. Les cadres fiduciaires de l'expérience mondaine en tant que telle ne sont la plupart du temps pas l'objet d'un enseignement ni d'une thématisation explicites, ils sont plutôt ce sur quoi s'appuient tout enseignement et thématisation possibles. C'est une erreur d'aiguillage qu'ont commise le sociologue d'inspiration phénoménologique Schütz et le théoricien de la rationalité communicationnelle Habermas que d'avoir fait du sol de certitude de l'expérience, un sol de *connaissance*, et d'avoir donc privilégié, en parlant de *certitude* précisément, l'aspect cognitif d'une connaissance particulièrement sûre – erreur que n'a au demeurant pas commise Wittgenstein. La certitude qui caractérise le rapport aux cadres fiduciaires de l'expérience ne devrait pas être décrite comme celle d'une connaissance particulièrement assurée, pouvant échapper à tout doute rationnel, parce qu'elle n'est *pas du tout* de l'ordre de la connaissance – même si l'on peut *après coup* la traduire en contenu de connaissance; elle relève plutôt de l'ordre d'une assurance spontanée, non inférentielle, que les choses vont se comporter comme il est *attendu d'elles*, conformément à ce que notre relation pratique au monde a été continûment jusqu'ici. Le régime de conscience qui la gouverne est l'assurance pratique qui permet de s'orienter dans le monde sans hésitation, sur un mode quasi automatique.

1 Mark Hunyadi, *L'Homme en contexte*, p. 64-65.

2 Donc : qui ne fait pas l'objet d'une thèse, qui n'est pas thématisée pour elle-même.

Car voici ce que les philosophes ont fâcheusement tendance à ignorer : en faisant l'expérience des choses du monde, je ne fais pas seulement l'expérience des choses du monde : je fais simultanément l'expérience (1) de moi *faisant l'expérience des choses du monde* (l'expérience des choses est en même temps une expérience du moi), et (2) de ce que je peux dorénavant *attendre* des choses du monde, autrement dit, l'expérience de leur « expectabilité » (l'expérience *chosale* est en même temps une expérience *idéelle*, distincte de l'expérience *hic et nunc*). Partant de l'expérience telle qu'elle se déroule, l'enfant, par une extrapolation spontanée constitutive *de l'expérience même de l'expérience*, apprend sans raisonnement la manière dont les choses *devraient* se passer dans le futur. C'est là un apprentissage essentiel, un apprentissage de *contrefactualité*, aussi inséparable de l'apprentissage factuel que le recto l'est du verso d'une feuille : le monde s'est comporté d'une certaine manière (j'en ai fait l'expérience *factuelle*), je peux donc *m'attendre* à ce que les choses qui les constituent se comportent à nouveau de la même manière dans le futur (ce qui est une présupposition *contrefactuelle*, puisque ce futur n'a pas encore eu lieu : il *devrait* se dérouler de telle ou telle manière).

Même la fameuse *certitude sensible* que la pensée empiriste veut considérer comme la brique élémentaire de notre relation au monde ne se résume jamais uniquement à la certitude sensible positivement éprouvée. Sa positivité est immédiatement pétrie de contrefactualité, puisque l'épreuve sensible d'une chose est simultanément un guide pour l'épreuve sensible de cette même chose dans le futur, ou de choses futures analogues que je n'ai pas encore éprouvées. Nos perceptions sont ainsi indissolublement des *attentes* de perception, ce qui n'exclut évidemment ni la nouveauté, ni la surprise, mais caractérise celles-ci, précisément, comme ce qui se démarque d'un fond d'attentes spontanées patiemment acquises dans l'expérience. Ce n'est qu'en isolant abstraitement l'instantanéité du moment perceptif qu'on a pu songer à faire de la perception immédiate la brique élémentaire du savoir. Une telle instantanéité n'existe toutefois pas pour l'esprit humain : nécessairement prise dans le flux de l'expérience, la perception d'un objet n'est jamais la seule perception de cet objet-même, mais informe simultanément, par analogie spontanée de l'esprit, les attentes que l'on peut désormais nourrir à l'égard des objets du même genre¹. Seule une certaine mansuétude historique à l'égard des énergiques abstractions de l'empirisme a pu

1 Dans le domaine de la reconnaissance d'images, on s'émerveille des nouvelles capacités des machines à pouvoir reconnaître un chat d'un chien, après que des humains ont étiqueté des centaines de milliers d'images, voire des millions, pour les entraîner aux bonnes réponses. On ferait mieux de s'émerveiller de la capacité d'un enfant de trois ans à le faire, après qu'il a vu trois exemplaires de l'un et de l'autre. Pour les neurones artificiels ou réseaux algorithmiques (« convolutifs » ou autres), on procède par la multiplication de données instantanées et analytiquement séparées (tel stimulus = chat, tel stimulus = chien, en introduisant ces données des millions de fois), là où l'esprit humain procède par extrapolation orientée par un concept (car on dit à l'enfant : « Ceci est un chat », et il devient capable de le reconnaître, y compris sous des formes artistiquement stylisées très différentes du chat empirique qui miaule dans le jardin). Voir ci-après le chapitre « Excursus sur l'intelligence artificielle (IA) : attentes vs. modèles prédictifs. »

nous rendre insensibles à cette face invisible mais structurellement déterminante de notre expérience. Cette dimension intrinsèquement contrefactuelle de notre épreuve positive du monde est essentielle, constitutive de la relation pratique au monde – autant dire de la relation au monde tout court. Les choses du monde, en tant que corrélats de mon agir (mais déjà de ma perception), sont nécessairement pétries de contrefactualité. Personne ne s'attend à ce que je quitte la salle en marchant les pieds au plafond ou en traversant le mur : le monde impose ses raisons objectives qui se phénoménalisent chez tout un chacun en autant d'attentes générales de comportement. Cette contrefactualité chevillée au monde se manifeste comme l'ensemble de ces attentes qui font qu'une action est simplement envisageable : c'est ce qui fait que le monde se présente d'abord comme *fiable*. C'est ce que désigne le terme de *fiance*.

La *fiance* est donc coextensive à toutes les routines de comportement d'où toute inquiétude, toute hésitation, toute problématisation est absente. *La fiance est une confiance sans conscience*. Elle est la première marche de sécurité pratique à partir de laquelle d'autres actions, moins routinières, plus intentionnelles, plus spécifiques ou plus réflexives deviennent simplement possibles. *Mais les routines ont aussi une structure d'attente*, comme le montre par la négative le surgissement, déjà évoqué, d'une surprise : est surprenant ce qui déjoue les attentes implicites, celles qui sont chevillées aux actions routinières, ou celles qui vont simplement de soi et reposent largement sur une mise en mode automatique de la conscience. Ce régime de conscience pré-réflexif, particulier à la fiance, présuppose toutefois, pour qu'il puisse s'exercer, une relation spécifique aux attentes, relation inhérente à l'automatisme de la conscience. Ce qui caractérise cette dernière en effet, c'est de considérer spontanément les comportements attendus *comme faisant partie du monde lui-même*, au même titre que le sol, les murs, les artefacts. L'enfant qui apprend à marcher ne doute pas de la stabilité du sol ni de la solidité de ses jouets ; sans effectuer aucun acte mental pour cela, il compte spontanément sur la permanence de ces caractéristiques qui lui permettent d'accomplir puis de répéter ses expériences. Il se dote très tôt d'une physique spontanée qui lui permet progressivement de maîtriser la gravité et l'inertie ; or, « maîtriser » veut dire ici pouvoir compter sur les comportements attendus des objets qui l'entourent. Mais aussi, progressivement, des personnes. Les comportements attendus deviennent pour lui très vite aussi réels que les choses mêmes. Telle est la *fiance*, qui lui semble fondée dans la nature des choses comme le bleu de son hochet. Dans cette attitude, les attentes de comportement font partie du mobilier du monde, comme de ce qui est simplement là et qui ne fait pas question. C'est pourquoi elles sont en quelque sorte subsidiarisées par la conscience : elles font elles-mêmes partie de l'arrière-plan fiduciaire à partir duquel toute action intentionnelle peut prendre son essor. Pour la conscience agissant spontanément, les comportements attendus font partie du monde, ils sont une propriété du monde, comme la transparence est une propriété du verre.

Il s'agit d'une illusion, naturellement. Illusion légitime et inévitable, puisque c'est bien le monde qui nous apprend ce que nous pouvons attendre de lui. Que les objets tombent vers le bas et que le verre se casse est certes lié aux propriétés du monde tel qu'il fonctionne, et que nous intégrons très vite à notre physique spontanée. En ce sens, nos attentes sont évidemment liées aux propriétés du monde tel qu'on l'éprouve. Mais ce qui importe du point de vue de l'action, c'est que ces propriétés du monde produisent des *attentes*, précisément, c'est-à-dire une extrapolation pratique de la conscience anticipante. Les comportements attendus ne sont *pas* des propriétés du monde, même s'ils s'y forment et s'y fondent, puisque les attentes sont un corrélat de la conscience, nécessaire à l'action. Ce qui ici a tendance à nous tromper, c'est l'évidence de notre physique intuitive : que les objets sont permanents, qu'ils n'apparaissent pas spontanément, qu'ils tombent si on les lâche, etc. Cette série d'évidences peut assurément être décrite comme un ensemble de propriétés du monde, et c'est bien ce que fait la physique quand elle énonce les lois de la gravité, de l'inertie, ou la chimie lorsqu'elle décrit la structure des matériaux. Mais pour l'action, ce sont plutôt de nécessaires anticipations, dont l'évidence décroît à mesure qu'augmente la contingence de nos expériences. Les illusions ontologiques se dissipent progressivement au cours de l'existence : les attentes se révèlent comme des attentes, je suis toujours davantage conscient qu'elles peuvent être déçues, et me comporte en conséquence. Mais l'irruption toujours possible d'une surprise me rappelle que même nos attentes les plus assurées, celles qui reposent sur notre physique intuitive, sont bel et bien des attentes, et qu'à ce titre elles relèvent du règne de l'esprit plutôt que de celui de la nature.

Dans l'action, je dois donc en permanence faire *comme si* : comme si le monde allait effectivement se comporter conformément à ce que j'attends de lui, comme s'il allait répondre à mes attentes, comme si je pouvais compter sur lui. Je dois donc lui attribuer ce comportement attendu comme si c'était sa propriété de se comporter ainsi. Dans l'action, cette attribution est inévitable, et c'est elle qui constitue les cadres fiduciaires de l'expérience sans lesquels aucune action ne serait possible. Autrement dit, la *fiance* va de pair avec une ontologisation des comportements attendus, lesquels sont spontanément considérés comme faisant partie du mobilier du monde. Le surgissement d'une surprise peut certes nous arracher à cette illusion, mais l'illusion reste néanmoins nécessaire pour assurer le déroulement fluide de notre rapport pratique au monde. Sans elle, ce rapport serait paralysé. Je ne ferais pas un pas dans la rue si je ne continuais à croire que le sol va me soutenir, je ne m'assiérais jamais si je ne pensais pas que la chaise va résister, etc. C'est cette ontologisation inévitable qui permet de faire du monde un *pôle de confiance*, assurant ainsi, grâce à la *fiance*, les conditions primaires de la continuité de l'expérience.

À ce niveau le plus originaire de notre rapport au monde qu'est la *fiance*, les attentes de comportement sont donc spontanément hypostasiées en propriétés du

monde. C'est ce qui permet ce régime de conscience qu'est *l'automatlicité*, l'absence d'hésitation, la pure spontanéité agissante, hors toute inférence. On agit sans y penser, sans réfléchir, sans hésitation, simplement absorbé par la tâche à accomplir. Le coureur de 100 mètres qui se claque un muscle à la huitième foulée courait, courait, courait, sans songer une seconde pouvoir déchirer son biceps crural. Il était indifférent à cette possibilité, non par ignorance, mais par relégation : tout entier concentré sur la ligne d'arrivée à franchir, il a relégué hors de son champ d'attention tout ce qui pouvait le distraire de ce but conscient. Tout le reste est subsidiaire : son corps lui-même, qui fut pourtant l'objet de tous ses soins pendant la phase de préparation, fait alors partie du cadre fiduciaire simplement présupposé de son expérience, au même titre que la dureté du sol ou la respirabilité de l'air. Il compte spontanément sur lui, voilà tout : *fiance*.

La relation pratique au contexte des choses et du monde nous fait apparaître la *fiance* dans sa pureté adamantine, avec ses attentes liées aux seules propriétés physiques de ce qui nous entoure ; et c'est là une leçon de première importance, de voir que le monde des choses inertes est lui aussi couplé à tout un système d'attentes indissociables d'elles, sous un régime de conscience spécifique. On vient de le voir, ce régime est l'automatlicité, ou la quasi-automatlicité, se traduisant par l'action dans ce qu'elle a de spontané, comme lorsque l'on bouge son corps sans y penser – c'est-à-dire presque toujours. Or, l'automatlicité est une composante essentielle non seulement de notre rapport aux choses, mais de la vie en général, et de la vie sociale en particulier, comme l'ont depuis longtemps compris psychologues, sociologues et philosophes¹. Mais le point central est toutefois que cette automatlicité n'est pas simple répétition mécanique dictée par quelque loi intérieure des corps, comme le mouvement de la bielle d'un moteur ; elle est intrinsèquement liée à un hors-de-soi, à savoir au *corrélât de mon action* qui se manifeste à moi comme attente de comportement rendant mon action possible.

En conséquence, que ce hors-de-soi soit chose, personne ou encore institution importe peu au regard de la structure fondamentale de la *fiance*. Celle-ci reste fondée dans des attentes, en l'occurrence vécues sur le mode automatique. C'est pourquoi la *fiance* peut se distribuer sur l'ensemble des comportements humains, puisque tous les comportements reposent nécessairement sur des cadres fiduciaires permettant d'assurer à l'expérience non seulement sa continuité, mais encore sa simple possibilité. Du nouveau-né qui tète « automatiquement » le sein de sa mère au spéculateur en

1 C'est le regretté Bernard Stiegler qui mettait particulièrement en évidence le couple automatisa-tion/désautomatisa-tion, qu'il mobilisait comme levier d'une critique de la société numérique. En philosophie, le pionnier sur la question des automatismes fut toutefois Leibniz, avec sa doctrine des petites perceptions ou des perceptions insensibles, ouvrant la voie sur ce point à Maine de Biran, Cabanis, Condillac. En psychologie, le travail fondateur est sans doute celui de Pierre Janet, *L'automatisme psychologique*, Paris, Alcan, 1889.

bourse qui s'en remet sans hésiter à toute l'architecture institutionnelle des marchés, la *fiance* nourrit l'ensemble de nos relations au monde comme la base de confiance à partir de laquelle seulement tout le reste peut se construire. On s'en remet au sol pour nous soutenir, à l'ordinateur pour stocker nos textes, au postier pour délivrer le courrier, à l'argent pour assurer nos transactions, à l'État pour dire le droit : sans ces attentes de comportement solidement assurées, tissées à la texture du monde, celui-ci ne serait qu'un vaste sable mouvant où aucune action ne pourrait être envisagée, aucune interaction durable maintenue, aucune expérience répétée ni aucune initiative projetée. On retournerait à un chaos élémentaire hobbesien.

Dès lors donc que la confiance est très généralement comprise comme pari sur les comportements attendus, on voit que l'assiette de la confiance ne saurait se limiter aux *personnes* avec qui l'on est en interaction directe, contrairement à une doxa largement admise parmi les théoriciens de la confiance. Lorsqu'elle s'exerce sous le régime de la *fiance* – comme confiance sans conscience –, elle parie tout autant sur les comportements attendus que lorsqu'elle s'exerce sous les figures sophistiquées d'un contrat juridique. C'est cet élargissement qui permet d'envisager une *théorie unifiée de la confiance*, rendue possible par l'adoption méthodique du point de vue de l'acteur, lequel permet de porter attention non aux actions telles qu'elles se déroulent, mais telles qu'il *attend* qu'elles se déroulent. On voit alors que *tout* corrélat d'action se voit spontanément associé à une attente de comportement correspondante, sans quoi, pour l'acteur, l'action ne serait même pas envisageable. La notion de « comportement attendu » déborde donc largement de la sphère des relations interpersonnelles. Ce qui nous arrime solidement au monde matériel et humain, c'est le fil invisible des attentes de comportement que nous lions à chacune de nos actions. Car au final, c'est bien de cela qu'il s'agit : de notre rapport au monde en général, de l'ensemble de ces rapports qui peuvent donc être dits *fiduciaires* et qui font que notre être-au-monde se caractérise toujours par une certaine solidité – non pas la solidité mécanique ou causale propres aux lois naturelles, mais une solidité mentale, progressivement acquise par l'incorporation d'attentes de comportement qui pour la plupart, se sédimentent ensuite en autant de routines formant une seconde nature. Cette confiance sans conscience qu'est la *fiance* est un lien de l'esprit, donc, à la fois aussi solide et aussi ténu que lui.

Excursus sur l'intelligence artificielle (IA) : attentes vs. modèles prédictifs

Décrite en première personne, la relation pratique au monde doit se comprendre, nous venons de le voir, comme une forme de pari permanent sur les attentes de comportements liées au corrélat de l'action. Relation *pratique* veut dire que la connexion au monde se fait par *l'action*, dans toutes les dimensions où elle est rendue possible par la médiation de notre corps. L'apprentissage de ce que peut le corps – en deçà encore de l'acquisition des puissances du lan-

gage – est sans conteste une dimension essentielle de l'intelligence humaine, qui chez les petits d'hommes est insubstituable par tout autre : à qui manquerait l'apprentissage de notre physique intuitive, celle qui nous sert à nous mouvoir dans un espace et à manipuler des objets, manquerait une forme élémentaire d'humanité que rien, en toute hypothèse ne pourrait plus remplacer. Yann Le Cun, spécialiste mondialement reconnu de l'IA, le reconnaît bien volontiers. Se fondant sur les travaux du chercheur en psychologie cognitive Emmanuel Dupoux, il déclare :

« Dès les premiers mois de la vie, les enfants engrangent énormément de connaissances sur le fonctionnement du monde. Dès 2 mois, ils savent faire la différence entre les objets animés et inanimés. Ils comprennent très tôt que ces objets n'apparaissent pas spontanément, et qu'ils sont toujours là même s'ils sont cachés par un autre. Ils ont acquis la notion de permanence. Ces propriétés nous paraissent évidentes, mais il nous faut les apprendre au cours de nos premiers mois. La physique intuitive apparaît entre 6 et 8 mois. Après 9 mois, le bébé a déjà acquis les lois de la gravité et de l'inertie¹. »

Ceci représente évidemment un défi considérable pour les concepteurs d'intelligence artificielle. Car comment formaliser pour la machine cet ensemble faramineux de savoir non formel acquis par expérience du monde (ce que Le Cun appelle « le bon sens » ou « le sens commun² ») et continuellement présent dans notre relation à celui-ci? Ce sens commun ne quitte jamais notre esprit; mais les machines, contrairement même aux animaux, en sont tellement dépourvues que Le Cun n'hésite pas à déclarer que « Je considérerais ma carrière comme un succès si nous réussissions à construire des machines aussi futées qu'un rat ou un écureuil!³ » Boutade à part, la question est celle de la nature de l'intelligence humaine et de la possibilité de l'imiter ou de la reproduire (ce n'est pas la même chose) artificiellement. Or, quittant sa circonspection affichée concernant les performances actuelles de l'IA, Le Cun voit dans « l'apprentissage supervisé » une possibilité prometteuse de surmonter le fossé qui sépare les machines de l'intelligence d'un rat, et donc de l'homme. Regardons-y de plus près.

1 Yann Le Cun, *Quand la machine apprend. La révolution des neurones artificiels et de l'apprentissage profond*, Paris, Odile Jacob, 2019, p. 307.

2 « L'IA actuelle n'a pas de sens commun, or le sens commun est essentiel. Il conditionne notre lien au monde », *Quand la machine apprend*, p. 305.

3 *Quand la machine apprend*, p. 310. Il insiste : « Tel est le paradoxe de l'IA : extraordinairement puissante, extraordinairement spécialisée, et sans une once de sens commun », p. 304.

Première remarque. Si l'on veut véritablement reproduire, et pas seulement imiter, l'intelligence humaine, ne serait-ce que dans *certains* de ses comportements (mais cette fragmentation est en elle-même problématique : est-il plausible de pouvoir isoler un certain type de comportement intelligent, indépendamment de toute la structure holistique de l'intelligence humaine qui le sous-tend ? Ce programme est déjà lourd de présupposés hautement problématiques), pour ne rien dire du comportement humain en général, il est indispensable – épistémologiquement indispensable – de comprendre cette intelligence pour ainsi dire de l'intérieur, du point de vue de l'acteur intelligent lui-même. Si l'on veut comprendre son comportement, il faut connaître ses raisons d'agir, pas seulement les causes qui le meuvent. Or, les raisons, à la différence des causes, ne peuvent être connues qu'en première personne ; pour reproduire un comportement intelligent, il faut donc savoir comment fonctionne l'intelligence *du point de vue de l'acteur intelligent* – à défaut de quoi, on ne pourra qu'*imiter* ses comportements extérieurs, les coupant de tout ce qui les rend réellement intelligents, à savoir le choix de tel comportement dans la situation précise où il a été choisi¹. Cette nécessité vaut pour la compréhension des comportements élémentaires tels que se mouvoir dans l'espace (pensons à l'agilité corporelle des enfants, avant même de savoir marcher, dans leurs stratégies de déplacement, d'évitement ou d'approche des objets) comme, *a fortiori*, pour les comportements intentionnels complexes comme de choisir un cadeau approprié à un ami. Offrir un cadeau, ce n'est pas seulement tendre un paquet à quelqu'un (c'est pourtant la seule chose observable du point de vue de la troisième personne !), c'est avoir su le choisir en fonction de paramètres personnels, culturels, psychologiques, économiques et sociaux extrêmement complexes, lesquels échappent complètement à l'observateur : seul l'acteur, celui qui offre, est en mesure de les expliciter. Il n'y a que le point de vue de l'acteur qui puisse donner accès à l'intelligence de son acte.

Pour comprendre l'intelligence, le point de vue de l'acteur est donc insubstituable par celui de l'observateur. C'est ce principe épistémologique qui a jusqu'ici guidé méthodologiquement notre propre étude sur la confiance et, de proche en proche, sur notre relation au monde en général. C'est ainsi l'adoption du point de vue de la première personne qui nous a permis de découvrir que pour l'acteur, les régularités observées du monde extérieur se phénoménalisaient comme des *attentes de comportement*. Une attente, comprise non comme durée mais comme ce sur quoi l'on compte, voilà précisément qui ne peut être observé de l'extérieur ! Un comportement qui s'oriente en fonction d'attentes de comportement ne ressortit donc pas au même type d'intelligibilité qu'un comportement observé. C'est pourquoi se

¹ Pour l'épistémologie pronominal de la distinction entre causes et raisons, voir : Mark Hunyadi, « Expliquer/comprendre : autour de Wittgenstein », dans : Denis Thouard, *Herméneutique contemporaine Comprendre, interpréter, connaître*, 1^{re} éd. (Textes clés d'herméneutique contemporaine), Paris, Vrin, 2011.

dresse ici la première immense difficulté de principe : comment traduire en algorithme une réalité, celle des *attentes*, essentielle à notre compréhension du monde, mais qui n'a d'existence que subjective, c'est-à-dire en première personne?

Deuxième remarque. Parlant d'un enfant de 8 mois jetant sans cesse son jouet et attendant qu'on le lui ramasse, Le Cun implore : « Ne le grondez pas! Il est en train d'apprendre le concept de gravité¹. » Et il ajoute : « Il développe en même temps une capacité de prédiction. » L'injonction de ne pas le gronder mise à part, ces deux remarques résonnent bien étrangement aux oreilles de qui s'astreint, pour décrire l'intelligence, à se placer au point de vue de la première personne. Car cet enfant n'est pas en train « d'apprendre le concept de gravité ». Qu'aurait-il fait du temps de Platon ou au XV^e siècle, lorsque ce concept n'existait pas? Les descriptions en troisième personne – et j'ajouterais volontiers : les descriptions scientifiques encore moins que les autres – ne rendent pas compte de l'expérience de l'acteur, telle que lui-même la vit. Seul un observateur post-newtonien peut donc décrire, à destination de son public, le comportement de cet enfant comme étant un apprentissage du concept de gravité. On voit bien que l'acteur, si on le lui demandait, ne donnerait pas la même description que l'observateur, ni même n'envisagerait de la formuler en ces termes. Notons bien, pour éviter toute confusion, que cela ne délégitime en rien, d'une manière générale, les descriptions en troisième personne : elles sont bien entendu une source de connaissance puissante et intarissable, pour la science en général comme pour chaque première personne que nous sommes. Mais pour comprendre comment fonctionne l'intelligence, on ne peut se contenter d'observer des comportements comme on observe une cellule au microscope ou le mouvement des étoiles au télescope : il faut en rendre compte de manière *interne*, au point de vue de celle ou celui qui l'exerce. Et de ce point de vue-là, il est phénoménologiquement tout à fait inadéquat de prétendre que cet enfant apprend le concept de gravité. Il est bien plutôt en train d'éprouver, par une répétition qui l'amuse, que les corps une fois lâchés, lui échappent et tombent vers le bas ; il apprend, tout simplement, comment les choses se comportent, et sa répétition des mêmes gestes finit par stabiliser ce à quoi il pourra désormais *s'attendre*.

C'est pourquoi il est également inadéquat ou fallacieux de dire qu'il développe en même temps une « capacité de prédiction. » Le terme de *prédiction* nous place d'emblée dans l'orbe cognitiviste du calcul, et prépare implicitement à accepter comme naturel un modèle planificateur de l'action. C'est bien ce à quoi incite Le Cun : « Quand l'homme veut agir, il a en tête un état désiré du monde. Pour planifier la série d'actions propres à atteindre cet état désiré, il utilise un modèle du

1 *Quand la machine apprend*, p. 307.

monde qui lui permet de prédire l'état de celui-ci résultant de sa série d'actions¹. » Ce que Le Cun décrit ici comme représentant l'action en général, c'est un *plan stratégique intentionnel d'action finalisée par une fin*. Il est *stratégique*, car il envisage les moyens adéquats, grâce à « un modèle du monde », produisant des conséquences prévisibles; il est *intentionnel*, car il s'agit d'un agent qui veut agir, et qui « a en tête » une certaine représentation de ce qu'il veut; et le tout est *finalisé*, puisqu'il s'agit de « produire un état désiré du monde ». Dans notre vie, nous sommes certes familiers de ce genre d'actions; mais ce modèle planificateur, basé sur le *calcul de prédictions*, exprime-t-il vraiment l'essence de la relation que nous entretenons avec le monde? Que ce type d'actions sur le monde soit possible en fait-il le noyau dur de notre relation au monde?

Le fond du problème réside ici aussi dans la notion *d'attente*. Il est certain qu'un *calcul* prédictif sur le monde – « c'est-à-dire une fonction g qui, à l'instant t , prédit l'état du monde suivant en fonction de l'état courant $s[t]$, de l'état $a[t]$, et possiblement d'une variable latente $z[t]$ tirée au hasard et permettant de produire plusieurs scénarios si le monde n'est pas complètement prévisible » – repose en son principe même sur le fait qu'on *s'attend* à ce que quelque chose advienne dans le monde (sans quoi on ne calculerait pas), quelle que soit par ailleurs la source de cette attente (l'expérience, une loi générale de la nature, l'inertie de la tradition...). Ce qui est certain, c'est qu'aucun calcul sur l'avenir ne serait possible si l'on ne pressentait déjà en quelque manière ce que l'on peut attendre de lui. Mais cela ne fait pas de *l'attente elle-même* un calcul. Un modèle prédictif est *un* mode scientifique, de décrire les attentes, en se rapportant au monde futur sur le mode du calcul; il est basé sur une extrapolation des régularités jusque-là observées, en tablant sur le fait que ce qui a été régulièrement avéré jusqu'au temps t se vérifiera aussi au temps t' . Cette prédiction se fait avec une grande sécurité si elle est fondée sur une loi de la nature (c'est pourquoi on peut prédire la trajectoire des astres jusque dans un lointain avenir), mais elle est moins assurée si elle se fonde sur une régularité présumée des comportements humains (comme dans les prédictions individualisées de consommation). Mais aucune de ces deux situations n'est en tant que telle caractéristique de notre rapport originaire au monde, car celui-ci n'est pas fondé sur la *prédiction* – qui suppose ce rapport intentionnel spécifiquement orienté sur des événements à venir –, mais sur les *attentes*, telles qu'elles se sont sédimentées dans l'expérience. C'est cette sédimentation – propre à l'esprit humain – qui fait que nous pouvons nous orienter dans le monde sans devoir calculer tout ce en quoi nous faisons ultimement confiance. Ainsi, lorsque j'appuie sur le démarreur de ma voiture, je ne *calcule* pas la probabilité que le moteur se mette en marche, je *m'attends*

¹ *Quand la machine apprend*, p. 326.

à ce qu'il le fasse; de même, je ne calcule pas la probabilité que le pont que je dois traverser pour me rendre au travail soutienne mon véhicule, je m'y attends; je ne calcule pas non plus la probabilité que le conducteur d'en face se dérouté, je compte sur lui; et ainsi de suite, pour l'ensemble des composants techniques et non techniques qui rendent possibles mon déplacement. Il est certainement très difficile de décrire phénoménologiquement la nature exacte de ce type d'attentes; mais il suffit ici pour le moment d'établir négativement qu'elles ne sont pas de l'ordre du calcul – même si ce sont elles qui rendent ultimement possibles les calculs eux-mêmes, et les modèles prédictifs qui en résultent.

C'est pourquoi il n'est pas à proprement parler faux, mais fallacieux de prétendre que l'enfant joueur « développe en même temps une capacité de prédiction¹. » Ce n'est pas faux, parce qu'il aura effectivement une capacité de prédiction, et que celle-ci repose, ontogénétiquement parlant, sur la physique intuitive qu'il acquiert dans son épreuve ludique du monde. Mais ce qu'il est en train de développer ou d'acquérir, c'est plutôt l'expérience de ce qu'il peut *attendre* des objets du monde qui l'entourent. Il est donc fallacieux de présenter directement cette épreuve du monde comme l'apprentissage d'une faculté prédictive; celle-ci ne se développera que lorsque seront sédimentées dans son esprit les attentes de comportement sur lesquelles il peut compter, lorsque donc le rapport fiduciaire à son environnement sera stabilisé. Ces attentes sont le secret de notre rapport au monde, rapport de *confiance* parce que toute action doit pouvoir compter sur la manière dont le monde se comporte – monde de l'environnement physique, des artefacts et des personnes, puis des institutions.

L'ensemble de ces attentes de comportement peuvent-elles être désignées, comme le fait Le Cun, comme étant pour l'acteur un « modèle du monde »? Oui, si l'on songe que si l'enfant vivait dans un monde où les objets tombent vers le haut, on pourrait dire à juste titre qu'il aurait dans son esprit un autre « modèle du monde ». Mais non, si par « modèle » on veut suggérer qu'il a une image paramétrée et calculable du monde, un modèle mathématique qui rend le futur prédictible. Or, c'est bien ce que suggèrent Le Cun et son modèle planificateur de l'action, qui réduit l'intelligence à un choix judicieux en vue d'une fin. Mais cette intelligence-là, relevant de la seule activité instrumentale, ne rend nullement compte de notre intelligence générale du monde, qui nous permet de nous y orienter non seulement en fonction des attentes de comportement que l'on connaît des choses, mais aussi de celles qui sont exprimées par autrui dans le langage naturel et que nous sommes capables de distinguer révolutionnairement comme étant une obligation (lorsque l'attente s'exprime sous forme d'ordre), un souhait, un espoir, un désir. Or, chez Le Cun, l'image mathématique du modèle imprègne

¹ *Quand la machine apprend*, p. 307.

tant la vision planificatrice et instrumentale de l'action qu'il en vient à douter qu'une grande partie de notre intelligence soit liée au langage : « Il me semble au contraire que l'intelligence animale et une grande partie de l'intelligence humaine se fondent sur la simulation, sur l'analogie et sur l'imagination d'une situation à l'aide de notre modèle du monde¹. » On pourrait rétorquer au contraire qu'une grande partie de l'intelligence proprement humaine consiste à savoir opérer des distinctions illocutionnaires, par définition liées au langage. Que dirait-on en effet, du point de vue de son intelligence, d'un individu qui saurait construire des ponts, prévoir la trajectoire des planètes ou coder un algorithme, mais qui prendrait la phrase « il fait chaud ici » comme l'ordre de mesurer la température plutôt qu'une incitation à tomber la veste, à offrir à boire ou à aller ouvrir la fenêtre ? Sans doute le traiterai-je de robot, tant la compréhension, très complexe du point de vue du fonctionnement de l'esprit, d'une phrase aussi quotidienne est supposée faire partie de l'intelligence humaine élémentaire.

Conclusion. Qu'elles viennent de notre expérience du monde ou qu'elles soient produites dans des illocutions, les attentes sont au cœur de notre relation pratique au monde. Il serait tout à fait invraisemblable qu'elles n'aient pas à voir avec l'essence même du fonctionnement de notre intelligence. Peut-on dès lors trouver une formalisation adéquate de l'ensemble de ces attentes dans un langage artificiel, adapté aux machines ? Ce n'est certes pas au philosophe de répondre à cette question ; mais celui-ci peut toutefois indiquer deux choses aux scientifiques de l'intelligence artificielle :

1. Le secret de l'intelligence humaine comprise comme cette intelligence générale capable de nous orienter non seulement par rapport à des choses, mais aussi par rapport à des significations, réside non pas dans un *calcul du monde*, mais dans les *attentes* que nous nourrissons à son égard, quelles qu'en soient les sources (et elles sont innombrables). Si donc le but de l'IA n'est pas simplement de faire exécuter des tâches prescrites à des machines, mais d'avoir un rapport « intelligent » à son environnement (ce qui inclut aussi la possibilité de ne *pas* exécuter la tâche, ou de l'exécuter différemment de la manière prescrite), alors c'est cette notion d'attente qui doit être au centre des préoccupations des sciences de l'intelligence. Celles-ci sont malheureusement dites « cognitives », ce qui d'emblée place le rapport au monde sous le signe de la connaissance, là où nous avons désormais de bonnes raisons de penser qu'il faudrait bien plutôt le placer sous celui de ce que j'ai appelé la *fiance*, ce rapport de confiance sans conscience qui nous permet de parier sans réfléchir sur ce que nous attendons

¹ *Quand la machine apprend*, p. 367.

du monde. Quoi qu'il en soit, comme l'ont déjà montré nos analyses de la confiance et du rapport fiduciaire au monde, c'est le phénomène de *l'attente* qui devrait être au cœur des programmes de recherche en IA.

2. Peut-on formaliser dans le langage du calcul un phénomène ontologiquement aussi subjectif que celui de l'attente, dont la nature même est (comme la douleur, le plaisir ou la joie) de ne pouvoir être éprouvée qu'en première personne? Là encore, ce n'est pas au philosophe de répondre. Ce que celui-ci peut dire, c'est que pour l'instant, la manière même dont est approchée l'intelligence humaine en vue de sa reproduction artificielle barre la route à une approche pratique plutôt que cognitive. En réalité, les chercheurs cherchent du côté où ils ont déjà trouvé : comme c'est du côté de la puissance de calcul que se font valoir les résultats les plus spectaculaires des technologies récentes, c'est du côté de la puissance de calcul qu'ils cherchent le sésame de l'intelligence artificielle. C'est de toute évidence une voie extrêmement prometteuse pour une foule d'applications possibles, mais *pas* pour la reproduction artificielle de l'intelligence humaine naturelle. Celle-ci s'ancre originairement dans son rapport pratique au monde, lequel n'est pas un rapport de calcul, prédiction ou modélisation – même si c'est ce rapport pratique qui rend ultérieurement possible tout rapport de calcul, de prédiction ou de modélisation. À se focaliser sur le calcul, on saute rien de moins que l'étage qui rend possible le calcul, ignorant la base fondamentalement pratique de l'intelligence humaine. *Fin de l'excursus sur l'intelligence artificielle.*

La confiance interpersonnelle

La *fiance*, cette confiance sans conscience, donne donc le cadre fiduciaire de toute la palette possible de nos actions dans le monde. C'est dire son importance constitutive. Le monde s'y révèle comme un *pôle de confiance*, en y posant les comportements attendus comme faisant simplement partie du mobilier du monde, à égalité avec les choses mêmes. Mais si l'on en vient maintenant aux relations entre les personnes, on voit qu'elles n'échappent pas non plus à la *fiance* : elle en est plutôt le socle inévitable. En effet, la *fiance* et son régime de conscience spécifique, qui est de travailler en mode quasi automatique, ne s'éteint pas dès lors que l'on quitte le monde des choses pour le monde des humains. Loin de se dissiper, elle continue d'innervier au contraire l'ensemble de nos relations pratiques, s'étendant bien au-delà de notre commerce avec les objets inertes, pénétrant tout le champ des relations interpersonnelles, comme elle le fera des relations plus abstraites et hautement médiatisées de confiance institutionnelle. Faire la queue devant un cinéma, marcher dans la rue, assister à un cours universitaire ou le donner, tout cela repose sur une série de *fiances* réciproques, à haute teneur normative (ne pas les respecter expose

aux récriminations, comme lorsqu'on coupe une file d'attente), qui sont le cadre fiduciaire de toute interaction, aussi minimale soit-elle. Là encore, aucune interaction ne serait possible ni même envisageable si l'on ne tenait pour réciproquement acquis certains éléments de ce cadre d'arrière-plan partagé. Il est vrai par ailleurs que ces cadres peuvent eux-mêmes être ébranlés par des incidents, par des comportements inadéquats ou par des événements d'une brutalité maximale comme des attentats terroristes par exemple, dont la force réelle tient bien sûr aux victimes occasionnées, mais qui tirent leur immense force symbolique du fait précisément de s'attaquer à ce qui constitue le cadre fiduciaire partagé lui-même de l'être-ensemble : boire des verres sur une terrasse en sécurité, prendre le métro, etc. L'irruption soudaine de ces événements – dont c'est peu de dire qu'ils sont une *surprise* – met brutalement en évidence la *structure d'attente* enfouie sur laquelle reposent nos comportements culturels les plus habituels, que leur caractère routinier ne fait qu'occulter.

Pour tout ce qui touche au vivre-ensemble, au monde des relations interpersonnelles donc, ces attentes ont souvent une teneur normative, dans la mesure où elles concernent des règles tacites que nul n'est supposé enfreindre : ne pas se bousculer sur le trottoir, respecter les règles de civilité dans les espaces publics, et ainsi de suite. La réprobation qu'entraîne leur infraction est l'indicateur de leur teneur normative implicite. Toutes ne sont pas toutefois de nature morale. Pour reprendre l'exemple de la conduite automobile qui nous a servi de paradigme, celle-ci repose massivement sur la forme *fiance* de la confiance, notamment en subsidiarisant l'attention portée aux comportements attendus des usagers de la route, en tout cas en la sélectionnant : mon attention peut certes être concentrée sur le comportement du conducteur devant moi ou qui me suit immédiatement et veut me dépasser, mais elle ne peut pas être simultanément tendue vers l'ensemble des usagers de la route dont, pourtant, ma conduite dépend tout autant. Pour ceux-là, ma conscience est en mode automatique. Celui-ci est toutefois, en quelque sorte, à fleur de conscience : le plus petit incident, le moindre écart peut le réveiller, car même en mode automatique, j'ai une conscience diffuse que quelque chose *d'inattendu* peut arriver, que mon automatisme est en sursis, ce qui met ma conscience dans une sorte d'état – expression paradoxale – de veille vigilante. Tel est, sans doute, l'état normal de conduite. Il n'empêche : si un écart se produit, si la conscience automatique est soudain sollicitée au point de devoir subitement changer de régime car une attente latente a été déjouée, si donc la *fiance* est prise en défaut, la faute n'est pas prioritairement considérée comme *morale*, quand bien même elle enraye la fluidité de la coordination d'action. Les règles sur lesquelles repose, ici, la *fiance*, sont avant tout fonctionnelles ou dépendantes d'un savoir-faire, liées prioritairement aux compétences que chacun est censé avoir acquises en tant qu'usager de la route, lesquelles sont, pour les conducteurs, certifiées par l'obtention d'un permis.

Toutefois, si la *fiance* couvre ces domaines les plus profondément sédimentés de la coordination sociale, elle s'étend aussi, dans le domaine des relations interpersonnelles, à des attentes plus spécifiquement liées aux *rôles sociaux* des individus. Ainsi, on s'adresse en confiance – il faudrait dire, en toute rigueur, « en *fiance* » – à un boucher pour avoir de la viande non avariée, à un médecin pour une urgence, à son opérateur pour un problème de facture de téléphone. Ici, les attentes de comportement sont intégrées à des *rôles*, donc à des *fonctions* spécifiques adaptées au but visé, indépendamment de la psychologie singulière des acteurs concernés. Dans ces cas, la *fiance* a déjà une structure plus complexe, et cette complexité est de nature indissolublement cognitive et normative : car pour s'adresser de manière adéquate à chacun de ces porteurs de rôles, il faut déjà avoir connaissance de la manière d'organiser et de diviser le travail dans une société (aspect cognitif), ainsi que de ce à quoi l'on peut s'attendre en termes de comportement dès lors qu'on s'est adressé à eux (aspect normatif). L'acteur témoigne ainsi d'une sorte de *savoir-faire social* qui, une fois qu'il est acquis, lui permet de vivre ce type de coordination sociale en « mode *fiance* » : c'est tout naturellement qu'il *compte* alors sur tel ou tel pour assumer son rôle conformément aux attentes socialement définies. La même chose vaut pour les rôles qui s'apparentent plus à un état qu'à une fonction, telle qu'être citoyenne ou citoyen, mère ou père, épouse ou époux, de même qu'aux liens plus particuliers qui lient les amis ou les amoureux. Chacun de ces statuts est lié à certaines attentes qui peuvent certes être variables et qui, dès qu'elles débordent les comportements généralement attendus, peuvent être plus ou moins ou négociables, mais qui n'en structurent pas moins ces relations elles-mêmes. Ce qu'on attend d'un ami, par exemple, n'est pas formalisé ni formalisable dans la loi, mais quelqu'un dont on n'attendrait rien ni qui n'attendrait rien de nous pourrait difficilement être qualifié d'ami. Dans les relations interpersonnelles, la *fiance* recouvre donc toute cette zone de confiance ou l'on peut considérer, quelle qu'en soit la raison, que les attentes qu'on nourrit vont de soi.

Mais évidemment, les relations interpersonnelles débordent largement le cadre fiduciaire de la *fiance*, qui n'en est que le cadre de stabilité allant de soi. Faire confiance, ce n'est pas seulement pouvoir spontanément *compter* sur la satisfaction d'attentes socialement préétablies. C'est aussi parier sur la satisfaction d'attentes plus concertées, socialement moins stabilisées, et donc plus aléatoires, sujettes à la contingence des volontés. Nous entrons ici dans le domaine que d'aucuns considèrent, nous l'avons déjà évoqué, comme étant celui de la confiance *véritable* ou de « la confiance à strictement parler¹ », celle qui met en jeu la liberté et la vulnérabilité d'individus liés par la seule parole donnée ; et beaucoup

1 Louis Quéré, « Confiance et engagement », p. 135 : « Comment passe-t-on maintenant de la *reliance* à la confiance proprement dite, celle-ci ne valant à strictement parler que dans le domaine des relations interpersonnelles ? »

d'auteurs – Annette Baier, Michela Marzano, Russell Hardin, Simon Blackburn, Louis Quéré, pour n'en citer que quelques-uns¹ – considèrent qu'il y aurait là un *saut* par rapport à la *reliance*, ce qui justifie qu'on puisse parler à leur propos de théories *discontinuistes* de la confiance. Il y aurait en effet une différence de *nature* entre les situations où l'on se fie simplement à des objets, des outils, des personnes ou des institutions, et celles où l'on fait « véritablement » confiance à quelqu'un. La *reliance* – ce que j'ai restitué par « fiance » – ne serait donc pas la confiance véritable, notamment parce que la « confiance véritable » peut être *trahie*, alors que la *reliance* ne peut être que *décue*. Il y aurait donc un rapport interne, un rapport grammatical entre *confiance* et *trahison* qui justifierait qu'on la traite isolément, puisque cette trahison toujours possible renvoie à une logique de relation interpersonnelle d'abandon, de cession, de vulnérabilité, de bienveillance ou de malveillance qui est par définition absente de notre relation aux choses ou aux institutions². La thèse discontinuiste a ainsi pour elle beaucoup de raisons psychologiques, morales, linguistiques, anthropologiques, ce qui explique qu'elle soit largement majoritaire parmi les théoriciens de la confiance.

On l'a compris, c'est un autre point de vue, continuiste et unifié, que j'aimerais faire valoir. On comprend certes bien, en effet, que les relations interpersonnelles directes introduisent quelque chose de *nouveau* dans la coordination d'action, et que ce quelque chose puisse être analysé selon toutes les approches (psychologiques, morales, etc.) qui permettent, d'une manière générale, d'éclairer les relations humaines. Mais si l'on porte son regard, comme nous le faisons ici, à la structure de la relation pratique au monde en général – par où il faut entendre non seulement notre relation aux autres, mais aux objets, aux artefacts et au contexte matériel et symbolique dans son ensemble –, alors les choses appa-

1 Niklas Luhmann avait donné le ton : voir notamment « Confiance et familiarité », *La Confiance*, n° spécial de la Revue *Réseaux*, 2001/4 (n° 108) : aux relations non réfléchies avec les choses (« un fait inévitable de la vie », dit Luhmann), largement basées sur les habitudes acquises, correspondraient la *reliance* et la *confidence* qui vont avec, la *trust* se limitant aux relations interpersonnelles (« une solution aux problèmes spécifiques posés par le risque » (p. 10)). Annette Baier démarquait elle aussi les formes simples de *reliances* de la *trust*, qui impliquent selon elle de compter sur la *bonne volonté* d'autrui : voir son article « Trust and Antitrust », *Ethics*, Vol. 96, N° 2 (Jan. 1986), p. 234. Simon Blackburn a rendu cette distinction classique : « Trust, Cooperation and Human Psychology », in : Braithwaite V. and Levi M. (eds.) (1998), *Trust and Governance*, New York, Russell Sage Foundation : il parle de la *reliance* comme de la « base austère de la confiance » (p. 34). La distinction entre *confidence* et *trust* traverse aussi les nombreux travaux d'Adam B. Seligman sur la confiance ; voir notamment *The Problem of Trust*, Princeton University Press, 1997 ; « On the Limits of Confidence and Role Expectations », *American Journal of Economy and Society*, 391, 1998 ; « Role Complexity, Risk, and the Emergence of Trust », *Boston University Law Review*, 2001, 81 (3), p. 619-620. Philip Pettit fait la même distinction : voir « Trust, reliance and the internet ». *Analyse Und Kritik*, 2004, 26(1), p. 109. Dans l'aire francophone, la même distinction est reprise par exemple chez Michela Marzano : « Qu'est-ce que la confiance ? », *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise* 2012/1 (n° 1), p. 83-96 ; *Éloge de la confiance*, Paris, Fayard/Pluriel, 2010, p. 175 sqq.

2 Ce point de vue est défendu le plus clairement par Annette Baier dans son article « Trust and Anti-Trust ».

raissent sous une autre lumière. En effet, la condition de *tout* comportement (y compris, donc de ce que ces auteurs appellent la *reliance*) nous est apparue être la *structure d'attente* qui le constitue, qui oblige en quelque sorte l'esprit, dès ses manifestations les plus élémentaires, à dépasser la positivité de ce qui se passe vers la contrefactualité de ce qui pourrait se passer. Les comportements ont donc une structure ek-statique. Les comportements d'autoconservation eux-mêmes, par définition autocentrés et qui, depuis Hobbes et la tradition atomiste qui s'ensuit, sont considérés comme la brique élémentaire de tout comportement humain en général, doivent être par nature rivés à l'extériorité, sans quoi nous ne saurions absolument pas ce qu'il faut faire pour survivre *dans le monde*. Cette connexion originaire qui nous lie au monde par l'intermédiaire des attentes que l'on nourrit à son égard, constitue une première et nécessaire opération de décentrement de l'esprit, obligé qu'il est de s'en remettre à ce qui n'est pas lui. La simple autoconservation des corps l'exige. Il faut donc se rendre à cette évidence, inaperçue des philosophies qui opposent trop simplement la vie interne de la conscience au monde qui lui fait face (la fameuse relation sujet-objet) : les comportements attendus du monde dit « extérieur » sont en réalité une composante *interne* irréfragable de tout comportement individuel, que ces attentes concernent les choses, les personnes ou les institutions.

Qu'est-ce qui caractérise donc les relations de confiance interpersonnelles, dès lors qu'elles sortent du cadre stabilisé de la *fiance* et du régime automatique de conscience qui l'accompagne? Sous ce régime, nous l'avons vu, les attentes font l'objet d'une forme d'ontologisation spontanée : elles sont attribuées aux corrélats de l'action (en l'occurrence, à des personnes, identifiées notamment à leur rôle, fonction ou état) comme des propriétés de ces corrélats eux-mêmes. Or, une caractéristique des relations interpersonnelles est précisément de pouvoir « désontologiser » ces attentes, en les arrachant à cette pseudo-naturalité, de sorte qu'elles apparaissent directement comme une émanation de la volonté et, plus généralement, de l'intentionnalité des acteurs. C'est ce qui se passe par exemple lorsqu'on initie ou fait surgir une nouvelle attente sous la forme d'un ordre : « Va me chercher une bouteille d'eau ! » est une émanation de ce genre, comme le sont tous les règlements ou dispositions qui fixent délibérément et spécifiquement les attentes de comportement des personnes concernées. Les contrats, dans le langage juridique qui leur est propre, font de même, en principe sur une base de réciprocité : chaque partie fixe ce qu'elle est en droit d'attendre de l'autre, de sorte que dans une négociation, les parties ne se considèrent pas comme enserrées dans des rôles figés et inamovibles, mais comme capables d'initier, d'accepter et de faire accepter des attentes de comportement librement consenties. Puisqu'elles sont l'objet de négociations, les attentes sont dégagées de toute connotation de naturalité :

elles n'apparaissent plus comme des attributs du monde, mais comme des productions intentionnelles, façonnées dans le milieu symbolique du langage.

Faire naître, élaborer, fixer, discuter, critiquer des attentes, voilà une puissance éminemment liée au langage, lui qui par sa force symbolique, a précisément la capacité de nous connecter à ce qui est au-delà du contenu immédiat donné dans l'expérience sensible. La promesse, comme l'avait vu Hobbes, en est un exemple paradigmatique, elle qui spécifie directement et explicitement entre deux personnes ce que chacun est en droit d'attendre l'une de l'autre : elle statue sur la nature de *l'engagement* réciproque. Là où les rôles sociaux permettent de *compter sur* des attentes de manière quasi naturelle (*fiance*), la promesse permet de thématiser et de fixer l'attente même en fonction de laquelle chacune des parties est supposée orienter son comportement. Les rôles fournissent une sorte de cadre *a priori* de ces attentes, là où la promesse (ou le contrat) *spécifie* explicitement l'attente de comportement concernée (« je te promets de rendre l'argent », « je ne m'énerverai plus en parlant de ta mère »), au-delà des simples attentes générales de comportement qui gouvernent la vie sociale. La promesse permet en outre de le faire entre deux individus qui seraient *libres* de ne pas le faire, et de le faire de telle sorte que son auteur puisse être tenu pour être *moralement* obligé de l'accomplir. Toutefois, ce ne sont là à chaque fois, sur l'arc de la confiance, que des différences de degré par rapport aux mécanismes de confiance liés aux rôles sociaux. Si l'on considère que dans tous les cas, la confiance est un *pari sur des attentes de comportement*, la coordination d'action fondée sur les rôles (la *fiance* qui fait que je m'adresse à un boulanger pour avoir du pain) se distingue de celle fondée sur la promesse sur les points suivants :

1. Différence dans *l'établissement de l'attente* : dans les rôles, l'attente est connue, parce que socialement ratifiée par tout le système de la division du travail (je peux donc m'adresser au médecin en tant que médecin, au policier en tant que policier, etc.) ; alors que dans la promesse, c'est l'attente elle-même qui fait l'objet d'une spécification explicite, par un acte de parole dédié. Mais cela n'affecte pas la *structure d'attente* ainsi engendrée, attente qui dès lors oriente mon propre comportement ;
2. Différence dans la *nature de la déception* : les rôles sociaux, pas plus que la promesse, ne transforment les attentes correspondantes en obligations mécaniques. Les deux peuvent être déçues, car les acteurs gardent leur marge de liberté ; mais dans les rôles, ce qui peut être déçu, c'est une attente générale de comportement au regard de standards sociaux établis (et elle renvoie à la vulnérabilité générale des humains toujours dépendants en quelque manière de la division du travail), alors que dans la promesse, c'est l'attente personnelle spécifique telle qu'elle a été établie par les protagonistes (ce qui renvoie à la

vulnérabilité spécifique des liens particuliers). Il y a *faute* ou *manquement* dans le premier cas (fraude, corruption, non-respect de la déontologie, etc.), *trahison* dans le second¹;

3. De cette différence découle une différence dans la *nature du lien* liant les promettants : simple obligation fonctionnelle dans le cas des rôles sociaux, fondée sur la déontologie inhérente à la division du travail (chacun est supposé remplir correctement le rôle qui lui revient), le respect de l'engagement devient une obligation morale dans le cas de la promesse, fondée non sur l'obéissance aux rôles, mais sur la confiance en la parole donnée (raison pour laquelle Pufendorf soutenait, contre Montaigne, Grotius et Hobbes, qu'une promesse extorquée est nulle²). Ce poids moral spécifique à la promesse n'efface toutefois pas l'unité de structure qui la lie à l'assomption des rôles : le pari, orientant ma propre action, que l'autre se comportera de la manière attendue.

Ainsi donc, au niveau des relations interpersonnelles, *fiance* et confiance dite « véritable » (la confiance interpersonnelle ou *trust*) se situent sur le même arc de confiance, moyennant les différences que nous venons de voir. Mais peut-on en dire autant de la *fiance* dans les choses matérielles (artefacts, environnement physique), et de la *fiance* interpersonnelle, telle qu'elle s'exprime notamment dans les attentes liées à des rôles? Autrement dit, la relation entre personnes ne se distingue-t-elle pas radicalement de la relation aux choses, au point qu'il y aurait cette fois-ci rupture de continuité? C'est bien ce que pensent les théories discontinuistes de la confiance, qui prennent pour acquis que l'on ne se rapporte pas aux choses comme on se rapporte aux personnes, notamment parce qu'il n'y a pas de symétrie dans l'engagement : une chose ne *s'engage* pas à répondre à nos attentes, alors que les représentants de rôles sociaux le font, même si c'est implicitement ou indirectement (*via* le code de déontologie de leur profession, les certificats ou diplômes délivrés, etc.). Mais n'y a-t-il pas, ici aussi, une différence de degré plutôt que de nature? Lorsque je compte sur mon réveille-matin pour me tirer du sommeil, je ne m'adresse certes pas à lui comme au boulanger pour me vendre du pain, mais je *compte* néanmoins à chaque fois sur un comportement attendu pour accomplir la tâche pour laquelle je m'en remets à eux. Mon comportement est à chaque fois structuré par une attente qui pourrait être déçue – raison pour laquelle mon engagement dans chacune de ces actions prend chaque fois la forme

1 Il n'y a donc pas de raison particulière de faire de la possible *trahison* la marque caractéristique de la confiance. La trahison est liée à un certain type d'attentes, aux attentes *normatives* liées à la parole donnée. Si la pluie me surprend alors que la météo avait annoncé un après-midi de beau temps, c'est non pas une attente normative, mais une attente *prédictive* qui aura été déçue. J'ai néanmoins agi en confiance.

2 Voir Alain Boyer, *Chose promise*, chap. VI.

d'un *pari*. La différence des corrélats de l'action (objet technique ou rôle assumé) ne fait ici pas de différence dans la structure de l'action, qui se laisse dans tous les cas décrire comme pari sur les attentes de comportement.

Ce qui, sur fond d'une structure d'attente identique, change donc progressivement, c'est la *source* de l'attente, et avec elle les *raisons* que j'ai de parier sur elle pour m'engager dans une relation de confiance. Lorsque je marche sur le sol, ma confiance spontanée est motivée ou justifiée par un postulat implicite, acquis de longue date, de stabilité physique du monde qu'aucun tremblement de terre n'est à ce jour venu mettre à mal. Dans les régions sismiques calmes, on vit avec la stabilité du sol comme on le fait avec la respirabilité de l'air (les deux pouvant par ailleurs à tout moment être remises en question). Lorsqu'en revanche je fais confiance à une grande surface pour me vendre des produits alimentaires non avariés, mon attente trouve sa justification à d'autres sources possibles : ce peut être la réputation de l'enseigne, ma conviction qu'il est de son intérêt de ne pas tromper ou décevoir son client, sa campagne de publicité convaincante, des témoignages de clients anciens ou la qualité de ses fournisseurs locaux, ma vague connaissance de toutes les dispositions légales, contrôles sanitaires et vérifications en tout genre dont je sais, même si je ne les connais pas dans le détail, qu'ils encadrent juridiquement et administrativement la grande distribution. On peut plus généralement considérer que celle-ci est liée à une éthique du commerce qui *l'engage* vis-à-vis du consommateur sous la forme d'un contrat tacite qui, jusqu'à preuve du contraire, n'a pas à être remis en question. Même si je ne sais pas exactement pourquoi ni comment, je sais toutefois – je peux en tout cas légitimement le présupposer – que le commerçant est engagé à faire correctement ce que j'attends de lui. La même chose vaut pour les objets techniques, dont on attend légitimement qu'ils remplissent adéquatement leur fonction, conformément à ce que l'on peut présupposer de leur constructeur (qui pour cette raison offre le plus souvent une *garantie*).

Les raisons justifiant ma confiance dans l'engagement d'autrui à s'en tenir à ce qu'on attend de lui sont aussi variées que peuvent l'être les situations humaines. Si j'engage une nouvelle baby-sitter, mon flair ou mon intuition seront sans doute plus importants que les diplômes de formation ou les références de la candidate. En cas d'urgence médicale, je dois faire *a priori* confiance au système médical qui remet ma vie aux mains d'un médecin dont j'ignore tout des compétences ; et ainsi de suite, dans tous les actes de la vie sociale quotidienne. L'élément distinctif qui, dans la confiance interpersonnelle, se rajoute à la structure d'attente de l'action en général, c'est la notion d'*engagement* d'autrui, absente dans la *fiance* dans l'environnement matériel. Dans la vie sociale complexe, marquée par une forte division des rôles, cet engagement est la plupart du temps *présupposé* par les acteurs sociaux, à l'exemple du consommateur qui effectue ses achats alimentaires dans une grande surface ; mais ce n'en est pas pour autant une présupposition ar-

bitraire ou intuitive, c'est plutôt une présupposition elle-même contextuellement justifiée par tout ce que l'on sait des réglementations qui encadrent les actes de vente, de la même manière que les examens, les diplômes, les licences ou permis sont une manière de fixer les attentes légitimes que, dans leur rôle social, les individus peuvent attendre les uns des autres. Pouvoir présupposer l'engagement des acteurs sociaux, c'est pouvoir compter dans divers contextes d'interaction sur les comportements attendus d'autrui, dont différents dispositifs institutionnels visent à fixer les termes.

Dans l'acte de la promesse, l'engagement est donc explicite et personnifié, puisqu'il fait l'objet même de la promesse grâce à un acte langagier ; dans l'achat au supermarché en revanche, il est implicite et anonyme, puisque je ne peux que présupposer l'engagement du « supermarché » à remplir correctement les attentes fonctionnelles que les acheteurs nourrissent à son égard. Mais dans chacun de ces cas, et sur toute la gamme des confiances interpersonnelles qui s'étend entre ces deux pôles, la confiance est en quelque manière liée à l'engagement : mon acte de confiance trouve l'une de ses justifications dans l'engagement que je peux présupposer chez l'autre partie à satisfaire les attentes de comportement que je peux nourrir à son égard. Ce qui fait de la confiance une confiance *interpersonnelle* – même si les personnes sont anonymes les unes pour les autres, comme l'acheteur pour le supermarché et le supermarché pour l'acheteur –, c'est que l'acte par lequel elle se manifeste (en l'occurrence, l'achat) est corrélé en quelque manière à la croyance que l'autre partie est engagée à satisfaire les attentes de comportement telles qu'elles sont socialement fixées. Ce « socialement fixées » renvoie d'une manière générale à la vaste gamme de possibilités dont dispose toute société pour définir ce que ses membres peuvent attendre les uns des autres, de l'éducation nationale aux textes législatifs. En Europe par exemple, tout employé attend de son employeur (et cela est consigné dans le droit du travail) qu'il le libère après les heures réglementaires de bureau, ce qui n'est pas le cas au Japon où l'employé est supposé rester à son poste de travail tant que le patron n'a pas quitté les lieux : dans un même domaine, les attentes réciproques peuvent diverger grandement d'un contexte à l'autre. Encore une fois, l'un des rôles de la société est de stabiliser les attentes de comportement réciproques. Lorsqu'un pays introduit dans son programme scolaire des « cours d'éducation à la citoyenneté¹ », il utilise le bras de l'éducation nationale pour configurer ce que les citoyens d'un État démocratique peuvent et doivent légitimement attendre les uns des autres, de manière à ce qu'au bout du compte, dans le commerce réciproque quotidien de la vie sociale, chacun puisse raisonnablement présupposer chez l'autre son engagement à vivre dans un cadre démocratique.

1 Comme c'est le cas en Belgique depuis 2018.

La circulation routière est à nouveau emblématique à cet égard. L'une des sources justifiant la confiance réciproque des automobilistes, c'est que chacun peut supposer chez l'autre, grâce aux procédures d'obtention de permis auxquelles chacun est soumis, un engagement à s'en tenir au Code de la route; supposition certes contrefactuelle, mais dès lors légitime et réciproque, malgré l'anonymat complet des conducteurs les uns pour les autres. Cette supposition n'est certainement pas la seule qui motive ce pari continu que suppose la conduite automobile; je peux tout aussi bien présupposer chez l'autre le désir ou la volonté de ne pas se nuire ni de nuire aux autres, que ce soit par intérêt d'autoconservation ou par peur de la sanction. On pourrait parler ici, comme le fait Hardin, d'« intérêts enchâssés », puisque je peux présupposer qu'il est dans l'intérêt de l'autre de respecter tout aussi bien que moi les attentes de comportement telles qu'elles sont définies par le Code de la route; sur ce point, il est vrai qu'en tant qu'utilisateurs de la chaussée publique, nos intérêts convergent. Mais ce qui importe ici structurellement, c'est que je puisse *présupposer* cet engagement chez les autres, quelles qu'en puissent être à chaque fois les motivations psychologiques, rationnelles ou autres; présupposition étayée, renforcée par l'ensemble des dispositions sociales visant à fixer et stabiliser les attentes de comportement réciproques. En l'occurrence, la société a formalisé l'engagement de chacun à respecter le code sous la forme de l'obtention d'un permis, ce qui précisément dispense chacun de devoir s'interroger sur les motivations de l'autre à le faire. Économie importante, puisqu'elle permet à chacun de tabler sur une confiance *a priori* et de s'engager en confiance, malgré les risques inhérents à cette pratique, sur la voie publique.

Quoi qu'il en soit, sur ce fonds commun d'une même structure d'attente, il n'y a aucune raison de faire de la confiance interpersonnelle un empire dans l'empire de la relation pratique au monde, au prétexte que notre usage courant du terme confiance réserverait celui-ci aux engagements conscients explicites entre individus à propos d'un enjeu commun. Cette valorisation implicite de la logique du contrat est certes en phase avec le nominalisme de notre époque, mais elle n'a philosophiquement pas lieu d'être, car loin de constituer un isolat au sein de l'ensemble de l'action humaine, le contrat ne fait au contraire que rendre explicite la structure d'attente de comportement qui est au cœur non seulement de toute coordination d'action, mais de toute action dirigée vers le monde en général. Le contrat est plutôt un précipité de ce qui existe par ailleurs diffusément, un concentré d'éléments inégalement répartis sur l'ensemble du spectre de l'action humaine. En vertu de ses caractéristiques spécifiques, la confiance interpersonnelle mérite certes d'être traitée à part, mais ne saurait pour autant constituer un domaine pratique ontologiquement distinct des autres. Au contraire, il en explicite la quintessence.

La confiance impersonnelle

Sur l'échelle des corrélats de l'action, qu'en est-il maintenant de la confiance dans les entités immatérielles et impersonnelles comme les institutions, telle la monnaie, la justice ou le gouvernement? Nous arrivons là à un troisième palier des corrélats de la confiance, c'est-à-dire du type d'objets sur lesquels elle peut porter : après l'environnement matériel (environnement physique, artefacts), puis les personnes (considérées en tant qu'individus ou comme porteurs de rôles), voici donc les institutions, dans ce qu'elles ont d'abstrait et d'anonyme. Lorsque l'on dit par exemple que le système bancaire repose sur la confiance, celle-ci désigne au moins trois mécanismes différents : 1) la banque *compte* sur le fait que les clients ne retireront pas tout leur argent en même temps, 2) les clients *comptent* sur la banque pour une création monétaire saine, ce qui à son tour repose 3) sur la confiance que le créancier met dans son débiteur. Notons toutefois que ces trois mécanismes, qui sont certes de nature différente (le premier repose sur une confiance de nature statistique, le deuxième sur une confiance de nature politique ou technique, le troisième sur une confiance plus personnelle), se laissent à nouveau décrire comme des *paris sur des comportements attendus* : la banque *s'attend* à ce que ses clients ne fassent pas des retraits simultanés, les clients *attendent* des responsables une gestion monétaire responsable, et le banquier *attend* que son client puisse lui rembourser son crédit avec intérêts. Notre définition de la confiance comme pari sur les attentes de comportement prouve une fois de plus son pouvoir unificateur : plutôt que d'exclure la confiance dans les institutions du champ de la confiance, comme le font certains théoriciens contemporains¹, elle permet au contraire de l'y intégrer d'une manière conceptuellement harmonieuse (comme le fait d'ailleurs le sens commun, qui utilise le terme de confiance pour l'ensemble de ces corrélats). De même, lorsque l'on dit « J'ai confiance dans

1 Considérant que la confiance est une relation individualisée à trois termes – A fait confiance à B pour faire x –, Russell Hardin nie, contre toute la tradition issue de Locke, que la notion de « confiance dans le gouvernement » soit appropriée : « Il y a une importante littérature qui suppose que la confiance n'est pas appropriée [*is out of place*] dans les relations d'un individu à de grands groupes et, par conséquent, au gouvernement. À l'encontre de cette vision des choses, il est clair qu'en principe – c'est-à-dire : conceptuellement – des individus peuvent faire confiance à un gouvernement, ou du moins à certaines de ses parties ou à quelques-uns de ses agents, même sous la notion relativement exigeante de la confiance comme intérêts enchâssés. Ainsi, la position de Locke est possible en principe. Malheureusement, dans la pratique, peu de gens peuvent véritablement être en position de faire confiance au gouvernement en ce sens. Par conséquent, la confiance est largement non pertinente pour décrire la loyauté de la plupart des citoyens. Le modèle métaphorique du contrat social ne peut donc pas être sauvé en recourant à la confiance du citoyen. » *Trust in Government*, p. 13 (in Braithwaite, *Trust and Governance*). Un peu plus loin, il confirme les conséquences de ce nominalisme politique : « De nombreuses descriptions psychologiques et normatives plausibles du comportement individuel peuvent être difficiles à généraliser de manière à les appliquer au comportement institutionnel. Si la confiance ne peut être généralisée aux institutions, elle est d'un intérêt limité en théorie politique comme dans les relations internationales » (p. 15).

la justice de mon pays », que veut-on faire d'autre que d'indiquer *l'attente* que l'on nourrit à l'égard du bon fonctionnement des institutions de justice concernées? Ainsi en va-t-il aussi de la confiance dans un gouvernement, laquelle désigne, entre autres choses qui d'ailleurs relèvent elles aussi des attentes normatives (compétence, capacité de réaction, défense des intérêts nationaux, etc.), une attente de conformité de son programme et de ses actes.

Mais qu'appelle-t-on au juste une institution? On peut désormais avancer qu'une institution est un ensemble de règles publiquement admises et reconnues *permettant de stabiliser, pour un domaine fonctionnel donné, les attentes de comportement de ses usagers*. La condition de publicité est nécessaire, mais non suffisante. Kant notait déjà, dans son *Projet de paix perpétuelle* (1795), que la publicité des règles politiques permettait d'écarter d'elles « tout sujet de défiance¹ »; mais de leur seule publicité, on ne peut conclure qu'elles inspirent confiance, pas plus qu'on ne peut en déduire qu'elles sont *justes*. C'est pourquoi Kant notait que la publicité était un principe « purement négatif² » : il ne sert qu'à reconnaître ce qui est contraire au droit, mais ne peut pas dire par lui-même ce qu'est le droit³. Ainsi en va-t-il, *mutatis mutandis*, du rapport entre publicité et confiance : la publicité écarte une raison importante de se méfier, mais ne suffit pas à inspirer la confiance.

Il faut noter toutefois que cette théorie kantienne de la publicité ne relève pas de la sphère de la théorie de l'action, mais de celle de la justice politique. La question à laquelle elle répond est en effet : « À quelles conditions une maxime politique s'avère-t-elle contraire au droit? » Réponse : si elle n'est pas publique. Ce qui est donc traité ici, c'est la question de la légitimité morale et juridique d'une maxime politique, à savoir celle de savoir si une maxime *mérite* reconnaissance morale – quand bien même la publicité ne la règle que négativement. Mais en tout état de cause, la publicité telle qu'elle est envisagée ici par Kant – condition nécessaire pour écarter la méfiance – n'explicite ni la nature ni les mécanismes de confiance de l'institution législative : elle ne fait qu'énoncer une condition négative de sa rationalité juridique, qui fait qu'elle mériterait confiance, si en outre elle s'avérait juste (car une maxime peut évidemment être publique et injuste). La publicité est donc l'un des déterminants de la confiance dans les institutions, mais ne saurait caractériser et encore moins définir à elle seule la nature de cette confiance-là.

1 Emmanuel Kant, *Œuvres philosophiques*, III, p. 383. (*Projet de paix perpétuelle*, trad. de Heinz Wismann).

2 Emmanuel Kant, *Œuvres philosophiques*, III, p. 378.

3 « Car une maxime que je n'ose publier, sans agir contre mes propres fins, qui exige absolument le secret pour réussir, et que je ne saurais avouer publiquement, sans armer tous les autres contre mon projet : une telle maxime ne peut devoir qu'à l'injustice dont elle les menace cette opposition infaillible et universelle dont la raison prévoit la nécessité absolue », Emmanuel Kant, *Œuvres philosophiques*, III, p. 378.

Il en va de même des « dispositifs de confiance¹ » qui sont supposés établir les conditions de la confiance institutionnelle en régime démocratique. Leur principe remonte au moins à Locke, pour qui il était essentiel d'instaurer des voies procédurales permettant de s'assurer que le gouvernement accomplit réellement la « *mission* » que le peuple lui a confiée. Thème essentiel chez lui, puisque tout abus de pouvoir de la part des gouvernants ne justifie rien de moins que le droit de résistance de ceux qui en sont les victimes : que les gouvernants ne doivent en aucun cas trahir la confiance qui a été mise en eux (« *the trust put in them* »), ni donc outrepasser les limites de la mission qui leur a été confiée est un thème omniprésent du *Second traité du gouvernement*², le cœur même de sa doctrine politique. Dans le contexte plus pacifié d'aujourd'hui, on parle plus volontiers d'« *accountability* », c'est-à-dire de la capacité à pouvoir rendre compte de ses actes, ou de rendre des comptes (ce qui n'est pas la même chose que d'être responsable). Comme le dit Louis Quéré à ce propos :

« L'institution doit non seulement rendre des comptes, mais aussi rendre observables (en évitant la simulation et la dissimulation) son fonctionnement et les comportements de ses agents pour que puisse être suivi et évalué l'accomplissement des tâches pour lesquelles les citoyens s'en remettent à elle. Le but de cette publicité n'est pas l'efficacité, la rationalité, la pression à l'exercice de responsabilités propres, la prévention de la corruption ou la satisfaction des usagers ; il est de rendre possible une opposition du public et par là de permettre à celui-ci de se prémunir contre une exploitation opportuniste de la délégation qu'il a consentie³. »

On reconnaît là un thème lockéen, rendu familier aujourd'hui sous la figure de *l'audit* et de toutes les formes de contrôles, régulations, protocoles, évaluations qui sont devenues un vrai *mode de vie* dans nos sociétés gouvernées par les nombres. Mais là encore, ces dispositifs ne caractérisent ni ne définissent la confiance : ils visent plutôt à renforcer la *fiabilité* des institutions, ce qui n'empêche d'ailleurs pas les usagers – c'est là une constatation empirique – d'être défiant à leur égard. C'est que la fiabilité n'est pas la confiance, tout comme ce qui motive à un certain acte n'est pas cet acte même.

Il s'agit donc de quitter ces considérations de justice institutionnelle pour revenir au socle de notre réflexion, et réintégrer les institutions à la théorie de

1 Voir Louis Quéré, « Les “dispositifs de confiance” dans l'espace public », *Réseaux*, 2005/4 n° 132, p. 185-217.

2 Par exemple, pour justifier le droit de rébellion : « They are absolved from obedience when illegal attempts are made upon their liberties or properties, and may oppose the unlawful violence of those who were their magistrates, when they invade their properties contrary to the trust put in them », II, §228.

3 Louis Quéré, « Les “dispositifs de confiance” dans l'espace public », *Réseaux*, 2005/4 n° 132 p. 205.

l'action. C'est précisément ce que permet la définition de la confiance comme pari sur les attentes de comportement. De ce point de vue, il apparaît que l'effet principal d'une institution consiste à fixer et à stabiliser les attentes de comportement des acteurs dans un sous-système d'action donné (échanges, justice, éducation, procédures démocratiques, etc.). C'est pourquoi nous pouvons nous en remettre – en confiance – aux institutions pour accomplir certaines actions, ce qui représente un gain communicationnel énorme pour tous les acteurs concernés, et libère simultanément un vaste espace d'initiatives affranchies des contraintes de l'instant. Un monde sans institution serait un monde peu économique du point de vue de l'agir, épuisant du point de vue psychologique et en complète stagnation du point de vue culturel, qui ne laisserait même pas la place pour le développement de cette méta-institution qu'est la division du travail¹.

Du point de vue de l'acteur donc, la confiance dans les institutions est primordiale, puisqu'elle lui assure stabilité et continuité dans la coordination d'action. Loin de devoir être exclue du champ de la confiance, la relation aux institutions – celles-ci étant prises au sens large que nous avons dit mais aussi au sens spécialisé que les sciences sociales peuvent conférer à ce terme² – constitue un élément essentiel du « cadre fiduciaire » dans lequel s'inscrit notre relation pratique au monde. Cet ancrage pratique plutôt que cognitif des institutions, cette approche par l'action plutôt que par la représentation, sont ici tout à fait décisifs. En effet, pas plus dans le cas de l'agir individuel que dans celui de l'agir régulé par les institutions, ce cadre fiduciaire ne peut se résumer à un simple ensemble cognitif de *représentations* communes ou de *croyances* partagées, ni même à un ensemble de *signes* ou de *symboles* dont les individus devraient intérioriser la signification, quand bien même une institution incorpore *effectivement* l'ensemble de ces contenus cognitifs : une Église affiche ses croyances, une Constitution déclare ses principes, toute convention utilise ses symboles. Mais rien de tout cela n'est capable *par lui-même* de tenir la société ensemble, ni de coordonner l'action des individus. Suffit-il d'avoir les mêmes représentations pour agir dans le même sens ? Un même contenu mental assure-t-il la coordination d'action indispensable à l'ordre social ? On peut en douter. Une *même* représentation peut orienter des comportements très différents, voire

1 C'est une chose qu'avait entrevue Ferguson dans son *Essai sur l'histoire de la société civile* (1767) que le « sauvage ou le barbare » (i.e. le chasseur ou le guerrier), étant en état de vigilance permanente, n'étaient pas en condition de donner naissance à la division du travail, condition de « grands progrès dans les arts de la vie ». Il y fallut des circonstances extérieures extrêmement favorables. (Mais ne nous y trompons pas : pour Ferguson, le sauvage représente néanmoins, quant à son habileté, son intelligence et son inventivité, l'essence de l'homme, une essence perdue sous les effets abrutissants de la division du travail qui, si elle augmente l'intelligence collective, rétrécit les capacités individuelles. Le problème du sauvage, c'est que toutes ses qualités s'épuisaient dans leur exercice immédiat, absorbées par les urgences tous azimuts, de sorte que lorsque l'occasion d'un répit se présentait, il préférerait dormir plutôt que de songer à améliorer sa condition).

2 Robert Putnam par exemple caractérise d'institution toute règle formelle ou informelle opérant une normativité sur le social.

contradictaires. À un niveau plus général, on peut par exemple unanimement partager la représentation juridique, sédimentée dans cette institution majeure qu'est le droit, qui fait de chacun de nous un individu libre doté d'une volonté autonome, et *pour cette raison même* avoir des difficultés à expliquer la stabilité de l'ordre social. Le partage cognitif des représentations n'explique pas la force du lien social; *aucune* représentation, quelle qu'en soit la généralité, n'est par elle-même capable d'expliquer cette force.

C'est pourquoi, si l'on veut véritablement rendre compte de la coordination sociale telle qu'elle est médiatisée par des institutions, il faut quitter le terrain cognitif et mentaliste des représentations qu'ont et partagent les acteurs, pour pénétrer le domaine des relations *pratiques* qu'ils entretiennent avec ces institutions. Du point de vue de la théorie de l'action, celles-ci doivent par conséquent être conçues non comme des systèmes cohérents de signification (ce qu'elles sont aussi par ailleurs), mais comme des *stabilisateurs de comportement* : si les représentations, les croyances, les signes et les symboles ont une efficace pratique, c'est parce qu'ils engendrent et fixent des *attentes de comportement* qui rendent simplement possible la coordination sociale. La théorie politique normative, pour ce qui la concerne, s'intéresse à la *légitimité* de ces attentes; la théorie sociologique à leur *contenu*; la philosophie de l'action, elle, décrypte les *mécanismes mentaux* de coordination d'action qui y sont à l'œuvre et disent quelque chose de notre relation au monde en général. C'est de ce point de vue que la confiance joue un rôle éminent.

Car comment caractériser la confiance, et en particulier les *régimes* de confiance à l'œuvre dans la relation des individus aux institutions? Celles-ci engendrent et stabilisent des attentes de comportement, c'est entendu; mais une fois qu'elles sont là, comment s'y rapporte-t-on? Sans doute la généralité de la définition que j'ai donnée à ce terme (« institution ») constitue-t-elle un piège, car de nombreux cas doivent être distingués : on ne se rapporte certainement pas de la même manière aux règles d'une institution d'État comme le fisc, à celles d'une institution culturelle comme le langage, d'une institution sociale comme le mariage, d'une institution financière comme le système bancaire ou à celles des « institutions disciplinaires » décrites par Foucault comme la prison, l'école, l'asile, etc.¹. La nature et la fonction de ces règles institutionnelles sont aussi diverses que les domaines qu'elles régulent, et elles interviennent de manière très différente dans la vie des acteurs. Mais cette disparité de prime abord décourageante n'empêche pas de dégager, du point de vue de la théorie de l'action, quelques traits généraux pertinents pour une théorie de la confiance.

1 Notons que Durkheim avait une définition encore plus générale des institutions, englobant non seulement les régulations de l'agir, mais les représentations mentales : « On peut (...) appeler institutions, toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité. La sociologie peut alors être définie comme la science des institutions, de leur genèse et de leur fonctionnement. » *Les règles de la méthode sociologique* (1871), Paris, P.U.F., coll. Quadrige, Préface de la seconde édition, p. XXII-XXIII.

Ainsi, l'un des traits qui caractérisent ces règles institutionnelles est le caractère *objectif* avec lequel elles s'imposent aux acteurs. À la fois par son caractère fonctionnel et son caractère public, une institution ne laisse pas le choix aux acteurs : les règles qui la constituent sont ce qu'elles sont, et faire usage d'une institution, c'est se soumettre aux règles qui la gouvernent. Dans l'usage qu'ils en font, ces règles sont indépendantes des préférences des acteurs : la détermination des règles du fisc, du mariage ou de la langue ne sont pas à leur libre disposition – elles sont objectives en ce sens. Mais elles le sont aussi en un autre : elles existent indépendamment des acteurs, qu'ils en fassent usage ou non. Elles constituent un principe d'organisation et de coordination dans le domaine fonctionnel considéré, même s'ils ne sont pas concernés. L'institution judiciaire, avec ses tribunaux et magistrats, fait partie du contexte objectif de la société où je suis intégré, que j'en fasse personnellement usage ou pas. Elle fait partie de mon arrière-plan, et appartient à ce titre au *cadre fiduciaire de mon existence sociale*, comme le font toutes les institutions que je n'utilise pas. Si je l'utilise, ses règles définissent les attentes de comportement que je peux nourrir dans le cadre de mon action. Mais si je ne l'utilise pas, alors, subjectivement, cette existence objective n'a de présence que *latente* : elle est en arrière-plan de ma conscience et n'influence pas directement mes actions. Certes, on peut dire qu'elle l'influence *indirectement*, notamment en imposant en toutes circonstances des règles de droit que tout acteur doit respecter, sous peine précisément d'avoir affaire à l'institution judiciaire ; et on peut ajouter que c'est même pour cela qu'elle fait partie du cadre fiduciaire de l'existence sociale. Mais si je vais acheter du pain, ce cadre reste néanmoins *latent* parce que la part de *pari* que comporte mon action ne porte pas sur les règles juridiques elles-mêmes qui l'encadrent, mais sur les corrélatés directement liés à cette action (traverser la rue, choisir le pain, le payer, etc.). C'est pourquoi on peut faire une différence entre la *fiance* que nous décrivions plus haut, qui est mise en œuvre (sans conscience) dans l'action qui est en train de se dérouler, et la *confiance latente*, qui n'est pas mise en œuvre dans l'action mais l'encadre silencieusement d'un ensemble de dispositifs institutionnels qui constituent le *cadre fiduciaire objectif* de l'action.

Cette notion de *confiance latente* est adéquate pour décrire le type de rapport que nous entretenons généralement avec les institutions. À quel régime de conscience correspond-elle chez les acteurs ? Si l'automatisme constitue le régime de conscience propre à la fiance, c'est plutôt de *mise en latence* qu'il faut parler dans le cas de la confiance latente. Dans nos interactions quotidiennes, la confiance dont bénéficie le cadre fiduciaire objectif de l'action n'est pas du même type que la fiance qui caractérise les actions routinières, car dans le premier cas, ce cadre est davantage présent comme *représentation* implicitement associée à l'action que comme pré-supposé pratique de l'action elle-même. Ainsi par exemple, lorsque je conduis, le cadre juridique général de l'État où je me trouve

est comme tacitement conjoint à mon action : les obligations juridiques générales auxquelles je suis soumis, si elles ne sont pas présentes de manière vivace à mon esprit, sont cependant présentes dans mon « arrière-plan mental », en quelque sorte, et pourraient être mobilisées à tout instant si la situation l'exigeait. Elles sont présentes en tant que « représentations latentes », corrélats d'une confiance, elle aussi, latente. Elles ne sont donc pas impliquées dans mon action de la même manière que la confiance immédiate que j'ai dans le comportement des autres usagers de la route ou dans celui de mon véhicule, qui caractérisent l'automatisme de mon action. La fiance est vivace, même si elle est non consciente, alors que la confiance latente est une présence silencieuse.

L'exemple favori de la littérature contemporaine consacrée à la confiance institutionnelle, à savoir celui de la confiance dans le gouvernement, représente à cet égard un cas intéressant. Dans les régimes démocratiques, le simple citoyen oscille en permanence entre la confiance latente, la fiance, et la thématization des mécanismes de confiance :

1. La confiance est *latente* lorsque le citoyen est absorbé par ses tâches quotidiennes et s'adonne à elles sans nullement penser au gouvernement de son pays. Il vit avec, comme avec le temps qu'il fait : c'est un élément de son cadre fiduciaire objectif, sur lequel il n'a pas de raison en ce moment de porter son attention. Il agit en tant qu'individu, pas en tant que citoyen, bien qu'il le soit par ailleurs : il se contente d'accomplir ses tâches en tant que travailleur, parent ou consommateur, et cela l'accapare suffisamment pour ne pas devoir se préoccuper du cadre objectif dans lequel s'insèrent ses différentes actions.
2. Cette confiance devient *fiance* lorsqu'il agit *en tant que citoyen* et compte sur les droits que lui confère ce statut pour accomplir sa propre action. S'exprimer et manifester librement, s'adresser à l'administration pour régler un problème et d'une manière générale compter sur la sécurité politique et juridique d'un pays (pour créer une entreprise, par exemple) sont des situations de ce genre. Je fais usage de certaines règles – lesquelles fixent les attentes de comportement respectives – qui dépendent de fait de l'autorité politique, mais je le fais en *fiance*, dans la mesure où je ne thématise pas ces règles elles-mêmes mais en fais simplement usage, précisément, quasiment comme je conduis une voiture.
3. Un gouvernement est jugé non seulement sur ses performances effectives, mais sur la manière dont il a honoré les attentes de comportement qu'il a suscitées ; les campagnes électorales sont l'occasion de les définir. Voter, c'est parier sur telle attente de comportement plutôt que sur telle autre. Ce qui caractérise les régimes démocratiques sous le rapport de la confiance, c'est toutefois la théma-

tisation quasi permanente des rapports de confiance eux-mêmes. La vie démocratique courante porte constamment à la conscience la gestion politique du pays, notamment à travers les médias, de sorte que se trouvent continûment mis à l'ordre du jour le fonctionnement des institutions gouvernementales et de celles et ceux qui les représentent. Cet examen permanent est aussi le lieu d'intersection privilégié entre la confiance institutionnelle et la confiance interpersonnelle, puisque la presse y met en lumière des comportements individuels que le public mesure aux attentes (politiques, éthiques, humaines) qu'il nourrit à l'égard de la personne et de sa fonction. Le cadre fiduciaire politique objectif d'un pays est donc en permanence porté à l'attention des citoyens, ce qui fait constamment osciller ce cadre entre les différents régimes de conscience qui caractérisent la confiance.

La question de la confiance dans les institutions est donc bien plus complexe que ce que veut nous faire accroire un certain nominalisme contemporain, fixé sur l'individualisme contractualiste. La position de Russell Hardin est à cet égard exemplaire. Son argument peut être restitué sous la forme d'un syllogisme : 1) la confiance consiste à connaître les intérêts qu'a autrui à agir dans le sens de mes propres intérêts ; autrement dit, ma confiance est fondée sur la connaissance que j'ai des motivations d'autrui à agir dans mon sens. 2) Or, dans le cas d'une institution comme le gouvernement, « personne ne peut en savoir assez sur ce grand nombre d'individus dépositaires d'un rôle gouvernemental pour pouvoir prétendre leur faire confiance au sens fort de voir qu'ils ont un intérêt à honorer la confiance mise en eux¹ ». 3) Conclusion : les relations au gouvernement ne peuvent être décrites comme des relations de confiance. Il serait donc inapproprié de parler, d'une manière générale, de confiance dans les institutions : la confiance n'est pas transitive, au sens où elle ne se laisse pas transposer de la relation entre individus à la relation entre un individu et une organisation. La seule chose que concède Hardin, c'est que même si on ne peut pas avoir confiance dans une institution, notre action dépend de la « prévisibilité acquise par induction à partir de son comportement passé² », de la même manière que l'on s'attend à ce que le soleil se lève demain ; l'institution n'est qu'un cadre stabilisateur d'attentes inductives. Et, dit-il, de telles attentes suffisent dans le cas d'un gouvernement ; mais ce ne sont selon lui pas des relations de confiance, en l'occurrence impossibles et inutiles. La vraie confiance supposerait en effet que je *sache* que les dépositaires

1 Russell Hardin, « Trust in Government », in : V. Braithwaite and M. Levi (eds.), *Trust and Governance*, New York, Russell Sage Foundation, 1998, p. 22.

2 *Ibid.*, p. 22

d'un rôle gouvernemental ont tous intérêt à agir dans mon sens, ce qui est empiriquement impossible; la confiance n'est donc pas à sa place ici.

C'est donc au prix d'un nominalisme très sévère, voire austère, que se trouve déniée la possibilité d'avoir confiance dans une institution. Si les attentes liées au gouvernement n'étaient qu'inductives, on ne voit pas très bien comment et pourquoi l'on pourrait élire un nouveau gouvernement. Car même si le gouvernement sortant a déçu les attentes qu'on pouvait extrapoler à partir de son action passée, sur quelles bases pourrait-on juger un gouvernement qui n'a pas encore agi? Dans le vote, la dimension de *pari*, et qui plus est de *pari sur les attentes de comportement*, est inéliminable. Ne peut-on dire la même chose de la monnaie par exemple? Épargner, c'est parier sur le comportement attendu de la monnaie. Que le comportement passé de la monnaie incite à épargner (ou pas), ce n'est là qu'un des éléments qui *motivent* la décision, laquelle reste cependant fondamentalement un pari. Il n'y a donc aucune raison philosophique solidement établie qui empêche de considérer que notre comportement à l'égard d'institutions ou d'organisations soit orienté par des attentes de comportement au sens que nous avons dit, tout aussi bien que dans le cas de l'environnement physique ou de la coordination d'action entre les personnes. Ce qui change, ce sont bien entendu à chaque fois les corrélats de l'action ainsi que la nature des attentes qui leur sont liées – elles peuvent être inductives dans le cas de l'environnement physique, illocutionnaires dans le cas des personnes, constitutives dans le cas des institutions –, mais sur l'arc de la confiance, la structure de l'action reste la même, l'ensemble de ces relations pouvant être à chaque fois décrite unitairement comme une déclinaison de cette matrice fondamentale qu'est le pari sur les attentes de comportement.

Chapitre II

Ce que la confiance n'est pas

Cette définition unifiée et continuiste de la confiance comme pari sur les comportements attendus, il faut maintenant la mettre à l'épreuve des théories actuelles de la confiance, à la fois fragmentées et discontinuistes, majoritairement organisées autour de la conception nominaliste d'un individu calculant des risques. Or, du point de vue de la philosophie sociale fondamentale telle que nous l'avons explicitée à partir de Hobbes, cette conception engendre une difficulté majeure, qu'entend précisément surmonter notre approche de la confiance. Cette difficulté, nous l'avons identifiée comme étant le *problème nominaliste* : comment, à partir d'une multitude d'individus dont la volonté va dans tous les sens, puisqu'elle est à chaque fois particulière, expliquer l'existence d'un ordre social ? Dès lors que l'individu est conçu comme *souverain*, libre de toute finalité qui s'imposerait à lui (la seule finalité que connaisse le nominalisme, c'est l'autoconservation), il n'est guidé que par les buts que se donne librement sa volonté. Par conséquent, comme on le voit dans toute la tradition du contrat social, son association avec autrui ne peut elle-même résulter que d'un acte volontaire, conçu comme choix rationnel visant à maximiser l'intérêt individuel : il est un individu *opportuniste* et *calculateur* qui n'entre en relation avec autrui que par *contrat*. Le contractualisme est la solution nominaliste au problème de l'ordre social.

C'est ici qu'intervient, dans toute sa profondeur, la question de la confiance. Car comment faire confiance à quelqu'un dont je sais qu'il n'a signé le contrat que par intérêt ? Comment faire confiance à des individus opportunistes ? Thomas Hobbes, le plus grand nominaliste politique, a imaginé le monstre *Léviathan* pour contenir et réprimer toute volonté dissidente, et la contraindre à la confiance. Notre époque a inventé le système des *stock-options* ou des *cartes de fidélité* pour neutraliser l'opportunisme des acteurs. Mais dans tous les cas, c'est le problème nominaliste qui resurgit, et il pose la question de la nature ultime du lien social. C'est pourquoi, tirant une leçon anti-hobbesienne de Hobbes lui-même, nous avons été amenés à considérer la confiance comme la *force de liaison élémentaire* qui permet ultime-

ment de rendre compte de l'ordre social, au-delà des intérêts fluctuants des individus. Comme le notait déjà Luhmann, la confiance n'est pas qu'une ressource caractéristique des sociétés traditionnelles! Elle est la force de liaison elle-même. Mais voici l'enjeu : si la confiance est, au-delà même de son caractère de force de liaison sociale, la relation pratique originaire que nous entretenons avec le monde, alors ce sont les prémisses nominalistes et individualistes de la modernité elle-même qui doivent être remises en question : car pour des individus nominalistes, guidés par leur volonté autonome et leur intérêt opportuniste, la confiance ne peut être à chaque fois que *dérivée* de l'intérêt individuel toujours premier, comme on le voit déjà exemplairement chez Hume¹.

Cette hypothèse (que la confiance est seconde par rapport au contrat) est aujourd'hui l'hypothèse dominante, dans un contexte massivement nominaliste. Si l'on assiste aujourd'hui, par exemple, à une contractualisation généralisée des rapports sociaux², c'est qu'on veut réduire le social à une agrégation de micro-contrats, où une association de *Je* opportunistes devrait compter pour un *Nous*. Le lien social reposerait avant tout sur l'assurance de pouvoir poursuivre son intérêt de manière sécurisée. D'où la tendance générale des nominalistes d'aujourd'hui à se défier des institutions, hormis celles qui contribuent à garantir les droits et libertés individuels. Certains, comme l'économiste réputé Olivier Williamson, vont même jusqu'à nier qu'on ait besoin d'un concept comme celui de confiance³. Mais sauf à en nier l'existence même, quelle peut être la conception nominaliste de la confiance? Comment conçoit-on la confiance dès lors que l'on part, comme Hobbes, de prémisses nominalistes qui font de la volonté individuelle souveraine l'alpha et l'oméga de l'ordre social?

LE MODÈLE HUMIEN DE LA CONFIANCE

Comme nous l'avons vu, Hobbes nous a légué la tentative, grandiose dans sa radicalité, de modéliser un ordre social à partir des forces de déliaison qui le rendent au départ impossible. Est-ce en écho à cette tentative et sous son influence que Hume, dans son grand œuvre de 1740 note que « Puisque notre premier et très naturel sentiment moral se fonde sur la nature de nos passions et accorde la préférence à nous-même et à nos amis sur les étrangers, il est impossible qu'il y ait naturellement une chose telle qu'un droit établi ou une propriété, *tant que les passions contraires des hommes les poussent dans des directions opposées* et ne sont pas contenues

1 David Hume, *Traité de la nature humaine*, trad. d'André Leroy, Paris, Aubier, 1973, L.III, 2, I (Dorénavant : *TNH*).

2 Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres*, Paris, Fayard, 2015.

3 Olivier E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1985.

par une convention ou un accord¹ » ? On reconnaît là la tournure de pensée hobbesienne qui deviendra célèbre sous l'expression, forgée par Kant, d'« insociable sociabilité ». Cette similitude de surface ne doit toutefois pas masquer les différences profondes qui séparent le modèle humien de celui de Hobbes, et qui rejailliront sur leur conception respective de la confiance.

Tout d'abord, là où Hobbes dépouille rigoureusement les individus de toute ressource morale qui pourrait les prédisposer à la coexistence pacifique, Hume les dote au contraire d'une générosité naturelle, « générosité limitée » certes, mais générosité quand même. C'est ce qu'indiquait déjà, dans la citation précédente, la notion de « préférence à nous-mêmes et à nos amis » : l'individu humien n'est pas l'individu isolé, galiléen, construit par Hobbes, mais plutôt le membre d'un réseau, certes restreint, mais qui l'ouvre d'emblée à autrui, par générosité spontanée. Celle-ci est le trait de la nature humaine le plus souvent mis en avant par Hume, qu'il traduit par le principe moral de partialité. L'amour et la générosité de l'homme sont en proportion inverse de la distance : « Il apparaît que, d'après la structure primitive de notre esprit, notre plus forte attention se limite à nous-mêmes ; le degré suivant de notre attention s'étend à nos parents et connaissances ; et c'est seulement le plus faible degré qui atteint les étrangers et les personnes indifférentes². » L'attention à soi-même est donc forte, et même la plus forte, mais pas exclusive : il y a donc, dans l'être humain, un noyau de moralité désintéressée qui s'affaiblit à mesure que s'éloignent les cercles concentriques de ses relations, ce qui au demeurant renforce son idée intuitive de vice et de vertu, car il serait jugé immoral d'accorder toute son attention affective à des étrangers au détriment de sa propre famille, de même qu'il serait inconvenant de concentrer la totalité de son amour sur celle-ci, sans aucune considération pour les étrangers. À l'inverse du galiléen Hobbes, Hume dote donc au départ l'être humain de ressources morales le liant à autrui de manière affective et désintéressée, des ressources réservées à ses proches et décroissant à proportion de l'augmentation de la distance à autrui. À l'atome individualiste hobbesien a succédé la molécule familiale humienne.

Cette façon de voir ne fait certes que repousser d'un étage le problème nominaliste de la constitution d'un ordre social stable (i.e. : comment stabiliser un ordre social là où règne la compétition pour les biens extérieurs?), *mais il en livre en même temps la solution*. Car fort de cette expérience affective première, où l'amitié et la générosité s'exercent de manière désintéressée, l'être humain, guidé en cela par « le jugement et l'entendement » (p. 606), est à même de *reconnaître* en se les *remémorant* les bienfaits de cette coopération non égoïste originaire. Telle est l'exacte contribution de la raison à la stabilisation de l'ordre social : par sa fonction

1 *TNH*, L. III, 2^e Partie, section II, p. 608-609 (c'est moi qui souligne).

2 *TNH*, III, I, V, p. 605-606.

mémorielle, elle indique une voie d'action possible – possible parce qu'elle a déjà été suivie dans le cocon affectif originaire de l'individu. La raison nominaliste de Hume n'est pas plus prescriptive que chez Hobbes, et ne saurait donc directement lui ordonner la voie à suivre, par décret ou injonction. Dans le monde de Hume, la raison, pur pouvoir calculateur, n'a aucun pouvoir prescriptif *par elle-même* : seul un *sentiment*, ou ce qui est ancré dans un sentiment peut avoir ce pouvoir d'orientation. Lorsqu'il arrive que la raison intervienne, elle ne peut donc en aucune manière faire changer de but aux passions (par exemple en brandissant l'idéal du bien commun), mais tout au plus les aider à découvrir une voie alternative pour réaliser, de manière plus indirecte, leur désir premier¹. Son rôle est celui d'un éclaireur, d'un incitateur ou d'un conseiller, mais certainement pas d'un prescripteur : elle ne peut que chercher à mettre en évidence, que ce soit par calcul ou par réminiscence, les intérêts futurs, orientant ainsi les appétits de manière indirecte. Par conséquent, lorsque, ignorant ou négligeant ce trait de la nature humaine, les philosophes imputent à la raison un pouvoir moralement prescriptif (et recourent donc à des propositions en « *ought* ») ils le font en *occultant* la source affective sur laquelle reposent, en fait, lesdites prescriptions².

1 *TNH*, III, I, V, p. 640-641.

2 Tel est le sens exact de sa fameuse distinction entre les propositions en « *is* » et les propositions en « *ought* », en laquelle de nombreux auteurs voient l'emblème de la modernité morale. Mais en réalité, Hume ne dit pas, en toute rigueur, que les secondes *peuvent pas* suivre des premières : il dit plutôt qu'on ne peut pas faire comme si ce passage « imperceptible » *allait de soi*, ce qui est très différent. Il demande à être *justifié* et *expliqué*, non simplement postulé. Autrement dit – et vu le destin qu'a eu cette thèse, mal comprise, la chose mérite d'être relevée –, Hume ne scelle pas ici l'imperméabilité définitive des faits et des valeurs, c'est-à-dire l'impossibilité de passer des uns aux autres : il dit plus rigoureusement que ce passage – bien que pouvant, puisque devant être justifié – n'est pas de l'ordre de la raison, de la déduction ou de l'inférence rationnelle. Ainsi, lorsque l'on observe et décrit (ce qui est le rôle de la raison) les caractéristiques d'un meurtre prémédité (chose que l'on juge communément abominable), *rien* dans ses caractéristiques n'indique que c'est là une chose moralement condamnable : de cette simple observation, on ne peut pas rationnellement déduire l'interdit du meurtre. Celui-ci ne repose donc pas sur une déduction rationnelle qu'on pourrait faire à partir de faits observés. Comme le dit Hume, ce « doit » ou « ne doit pas » exprime une nouvelle relation (non plus : « le meurtre *possède* telles ou telles caractéristiques », mais : « le meurtre *doit* être interdit »), *et cette relation doit être expliquée* (« 'tis necessary that it shou'd be observ'd and explain'd »); or, cette explication – telle est la thèse de Hume – renvoie non pas à des faits moraux (il n'y en a pas) qui pourraient être établis par la raison, mais à des sentiments. Pour reprendre l'exemple du meurtre : « Si vous affirmez qu'une action ou un caractère sont vicieux, vous voulez simplement dire que, sous l'effet de votre constitution naturelle, vous éprouvez, à les considérer, un sentiment de blâme » (p. 585). C'est ce sentiment qui est à la *source* ou à l'*origine* de l'interdit, pour lequel on chercherait en vain un *fondement* rationnel. Mais c'est bien un fait – le meurtre – qui suscite l'interdit, un « *is* » qui débouche, et légitimement, sur un « *ought* ».

On a donc fait dire beaucoup plus à la thèse de Hume que ce qu'elle dit réellement (ce qui ne veut pas dire que ce qu'elle dit réellement ne soit pas important, naturellement). Mais retenons ici simplement qu'en vertu de sa conception nominaliste de la raison qui assigne celle-ci à un simple pouvoir d'observation et de calcul, le pouvoir d'orientation d'action est abandonné à la volonté, laquelle est guidée par les passions ou perceptions. Ceci n'en fait pas pour autant une puissance livrée à l'arbitraire : la construction de Hume est solidement arrimée à une conception universaliste de la nature humaine qui la préserve des dérives subjectivistes : seule une « Toute-Puissance » serait « capable de modeler à nouveau l'esprit humain et de changer son caractère sur des points aussi fondamentaux » – à savoir corriger l'égoïsme et l'ingratitude des

La raison humienne ne peut donc que proposer ou présenter un objet à la puissance désirante de l'esprit. Mais si elle peut être ainsi indicative, c'est aussi parce qu'elle est *réentionnelle* : elle a *retenu* l'expérience du passé, et se trouve donc en mesure de l'indiquer comme une possibilité avantageuse à poursuivre. C'est ici que les relations de proximité, caractérisées par la générosité originaire dont Hume dote l'esprit, révèlent leur importance stratégique cruciale, offrant sa solution au problème nominaliste de l'ordre social. Car si l'artifice d'un accord peut succéder à la spontanéité de l'affection, c'est que par son action mémorielle, la raison parvient à provoquer un *effet réversif* des passions intéressées elles-mêmes : « Il n'y a donc pas de passion capable de contrôler cette disposition intéressée, *sinon cette même disposition, par un changement d'orientation*¹. » Alors que les passions, selon leur cours spontané, poursuivraient égoïstement les objets capables de les satisfaire, engendrant ainsi une situation d'hostilité permanente pour la possession de ces mêmes objets convoités par d'autres (dans une sorte de guerre de toutes les molécules contre toutes les molécules), la raison *nourrie de l'expérience affective* indique aux passions une autre voie possible, oblique, pour aboutir plus sûrement à leur satisfaction. Cette voie consiste précisément à viser « une convention conclue par tous les membres de la société pour conférer de la stabilité à la possession des biens extérieurs et laisser chacun jouir en paix de ce qu'il peut acquérir par chance ou par industrie » (p. 606). Grâce à sa réention mémorielle, la raison est à même de retourner les passions contre leur tendance spontanée. Par cet effet réversif s'obtient une auto-régulation, scellée par une convention qui stabilise la propriété, et assure la durabilité de l'ordre social. Comme chez Hobbes mais par des moyens différents, la nature a produit l'artifice d'une convention.

En tant que résultat de la dynamique que nous venons de restituer, une telle convention apparaît comme *artificielle*, au sens où elle est contraire à notre premier sentiment moral, qui est la partialité : si chacun suivait sa tendance morale spontanée, jamais cette première convention, co-originaire de l'idée de justice, ne pourrait être établie – l'insociable sociabilité plane toujours, même si elle concerne désormais la rivalité entre les petits groupes : « Seule, cette avidité d'acquérir des biens et des possessions pour nous-mêmes et pour nos amis les plus intimes est insatiable, perpétuelle, universelle et directement destructive de la société². » La convention de justice est donc artificielle dans l'exacte mesure où aucun sentiment primaire ne lui correspond. Elle ne peut être qu'un produit artificiel né du concours des deux constituants de l'esprit humain, ses passions et sa raison. Toutefois, cet artifice est nécessaire, et bien qu'il ne soit pas un produit de la raison ou de l'enten-

hommes. Ce que le Dieu nominaliste a créé *de potentia absoluta* ne saurait être infléchi par la faible force de la raison humaine.

1 *TNH*, p. 610 (c'est moi qui souligne).

2 *TNH*, p. 609.

dement, il est un produit de l'esprit humain : c'est pourquoi il peut être dit, sous cet aspect, *naturel*, dans un sens exactement analogue à celui où l'on dirait que la technique, quel que soit son degré intrinsèque d'artificialité, est naturelle à l'homme, puisqu'elle est la marque même de l'hominisation.

La convention de justice, nous dit Hume, n'est pas de l'ordre d'une *promesse* : il veut dire par là qu'elle n'est pas d'ordre discursif, qu'elle ne procède pas d'une décision rationnelle délibérée. Le terme de convention, ou même d'accord, ne doit pas induire en erreur : il ne s'agit pas du résultat d'une délibération, au sens d'un accord contractuel qu'on pourrait passer avec un partenaire. Le terme de convention désigne plutôt la *convergence effective des intérêts* qui, une fois perçue, se cristallise en règle de conduite partagée, dont chacun est amené à voir l'intérêt qu'il a à la suivre. La convention désigne plus un rassemblement des esprits qu'une entente verbale, ce qu'illustre l'exemple fameux des rameurs, qui parviennent à coordonner leur action sans devoir passer par la moindre promesse : « Deux hommes, qui tirent sur les avirons d'un canot, le font d'après un accord ou une convention, bien qu'ils ne se soient jamais faits de promesse l'un à l'autre » (p. 607). Or, c'est de cette coordination non verbale graduellement instaurée que naît – nous y voici – la *confiance* : « Cette expérience nous assure davantage encore que le sens de l'intérêt est devenu commun à tous nos compagnons et elle nous donne confiance [*confidence*] en la régularité de leur conduite pour l'avenir ; c'est seulement sur l'attente [*expectation*] d'une telle conduite que se fondent notre modération et notre abstention » (p. 608). On peut conjecturer facilement ici que cette modération et cette abstention concernent d'une manière générale, au-delà de l'exemple des rameurs qui n'en est que l'illustration, la justice, c'est-à-dire les biens extérieurs : modération dans leur acquisition, et abstention concernant ceux d'autrui, deux facteurs qui pour Hume s'identifient à l'idée même de justice.

La confiance ne naît donc qu'avec l'instauration d'une règle commune supposée exprimer « un intérêt commun à tous » (p. 616), et *résulte d'elle* : elle est engendrée par un artifice, la convention. Tout se passe donc comme si deux logiques différentes de la coopération coexistaient, après que la première a engendré l'autre. D'abord s'éprouve l'intimité des relations de proximité, qui ne requièrent ni convention, ni promesse, ni obligation : prévalent la générosité et le désintéressement, de sorte que tout le monde trouve spontanément son compte dans cette relation sociale *naturelle* (ce qui serait un oxymore pour Hobbes le galiléen), caractérisée par la partialité de nos affections. Celle-ci trouve en quelque sorte son milieu naturel dans ces relations chaudes. Mais ce qui est propice à cette petite communauté naturelle est impossible dans les « vastes sociétés » (p. 604) que forment désormais les humains, auxquelles nos qualités premières ne sont pas adaptées. C'est précisément ce que nous apprend le principe de partialité (p. 605-606), qui nous oblige à adopter des moyens artificiels pour assurer une coexistence conforme à nos intérêts : l'artifice prend la relève

de la moralité naturelle, en détournant son mouvement primitif, de la même manière que l'intérêt prend la relève de l'amour. Là où le motif de l'amour désintéressé fait défaut, c'est une autre motivation qui doit prendre le relais. Ce n'est donc pas que l'homme soit primitivement, originairement ou constitutivement intéressé : il est spontanément généreux au contraire, mais envers ceux qu'il aime. L'intérêt est en quelque sorte la forme que prend l'amour pour satisfaire ses buts dès lors qu'il est confronté à des étrangers.

La confiance est donc le *résultat* d'une action requise par ce que Luhmann appellerait la complexité de la société, qui oblige à coordonner notre action avec des inconnus, ce pour quoi nous n'avons aucun sentiment inné. Mais notons que cela ne fait pas de la confiance elle-même un sentiment artificiel : elle est en l'occurrence *engendrée* par l'instauration des règles artificielles de justice, mais peut tout aussi bien l'être par les relations spontanées et naturelles qui, sans doute, génèrent elles aussi cette même sécurité des *attentes*. Car c'est bien ainsi que Hume caractérise la confiance : une fois l'action coordonnée par le respect d'une règle devenue commune, c'est la *régularité*, donc la *prévisibilité* de la conduite des partenaires qui génère la confiance, comprise comme assurance à propos des comportements futurs d'autrui : ces attentes une fois sécurisées par convention, je peux plus aisément y orienter mon comportement¹. Il n'y a donc aucune raison de penser que les relations naturelles de proximité ne génèrent pas la même assurance dans les attentes. Dans tous les cas, la confiance est seconde, ou dérivée : elle est un sentiment engendré par la prévisibilité des actions d'autrui. Que ce qui les rend prévisibles soit ma familiarité avec lui, comme dans les relations de proximité, ou la convention qu'on en est venu à instaurer importe peu : ce qui est requis, c'est la stabilité des comportements et donc la sécurité des attentes que l'on peut nourrir à leur égard, afin de pouvoir y orienter les siens. Hume a ainsi explicitement lié le sentiment de confiance à la sécurité des attentes que génère un comportement régulier.

Dans ce modèle, l'intérêt est donc, dans les relations entre inconnus, la forme que prend l'amour dans les relations de proximité : ce qui motive à agir. Mais cet équivalent *motivationnel* a besoin d'un équivalent *fonctionnel* pour pouvoir accomplir sous le règne de l'artifice ce qu'il accomplit spontanément sous le règne de la socialité naturelle : en l'absence d'amour, générer la confiance nécessite un dispositif artificiel particulier, la *promesse*, qui est « une certaine formule verbale inventée » et « par laquelle nous nous engageons à accomplir une action » (p. 641). À la différence de la simple *résolution* à agir, que la promesse exprime également, celle-ci ajoute l'acquiescement à la punition qu'il y aurait à faire défaut. La résolution est un acte de

1 Voir le passage déjà cité, p. 608 : « Cette expérience nous assure davantage encore que le sens de l'intérêt est devenu commun à tous nos compagnons et elle nous donne confiance [*confidence*] en la régularité de leur conduite pour l'avenir ; c'est seulement sur l'attente [*expectation*] d'une telle conduite que se fondent notre modération et notre abstention. »

l'esprit instantané, « l'acte naturel de l'esprit qu'expriment les promesses » (p. 641); mais celles-ci instituent en outre, par cette convention symbolique, la garantie, dans la durée, de s'y tenir, sous peine de punition. Cette punition ne fait au demeurant que rendre manifeste ce qui devrait être évident à tous, à savoir l'intérêt mutuel à tenir sa promesse; l'obligation, loin d'être un vouloir, est cet intérêt même.

Quoi qu'il en soit, en ce qui concerne la genèse de l'ordre social, nous pouvons désormais reconstituer chez Hume la séquence suivante : 1) prévalence de la sphère de l'amour désintéressé, de la générosité limitée (mais qui, dans cette sphère, fonctionne à plein régime) ou de la *partialité*, sphère de coordination spontanée où ne sont requises ni convention, ni promesse, et donc où la confiance est pour ainsi dire fusionnée à l'agir, raison pour laquelle elle n'a pas à être thématisée : elle est la conséquence naturelle du fait de pouvoir compter les uns sur les autres, l'amour comblant spontanément tous les besoins; 2) nécessité, désormais inévitable dans nos « vastes sociétés », d'interagir avec des « étrangers », au sens où ils ne sont pas l'objet d'une affection spontanée; ce qui suppose 3) une *conversion* (rendue possible par la fonction rétentionnelle de la raison, qui se rappelle les expériences de coopération vécues en 1)) de notre générosité limitée, laquelle pousserait à une rivalité mortifère et destructrice de la société, en intérêt bien compris, ce qui conduit 4) à établir une *convention* avec autrui, laquelle ne requiert pas, d'un point de vue génétique, d'autre médiation que l'ajustement réciproque des comportements (à l'exemple des rameurs), mais qui néanmoins, 5) prend la forme de la *promesse* dans le cas standard de la relation intéressée. 6) Ce n'est donc qu'au sixième palier qu'apparaît la *confiance*, comme *produit dérivé* de la convention qui stabilise les comportements; elle est non pas la condition, mais la *résultante* d'une interaction réussie qui peut être formalisée dans une promesse. Elle n'apparaît pas à propos des relations de proximité, où elle est en quelque sorte sans objet, englobée qu'elle est dans les sentiments spontanés qui lient les individus les uns aux autres, par amour. Hume ne la thématise donc que lorsqu'elle est produite artificiellement, par l'intermédiaire d'une convention ou d'une promesse dont l'efficacité ou l'effectivité est expliquée par un système de sanctions auquel les acteurs se déclarent d'accord de se soumettre.

C'est cette genèse de la confiance qui explique que dans la tradition humienne, la confiance ait pu être progressivement réduite au *crédit* et à la *crédibilité*. En effet, la confiance, naissant après la stabilisation d'une convention et résultant d'elle, est comprise par Hume comme une sorte *d'assurance* à l'égard des comportements futurs d'autrui, assurance acquise par induction à partir de ses comportements observés. La régularité du comportement d'autrui nourrit mes *attentes* [*expectations*] à son égard, et leur donne un fondement pour ainsi dire historique : la genèse de notre convention justifie la validité de mes attentes. L'autre devient *fiable*, je lui accorde progressivement du *crédit* : il va se comporter demain comme il s'est comporté jusqu'à aujourd'hui.

Les économistes s'en souviendront, pour qui la confiance ainsi comprise – assurance quant aux comportements futurs – est essentielle pour stabiliser les relations commerciales et financières. Mais en scrutateur infatigable de la « constitution interne de notre esprit », Hume cherche encore ce qui, au-delà de la convention émergée de la simple coordination d'action, peut *motiver* les acteurs à la respecter, de manière à lui conférer davantage de solidité; et conformément à ce que lui apprend son enquête sur la nature humaine, une telle motivation ne peut résider que dans ce qui les touche de près. En l'occurrence, il s'agit du « souci de notre réputation¹ », naturellement. C'est elle qui, plus que tout, est susceptible de renforcer la fiabilité des uns et des autres et, par ricochet, le crédit qu'ils s'accordent mutuellement : « Pour cette raison, quiconque se préoccupe de son personnage, ou quiconque a l'intention de vivre en bons termes avec l'humanité, doit se fixer à soi-même une loi inviolable de ne jamais être amené, par aucune tentation, à violer les principes essentiels pour un homme de probité et d'honneur². » Hobbes notait déjà qu'il était très dangereux d'avoir une réputation de parjure. De même, dans son *Enquête sur la morale* (1751), Hume, convaincu que ses raisonnements ne pourront détourner les « coquins sensés » de leur action malhonnête, n'a ultimement que cet argument à faire valoir : « Alors qu'ils se proposent de tricher avec modération et en secret, survient une circonstance tentatrice : la nature est fragile, ils donnent dans le piège. Ils ne peuvent jamais s'en extraire sans perdre totalement leur réputation et sans que les hommes leur retirent à jamais toute confiance et tout crédit pour l'avenir³. » La bonne réputation étant un puissant *incitant* à respecter les conventions, elle acquerra une importante croissance dans les théories de la confiance modernes du choix rationnel (comme nous le verrons par exemple chez Hardin), le souci de la réputation faisant naître un intérêt intrinsèque pour la coopération elle-même, dépassant le cadre du strict intérêt personnel à court terme.

Nous voici donc au terme de notre analyse de la confiance humienne, dont maints économistes et sociologues modernes s'inspireront. On ne manquera pas de noter en conclusion une étrange mais intéressante dissymétrie dans le statut qu'accordent à la confiance Hobbes et Hume. À son corps défendant, pourrait-on dire, Hobbes finit par reconnaître, nous l'avons vu, le caractère *constitutif* de la confiance : « *la confiance est le seul lien des pactes*⁴ », disait-il – et comme les pactes sont le seul fondement possible de la société, la confiance en constitue le lien originaire. Lui qui a commencé par dépouiller les individus de toutes les ressources qui auraient pu les prédisposer à une entente finit par retrouver la confiance dans

1 *TNH*, p. 619.

2 *TNH*, p 619.

3 *Enquête sur les principes de la morale*, trad. de Philippe Baranger et Philippe Saltel, Paris, GF Flammarion, p. 201.

4 *De Cive*, I, II, §18.

un rôle quasi transcendantal comme condition de possibilité de tout lien social en général. À l'inverse, Hume, qui dote au départ ses individus de la ressource morale de la générosité limitée, laquelle non seulement leur permet de vivre harmonieusement leurs relations de proximité, mais qui, par remémoration, leur servira ultérieurement de motivation à pacifier les relations sociales pour lesquelles ils ne sont pas affectivement équipés; Hume, donc, ne voit dans la confiance que la résultante d'actions qui, par ailleurs, n'ont pas besoin d'elle. Loin d'être constitutive, elle est constituée, secondaire, fruit tardif de conventions elles-mêmes dérivées des causalités concourantes des sentiments et de la raison. Ce rôle constitutif de liant social élémentaire est assuré, dans les relations originaires de proximité, par la « générosité limitée », dont la confiance prendra la relève. Dans les deux cas (Hobbes et Hume), c'est un lien moral qui, ultimement assure la solidité de l'ordre social.

Hume lie aussi, et à juste titre, *confiance* et *attentes de comportement*, mais ne voit pas que ce lien même aurait dû le pousser à accorder à la confiance une importance bien plus originaire qu'il n'était disposé à le faire. Car comment des rameurs, pour reprendre son exemple, pourraient-ils ajuster leur comportement s'ils n'étaient pas *déjà* ouverts et accueillants à ce que les autres sont *susceptibles* de faire? Le principe de l'ajustement réciproque, ce n'est pas juste l'adaptation réactive, car alors nous ne ferions, précisément, que réagir à des comportements factuels; l'ajustement présuppose au contraire l'anticipation *contrefactuelle* de comportements qui n'ont pas encore eu lieu, mais dont on peut censément attendre qu'ils adviendront. Par conséquent, c'est une chose de favoriser la confiance par l'établissement de conventions (qui fixent et stabilisent, assurément, les attentes de comportement), mais c'en est une autre de reconnaître la confiance non encore établie dans son rôle constitutif de toute interaction en général, y compris en dehors de, ou avant toute convention imaginable. Le rôle, pour *notre* action, des attentes de comportement que nous nourrissons à l'égard *des autres* est ce qui fait de la confiance un élément constitutif, originaire et insubstituable de toute interaction possible. Jamais la mouche n'interagira avec nous, parce qu'elle ne fait que réagir à nos propres mouvements, sans nourrir aucune attente de comportement à notre égard; et si les rameurs étaient de simples mouches les uns pour les autres, jamais leurs actions solitaires ne pourraient s'ajuster les unes aux autres, ni *a fortiori* aboutir à une convention. Cela veut dire que l'ajustement lui-même requiert comme sa condition de possibilité de savoir *qu'il y a quelque chose à attendre* d'autrui. Sans compter que même dans la logique de l'intérêt qui guide les analyses de Hume sur le lien social, un acteur doit pouvoir, pour s'ajuster, distinguer entre attentes positives et négatives, bénéfiques ou nuisibles, ce qui présuppose la structure de l'attente comme ce dans quoi vient s'inscrire ce qui satisfait mes attentes ou les contrarie. Personne n'échappe à cette structure élémentaire de l'action. C'est pourquoi la confiance ne peut être décrite uniquement comme la résultante d'un comportement.

Hobbes fut un nominaliste plus conséquent et plus profond que Hume. Là où Hobbes, dans une radicalité conceptuelle sans concession, recherchait la nature nue du lien social et du lien politique en tant que tels, Hume cherchait avant tout à justifier la sécurité des biens de la cellule familiale, qui est pour lui la base indispensable de tout ordre social. Ce préjugé l'a prématurément conduit à justifier ce qu'il estimait être les premières conventions de justice, au détriment d'une réflexion sur la genèse de l'ordre social en tant que telle, trop tôt identifiée à la sécurité des biens. C'est dans le même esprit qu'il rabat les sources et les motivations des individus à coopérer sur les *intérêts* que chacun y trouve à le faire. La place secondaire et dérivée qu'il accorde à la confiance en est le symptôme, de même que sa prise en considération exclusive de la confiance interpersonnelle – sans même entrevoir que *toute* action, et même la simple présence dans le monde la requiert nécessairement.

LES THÉORIES COGNITIVISTES DE LA CONFIANCE

Loin de faire de la confiance une relation pratique, beaucoup de théories contemporaines radicalisent l'approche humienne d'une assurance acquise par induction, et en font explicitement une forme de *savoir*. La confiance serait ainsi le résultat d'un calcul prévisionnel où s'évaluent les probabilités d'un comportement futur; raison pour laquelle j'appelle ces approches des théories *cognitivistes* de la confiance. Selon ces théories, la confiance serait une forme dégradée ou incomplète de l'induction, où l'absence d'information complète sur ce qui va se passer engendrerait une situation d'incertitude qui contraindrait à un calcul de risques. Ainsi, lorsque j'envisage d'acheter une voiture d'occasion, je suis dans une situation d'incertitude qui m'expose donc à une déception possible, avec un risque que je peux mesurer, calculer, et que sur cette base je peux décider de prendre ou de ne pas prendre; la confiance s'interprète alors tout naturellement comme cette « attitude qui permet de prendre des décisions comportant un élément de risque¹ ». La confiance viendrait en quelque sorte combler le vide de l'incertitude.

La matrice générale de ce « cognitivisme fiduciaire » a sans doute été fournie par le sociologue allemand Georg Simmel (1858-1918). Tout en reconnaissant la confiance comme étant l'une des principales forces de liaison de la société, il considère néanmoins, de manière typiquement intellectualiste, que celle-ci est « une hypothèse sur une conduite future² » : dans sa vision exemplairement cognitiviste de la société en général, qui accorde dans le lien social une place prépondérante à ce

1 Niklas Luhmann, *Confiance et familiarité*, p. 19.

2 Georg Simmel, *Sociologie. Études sur les formes de la socialisation*, trad. de Lilyane Deroche-Gurcel et Sibylle Müller, Paris, P.U.F., 2010, p. 355-356.

que les acteurs *savent* et *ignorent* les uns des autres (ce que Simmel appelle « ce fait sociologique élémentaire » qu'est « la limitation de la connaissance réciproque¹ »), la confiance apparaît comme un état particulier de la connaissance sur autrui (« un état intermédiaire entre le savoir et le non-savoir sur autrui² ») permettant de réduire la complexité du réel à une variable d'incertitude. Pour Simmel, l'une des caractéristiques de la société moderne est d'avoir réduit, malgré sa complexité croissante, la quantité de savoir nécessaire à la confiance. En effet, ce qu'il appelle, dans un esprit hégélien, « l'objectivation de la culture », à savoir les traditions et les institutions, a opéré une sorte de décantation du savoir nécessaire à la coordination d'action, rendant inutile l'accumulation du savoir personnel pour assurer l'interaction : « L'objectivation de la culture a établi des distinctions très nettes dans les différents quanta de savoir et de non-savoir nécessaires à la confiance [...], de sorte que l'on n'a besoin de connaître sur l'autre que certaines données extérieures pour avoir la confiance requise par l'action en commun [...]. La confiance n'exige plus la connaissance véritable des personnes³ », les institutions délestant ainsi l'interaction de sa charge d'incertitude. Il n'empêche : la confiance est pour Simmel intrinsèquement arrimée à une forme de savoir, fût-il aujourd'hui très typifié. Mais si tel était le cas, si la confiance était vraiment une telle *hypothèse sur un comportement futur*, il n'y aurait plus alors de différence entre le calcul de risques et la confiance. Un enfant qui compte sur ses parents émet-il une hypothèse sur leur comportement futur ? L'expéditeur d'un paquet émet-il une hypothèse sur le comportement futur du service postal auquel il a fait appel ? Il semble bien que Simmel, mais surtout toutes les théories cognitivistes dans ce sillage, en particulier celle de Luhmann, confondent ainsi une *source* possible de la confiance ou ce qui peut la *motiver* (la connaissance que l'on a de quelqu'un) avec la confiance elle-même, acte nécessaire à toute coordination sociale. Voyons cela plus en détail auprès de celles et ceux qui se sont engagés dans cette voie.

Niklas Luhmann : la réduction de complexité

Niklas Luhmann, le théoricien des systèmes sociaux, a remis la confiance à l'honneur dans la sociologie moderne par son livre *Vertrauen*, paru en allemand en 1968 et traduit en français en 2006⁴. Il fera paraître vingt ans plus tard un article où il réaffirmera avec force le lien spécifique qui lie la confiance et certaines

1 *Ibid.*, p. 354.

2 *Ibid.*, p. 356.

3 *Ibid.*, p. 356.

4 Voir Niklas Luhmann, *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, trad. de Stéphane Bouchard, Paris, Economica, 2006.

formes de savoir¹. En cela, on peut dire qu'il hérite directement de cette vision intellectualiste à la Simmel, puisqu'il lie de façon interne la confiance et la prise de risque engendrée par l'ignorance du futur : comme l'indique le sous-titre de son grand livre consacré à la confiance, celle-ci apparaît en effet chez lui comme un mécanisme de « réduction de la complexité », dans un univers caractérisé par la liberté humaine, source d'indétermination permanente. Certes, conformément à la possibilité qu'offre l'anglais, il distingue (dans l'article précédemment cité, mais pas dans le livre lui-même) la *confidence*, confiance assurée envers tout ce qui va d'abord de soi, de la confiance comme *trust*, c'est-à-dire celle que l'on accorde à quelqu'un dans une situation décrite comme « de risque ». Ces deux niveaux se distinguent d'une première couche préalable de *familiarité* (proche de ce que nous avons appelé la *fiance*) qui simplement nous met en présence de tout ce qui nous est familier, précisément, sur le mode de ce que la phénoménologie a décrit comme monde vécu : il en parle même comme de « la familiarité générale du monde vécu », laquelle procure « le fondement en soi évident de l'existence, la base de toute intention spécifique visant un thème particulier² ». Autrement dit, cette familiarité (pensons justement à la spontanéité avec laquelle un enfant compte sur ses parents) est le sol d'évidence du fond duquel se détachera toute interrogation spécifique (« un thème particulier »), sol dont Luhmann nous dit encore qu'il est « la condition de toute confiance et de toute méfiance ». Or, cette familiarité, indispensable, n'est *pas*, pour Luhmann, de la confiance. Pourquoi ? Parce qu'elle ne nous met pas en présence de la complexité du monde, qui requiert des stratégies pour la réduire ; il lui manque entre autres choses « l'alternativité » propre à la confiance :

« La familiarité est la condition de la confiance comme de la méfiance, c'est-à-dire de tout engagement envers une certaine attitude par rapport à l'avenir. Ce ne sont pas seulement les perspectives favorables, mais également les dangers qui nécessitent une certaine familiarité, une typique socialement constituée afin de pouvoir continuer à vivre dans l'avenir avec confiance ou méfiance. Cette mise en ordre préalable ne possède pas encore, loin de là, l'alternativité entre avenir favorable et avenir défavorable, qui ne se développe qu'en relation avec des intentions d'action ou des intérêts systémiques. Elle est la structure de l'existence et non celle de l'action. Et elle se rapporte au monde tandis que la

1 Niklas Luhmann, « Confiance et familiarité. Problèmes et alternatives », *Réseaux* 2001/4 (n° 8), p. 21. Ce texte écrit à l'origine en 1988 (pour le livre de D. Gambetta (ed.), *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, Basil Blackwell, 1988) est repris dans Albert Ogien, Louis Quéré (dir.), *Les Moments de la confiance*, Paris, Economica, 2006, p. 9-22. Je citerai d'après cette dernière édition.

2 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 23.

confiance et la méfiance ne peuvent appréhender et thématiser que des aspects choisis du monde, des portions relativement infimes du sens possible¹. »

La familiarité (notre *fiance*) se situe donc comme en deçà de l'action et de sa structure intentionnelle propre, dont elle forme plutôt le milieu organisé à partir duquel elle pourra seulement se déployer. C'est pourquoi elle est décrite, dans la lignée de la *Lebenswelt* de Husserl auquel Luhmann se réfère explicitement, comme cette « zone modérée » où « l'homme séjourne quotidiennement sans problème spécifique lié à la confiance ou à la méfiance² ».

Quoi qu'il en soit, Luhmann veille soigneusement (il le fera encore dans son article intitulé, précisément, *Confiance et familiarité*) à distinguer les deux types de relation. C'est la raison pour laquelle la théorie de la confiance de Luhmann peut être dite *discontinuiste*, au sens où elle réserve la confiance à l'aire spécifique où se posent des problèmes de complexité, et cherche à la distinguer conceptuellement de la sphère des évidences quotidiennes. On vient de le voir, la familiarité est présentée comme un rapport au *monde*, rapport neutre par rapport aux attentes puisqu'il est plutôt la condition de possibilité de la différenciation entre attentes positives et négatives. Elle est plutôt ce qui organise de manière non cognitive le milieu de l'existence afin de pouvoir accueillir des attentes favorables ou défavorables. Ce n'est qu'en s'arrachant à ce sol d'évidence que procure la familiarité et en l'élevant à la confiance véritable que pourra être à la fois saisie et réduite la complexité des systèmes qui ne demandent qu'à être stabilisés pour que notre monde ne soit tant un monde vécu qu'un monde viable.

Or, ce qui nous arrache à cette familiarité originaire, c'est pour Luhmann le surgissement d'autrui, ou plus exactement l'expérience dès lors qu'elle est vue du point de vue d'autrui, source d'insécurité : l'autre homme « possède un accès originel au monde, il peut faire une tout autre expérience que la mienne et il peut ainsi m'insécuriser radicalement³ ». La familiarité du monde est brisée dès que surgit un *alter ego* dans le champ de l'expérience : « Ce n'est que pour autant que l'autre homme entre dans la conscience non pas simplement comme objet dans le monde, mais comme *alter ego*, comme liberté de voir les choses autrement et de se comporter différemment, que l'évidence traditionnelle du monde est ébranlée, que sa complexité devient visible en une tout autre dimension, pour la saisie et l'absorption de laquelle aucune forme adéquate n'est au préalable disponible⁴. » Tout se passe donc comme si c'était autrui qui faisait surgir la complexité.

1 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 21.

2 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 23.

3 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 5.

4 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 21.

Pourquoi Luhmann ne parle-t-il pas, comme Dewey par exemple, des simples situations d'échec d'une action, des ruptures de continuité qui, enclenchant la réflexivité de l'acteur, lui découvre une complexité jusqu'alors insoupçonnée? En rabattant d'emblée la complexité sur le surgissement d'autrui, il rend simultanément solidaires trois thèses distinctes : 1) que la familiarité est un rapport au monde antérieur à la confiance, et hors du champ de l'intentionnalité de l'action ; 2) qu'à l'intérieur du champ de l'action, la confiance relève d'un type d'intentionnalité spécifique, liée à la complexité, donc à l'ignorance et au risque accru qu'elle engendre, et 3) que cette complexité est intrinsèquement liée à la liberté d'autrui, puisque c'est elle qui introduit de la contingence dans le système.

Par conséquent, plutôt que d'explicitier le rapport originaire de familiarité comme un rapport primitif de *confiance* dont les formes ultérieures seraient des déclinaisons plus réflexives et plus complexes – ce qui lui ouvrirait la voie vers une théorie unifiée de la confiance –, Luhmann réserve d'emblée le terme de « confiance » aux seules situations où se révèle la complexité du monde en tant qu'elle doit être réduite (complexité qui est aussi celle des « autres hommes en tant que systèmes personnels¹ »). Pour Luhmann, *la confiance ne naît qu'avec la complexité* ; elle est toujours en quelque manière la solution d'un problème. Puisque la complexité résulte de l'incertitude et de l'imprévisibilité dont tous les humains sont co-responsables en tant qu'ils font surgir la liberté dans le monde, il s'ensuit d'une manière générale que la confiance est une stratégie de réduction de l'incertitude.

Luhmann n'est d'ailleurs pas parfaitement rigoureux dans son vocabulaire, car bien qu'il dise que la familiarité doit se transformer en confiance – ce qui suppose donc qu'elles soient distinctes –, il lui arrive néanmoins de parler de la première comme « des fondements primaires émotionnels de la confiance » ou comme d'une confiance « limitée² », ce qui suppose au contraire que la familiarité soit bien, déjà, une forme de confiance. De plus, le lien ou la différence entre familiarité et *confiance* ou confiance assurée n'est pas clair. Mais quoi qu'il en soit de ces difficultés, et quel que soit l'intérêt des caractéristiques et distinctions que Luhmann introduit dans son modèle, on voit bien que leur clef d'intelligibilité est entièrement dépendante du rapport cognitiviste et instrumentaliste entre action et calcul de risque. La confiance (*confidence* ou *trust*) est à chaque fois un *outil de réduction de complexité*. Certes, la nature, la source et la perception « des attentes qui peuvent être déçues » changent à chacun des trois niveaux, entraînant d'ailleurs une dynamique complexe entre elles, puisque le défaut de l'un de ces niveaux de confiance entraîne des conséquences pour les deux autres ; mais l'ensemble de ces attitudes est appréhendé sous la catégorie générale de *l'assurance*, au sens de l'assurance-risque :

1 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 24.

2 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 24.

« Appartenant à la même famille des autoassurances, la familiarité, la confiance assurée [*confidence*] et la confiance décidée [*trust*] semblent dépendre l'une de l'autre et être, en même temps, interchangeables jusqu'à un certain point¹ » ; « La familiarité, la confiance assurée et la confiance décidée sont des manières différentes de faire valoir des attentes – des façons différentes de *s'assurer*². » Si donc pour Luhmann ces trois formes soigneusement distinguées de confiance font néanmoins partie d'une « même famille », au point qu'elles puissent être interchangeables, c'est qu'elles ressortissent à une logique identique, celle qui préside aux assurances précisément, la logique de l'évaluation. La nature de la confiance serait donc d'évaluer des risques et de calculer leur probabilité d'occurrence en situation d'incertitude. C'est là le noyau dur, jamais démenti, de sa conception cognitiviste de la confiance. On peut d'ailleurs émettre ici l'hypothèse que si Luhmann cherche à distinguer familiarité et confiance – tout en les subsumant finalement sous la catégorie de l'assurance –, c'est parce que le rapport de familiarité n'est qu'un rapport *pratique* où, à l'instar de l'enfant immergé dans son environnement relationnel, ne s'évalue *a priori* aucun risque – d'où son exclusion hors du champ de la confiance. En tant que rapport pratique immédiat et spontané au monde, elle ne saurait donc à ses yeux entrer dans le carcan cognitiviste dans lequel il a décidé d'enfermer celle-ci. Il aurait été, me semble-t-il, plus inspiré d'adopter la démarche inverse : plutôt que de couper conceptuellement la confiance de son socle préalable de familiarité, élargir au contraire celle-ci, de manière à en faire la matrice ou le noyau dur de toutes les confiances ultérieures, où savoir et évaluation des risques jouent effectivement un rôle plus important, sans pour autant lui faire changer sa nature de pari sur les comportements attendus. En décidant de se focaliser sur l'incertitude, Luhmann a fait de la confiance une attitude à l'égard du *risque*, alors qu'elle est, c'est ce que je veux montrer, une attitude obligée à l'égard du *monde*.

Luhmann a néanmoins certainement raison de faire dépendre l'ordre social et ses composants (systèmes et sous-systèmes) de la confiance ; il a raison encore lorsqu'il lie les trois niveaux de confiance qu'il distingue à des *attentes qui peuvent être déçues* ; mais il a tort lorsqu'il réduit ces attentes à un calcul de risque, qui fait de la confiance une sorte d'aide à la décision : « Comme on l'a rappelé, la confiance décidée est une attitude qui permet de prendre des décisions comportant un élément de risque³. » Il distingue même par moments le *type de confiance* en fonction du *type d'incertitude* impliqué : pour la *confidence* ou confiance assurée (qui est sans doute au-delà de notre *fiance*, qui se trouve plutôt du côté de la familiarité, bien que nos catégories ne recoupent pas celles de Luhmann), il parle de « danger

1 *Confiance et familiarité*, p. 17.

2 *Confiance et familiarité*, p. 15. C'est moi qui souligne.

3 *Confiance et familiarité*, p. 19.

inhérent » (on compte spontanément, sans alternative réelle possible, sur le fait que « les hommes politiques essaieront d'éviter la guerre, que les voitures ne tomberont pas en panne, ou qu'elles ne quitteront pas soudainement la route pour venir vous renverser¹ »); pour la *trust* ou confiance décidée, il parle de « risque » (« acheter ou ne pas acheter une voiture d'occasion² »), avec cette particularité que le risque n'existe qu'en corrélation avec l'action, puisque le risque d'avoir affaire à une épave n'existe que si je décide de l'acheter. Luhmann pressent ici, à juste titre, ce lien interne entre confiance et action, mais il ne voit pas que c'est précisément ce lien qui doit, d'une manière générale, empêcher d'assimiler confiance et calcul. Agir en confiance, quel que soit l'étage de la confiance considéré, ce n'est pas calculer de manière appropriée, c'est *agir*, donc *parier* sur des attentes de comportement qui en retour orientent ma propre action.

Mais une raison plus profonde est à mentionner ici, une raison qui à la fois explique le cognitivisme de Luhmann, et nous pousse à le rejeter. Celui-ci, on l'a vu, aborde le problème de la confiance sous l'angle général de la complexité, en en faisant une stratégie permettant de la réduire. Cela veut dire que Luhmann définit la confiance par sa *fonction*. Résumant sa position de manière synthétique, il nous livre la clef méthodologique de son approche dans le passage suivant :

« Cette réflexion nous ramène à notre point de départ, c'est-à-dire au problème de la complexité. Sur le plan de l'histoire comme sur le plan chosal, la confiance prend plusieurs formes. Au sein des ordres sociaux archaïques, elle possède un autre style qu'au sein des sociétés civilisées; il peut s'agir de la confiance personnelle surgissant spontanément ou résultant d'une tactique fondée sur la perception des motifs ou encore de la confiance dans les mécanismes systémiques généraux. Elle se dérobe à toute instruction éthique univoque. *Ce n'est qu'à partir de sa fonction qu'elle peut être conçue en tant qu'unité* et qu'elle peut être comparée à d'autres opérations fonctionnellement équivalentes. La confiance réduit la complexité sociale en ce qu'elle extrapole l'information disponible et généralise des attentes comportementales, dans la mesure où elle *remplace l'information manquante par une assurance intérieure garantie*³. »

« Ce n'est qu'à partir de sa fonction qu'elle peut être conçue en tant qu'unité » : au-delà de la diversité de ses « styles » – c'est-à-dire telle qu'elle peut apparaître dans les sociétés archaïques, confiantes dans la stabilité du monde, ou dans les sociétés complexes, mobiles et différenciées qui perdent leurs évidences

1 *Confiance et familiarité*, p. 12.

2 *Confiance et familiarité*, p. 12.

3 Luhmann, *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 111 (C'est moi qui souligne).

cosmologiques –, son unité s'affirme dans sa fonction. C'est d'ailleurs l'un des aspects de sa thèse – notons-le en passant – de lire l'évolution historique vers la Modernité comme une croissance en complexité qui fait naître un besoin accru de coordination, donc de confiance, confirmant par là « généalogiquement » le lien entre confiance et l'absorption d'incertitude. Refusant de postuler un invariant substantiel de la confiance (tel est le principe recteur de son fonctionnalisme en général), Luhmann décèle la continuité historique de la confiance dans sa fonction de réduction de la complexité sociale. Au substantialisme notionnel, il substitue ainsi un continuisme fonctionnel.

Si ses analyses témoignent effectivement de la fécondité de ce déplacement du regard, en permettant de mettre au jour des phénomènes passés sous silence par l'essentialisme (tel celui, précisément, de la réduction de la complexité sociale), ce fonctionnalisme partage pourtant avec l'essentialisme qu'il dénonce, une racine méthodologique commune : celle de se placer, pour analyser un phénomène (en l'occurrence, la confiance), au point de vue objectivant de la troisième personne. Pour l'illustrer en termes simples : lorsque je fais confiance à quelqu'un, je ne le fais pas *pour* réduire la complexité sociale, mais pour rendre possible l'accomplissement de telle ou telle action – et ce, quand bien même la confiance accordée réduit objectivement la complexité sociale. Autrement dit, l'analyse fonctionnaliste opère nécessairement une distanciation objectivante qui oblige à quitter le sol expérientiel des acteurs eux-mêmes ; ce n'est d'ailleurs qu'au prix d'un tel décrochage de perspective (ou décrochage pronominal) que la fonction peut devenir l'essence. L'analyse de la confiance en termes de réduction de la complexité est certes une analyse scientifiquement légitime du phénomène ; mais ce n'est pas une analyse qui est capable de restituer ce qu'est la confiance du point de vue des acteurs eux-mêmes. Elle s'en tient au point de vue de ce qui est requis pour le fonctionnement du système. C'est en l'occurrence *parce que* l'angle choisi est celui de la complexité, donc de l'incertitude, et qu'il s'agit d'expliquer les moyens par lesquels on passe d'une grande complexité à une moindre complexité, que le modèle s'engage inévitablement sur des rails cognitivistes, accordant au calcul une place prépondérante. Luhmann se voit alors obligé de distinguer entre des confiances où le calcul est plus ou moins explicite, plus ou moins conscient, plus ou moins risqué, limitant ainsi la « vraie » confiance à ces opérations de calcul même, perdant alors de vue le caractère fondamentalement pratique, ou praxique de la confiance. C'est pourquoi il doit soigneusement distinguer, comme on l'a vu, la confiance de la familiarité. Mais qu'est-ce que cette familiarité elle-même, sinon un ensemble *d'attentes de comportement* que je nourris à l'égard du monde (par exemple, que le sol ne s'effondre pas sous mes pas, que la porte s'ouvre à la pression de sa poignée, etc.), des attentes de comportement que l'habitude et les routines acquises ont rendues particulièrement stables ? Mais elles peuvent être malgré tout démenties (la poignée de porte

peut se casser), et alors je perds, ne serait-ce que temporairement, ma relation fiduciaire à cette parcelle du monde. Mon attente est déçue, mais ce n'est pas parce que je me suis trompé dans mon calcul ou que j'ai mal extrapolé l'information disponible : en tant qu'acteur voulant ouvrir la porte, je n'ai pas calculé du tout, j'ai juste agi comme il était normal que j'agisse. Mon attente a été déçue, mais c'est une interprétation induite (et possible seulement du point de vue de la troisième personne) de dire que je me suis *trompé*.

L'une des conséquences de cette thèse discontinuiste, qui dans un même geste établit un lien indissociable entre confiance et risque, et la démarque conceptuellement de la familiarité de notre rapport au monde, c'est que *moins il y a de risque, moins il y a de confiance* ou de besoin de confiance, parce que la familiarité y supplée. On voit bien l'intuition de bon sens qui guide ici Luhmann : dans une situation de haute incertitude comme le projet d'achat d'une voiture d'occasion, je dois mobiliser une attitude face au risque dont je n'ai pas besoin dans les situations routinières ; cette attitude ou disposition, il l'appelle la confiance. Et parce qu'elle surgit dans des situations de discontinuité avec la familiarité quotidienne, il considère que la confiance elle-même, en tant que concept, est en discontinuité avec cette familiarité. Il étaye d'ailleurs cette thèse tant au niveau ontogénétique (familiarité originaire chez l'enfant/ébranlement par le surgissement d'autrui/passage à la *trust*) qu'au niveau phylogénétique (sociétés traditionnelles cimentées par les mythes ou la religion/perte d'évidences/accroissement de la contingence sociale), donnant ainsi à son schéma une portée psychologique, sociale et historique générale. Mais si, dans la définition de la confiance, plutôt que de se focaliser sur le risque, on portait son attention, comme nous le faisons ici, sur les attentes de comportement inhérentes à toute action, alors on obtiendrait une image tout autre, quasi inverse de cette vision cognitiviste et discontinuiste : on dirait plutôt que *moins il y a de risque, plus il y a de confiance*, et que le surgissement du risque ne change pas la nature de la confiance mais en modifie les modalités, parce qu'il modifie la qualité des *attentes de comportement* qui lui sont liées. De ce point de vue, le pari de Pascal, l'achat d'une voiture d'occasion ou la confiance d'un enfant dans la stabilité du sol sont une seule et même confiance, mais déclinée sur des attentes de comportement différentes. Telle est en tout cas la thèse fondamentale de la théorie continuiste que je défends.

Mais remontons encore à la source du modèle de Luhmann. Si la complexité y joue un rôle si important, c'est que tout le modèle système/environnement (et la personnalité, ce que l'on nomme traditionnellement le *sujet*, est aussi un système) est dès l'abord structuré par une différence de complexité originaire, ce qu'on peut appeler un « différentiel de complexité » : « Le monde objectif est d'une complexité plus élevée que le système ; il contient davantage de possibilités que celles qui

peuvent être prévues et réalisées au sein du système lui-même¹. » La complexité désigne donc d'une manière générale le fait que le monde « laisse ouvertes davantage de possibilités que celles qui peuvent devenir réalité [...] ; il contient plus de possibilités que ce à quoi le système peut réagir tout en se conservant² ». C'est précisément ce différentiel de possibilités qui rend indispensable l'opération spécifique de la confiance : « Le problème de la confiance réside notamment dans le fait que l'avenir contient un nombre beaucoup plus élevé de possibilités que celles qui peuvent être actualisées dans le présent et qui, de ce fait, peuvent être transférées dans le passé. L'incertitude à propos de ce qui arrivera n'est qu'un problème secondaire dérivé du fait très élémentaire selon lequel ce n'est pas tout l'avenir qui peut devenir présent ni, par conséquent, passé. L'avenir surcharge le potentiel de présentification de l'être humain. Et pourtant l'humain doit vivre dans le présent avec un avenir toujours hypercomplexe. Il doit donc constamment découper son futur à l'aune de son présent, c'est-à-dire réduire la complexité³. »

Mais à dire vrai, ce point de départ me semble déjà en lui-même contestable. Est-ce bien le *monde* qui contient réellement plus de possibilités que celles qui peuvent être prévues ? Oui, si l'on s'en tient à la *prévisibilité* des événements eux-mêmes : nous ne pouvons pas savoir ce qui va arriver parmi tout ce qui peut arriver. Mais *non*, si on s'en tient aux *possibilités* en tant que telles : ce que nous pouvons contrefactuellement imaginer est-il plus ou moins complexe que ce que le monde nous impose factuellement ? Le contrefactuel qu'est capable d'engendrer notre esprit n'est-il pas plus complexe et plus riche que ce que le monde nous impose comme étant *ses* possibilités ? L'infinité des possibles qui ont été réalisés – que nous sachions désormais voler, qu'on manipule l'atome, qu'on écrive *Cent ans de solitude*, qu'on rédige la Déclaration des droits humains, qu'on invente le GPS – n'est-elle pas plutôt la nôtre ? *Cent ans de solitude* s'est avéré possible, mais n'était pas prévisible. L'inventivité, qui nous ouvre et réalise des possibles apparemment impossibles, n'est pas une propriété du monde objectif, mais une disposition de notre esprit, ici appelé « système personnel ». Par conséquent, cette approche par le différentiel de complexité trahit déjà l'amorce cognitiviste du modèle, en ce qu'il prend pour critère de complexité la *prévisibilité des événements du monde* : c'est sous le rapport de la quantité, dépassant notre connaissance possible, d'événements futurs possibles que le monde est plus complexe que l'esprit qui les appréhende. Mais la proportion s'inverse si l'on considère le rapport esprit-monde sous le rapport de l'inventivité, c'est-à-dire sous celui de la *contrefactualité* : l'esprit et ce qu'il est capable de produire apparaissent alors infiniment plus complexes que le monde

1 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 35.

2 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 5.

3 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 13.

considéré dans sa simple factualité, fût-elle imprévisible. Luhmann considère le monde comme un ensemble d'événements, qu'ils ressortissent à la liberté ou non : tout ce qui arrive est un événement, et la liberté d'autrui en fait surgir de principiellement inconnaissables (c'est ce qu'il appelle « le problème de l'information¹ ») – ce qui expose le monde dans lequel je vis à une contingence radicale. Mais ce n'est là envisager la complexité du monde que sous l'aspect de sa cognoscibilité, ce qui n'est qu'une grammaire possible de la complexité. La complexité cognitive n'est qu'un cas particulier de la complexité. C'est la raison pour laquelle on peut contester à la racine que « le système présente un niveau d'ordre plus élevé (moins de possibilités, une variété plus réduite) que le monde² ».

Je considère donc ce type d'approche cognitive comme fondamentalement erroné. Ce qui est en l'occurrence décisif, c'est l'aspect *pratique* ou *praxique* de la confiance, qui en fait une modalité essentielle de notre relation au monde. Non seulement les situations de calcul de risque ne constituent qu'une fraction infime de l'éventail de notre relation au monde, mais les assimiler à la confiance dénature celle-ci à la racine : car tant que je n'agis pas ou que je ne me résous pas à agir, il n'y a *pas* confiance. En me contentant d'*évaluer* les probabilités ou les risques que l'autre se comporte de telle ou telle façon, je n'effectue rien de plus qu'une *hypothèse* sur son comportement, hypothèse qui ne m'engage à rien, pas plus que n'est engagé à quoi que ce soit l'assureur qui calcule des risques pour son client. *Mais la confiance n'est précisément pas ce calcul* : elle implique la résolution à agir et l'engagement dans l'action qui en découle, résolution qui peut certes être *précédée* par un tel calcul mais qui n'est pas elle-même ce calcul. C'est pourquoi toutes les théories *cognitivistes* de la confiance, qui font de celle-ci la compensation d'un défaut de connaissance (la confiance fonctionnant alors comme ce qui pallierait un déficit d'information, caractéristique de toutes les situations d'incertitude) manquent fondamentalement la nature même de la confiance. Faire confiance, ce n'est pas calculer des risques, c'est les prendre.

Russell Hardin : les intérêts enchâssés

En réalité, les théories cognitivistes de la confiance sont l'une des solutions que la pensée nominaliste a tenté de trouver au problème du lien social, tel qu'il est né des prémisses nominalistes précisément : comment concevoir du lien à partir d'individus atomisés ? La part de vérité de ces théories, c'est ce qu'elles disent de notre temps : dans un univers individualiste où la raison n'est plus normativement prescriptive, mais uniquement descriptive et calculatrice, la relation à autrui doit être

1 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 42.

2 *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, p. 35.

conçue comme la résultante d'un *calcul* (chez Luhmann, c'est un calcul de risques) et d'une résolution de la volonté (c'est-à-dire d'une décision dans un contexte d'incertitude, sans garantie de réussite : *l'engagement* dans l'interaction avec autrui). Les nominalistes, historiques ou contemporains, savent bien que la coopération est nécessaire, et que l'atomisme des volontés et libertés individuelles doit en quelque manière être surmonté dans la vie sociale : et ils ne peuvent le faire qu'avec les moyens du bord, c'est-à-dire avec une volonté strictement autonome, jointe à un entendement assigné à l'observation et au calcul des phénomènes qu'elle objective. C'est exactement cette jonction nominaliste de la décision volontaire et du calcul qui s'accomplit dans les théories cognitivistes de la confiance.

Le philosophe américain Russell Hardin confirme cette approche cognitive en la renforçant par la théorie du choix rationnel. Pour lui, « dire “je te fais confiance” signifie que je sais, ou que je pense savoir, des choses pertinentes à ton sujet, en particulier concernant tes motivations à mon égard¹ » : ici, la déformation cognitive, où il n'est même plus questions d'hypothèses mais de véritable *savoir*, se double d'une distorsion égocentrique, où ce savoir doit concerner les motivations d'autrui à *mon* égard. Telle est la théorie dite « des intérêts enchâssés » (*encapsulated interests*), défendue par Hardin, spécialiste de théorie politique connu dans le monde académique pour sa théorie dite du « capital social », chantre de la *Public choice theory* et dont les nombreux ouvrages sur la confiance font autorité dans le monde anglo-saxon².

La théorie de Hardin prend le contre-pied exact de deux thèses défendues ici : pour lui, la confiance est de nature strictement cognitive, et elle n'est pas un terme primitif – ces deux thèses entraînant toute une série d'autres, qui me paraissent tout aussi discutables. Que la confiance soit cognitive signifie qu'elle relève d'un *savoir* (et en l'occurrence, d'un savoir qui n'est pas seulement un calcul), et « qu'elle est essentiellement une affaire de pertinence de connaissance que l'on a au sujet de celui à qui on entend l'accorder, et, en particulier, de la connaissance des raisons qu'il aurait de se montrer digne de confiance » ; la confiance implique donc une connaissance des *motivations* d'autrui à honorer celle que je lui accorde. Et qu'elle ne soit pas un terme primitif revient de son côté à dire « qu'elle est réductible à d'autres termes³ », que la théorie des jeux permettra de définir plus précisément ;

1 Russell Hardin, « Do we want trust in government? », in: Warren, M.E. (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999, p. 24. Cité par Louis Quéré, « La structure cognitive et normative de la confiance », *Réseaux*, 2001/4 (n° 108), p. 132.

2 Russell Hardin, *Trust and Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, 2002 ; *Distrust*, New York, Russell Sage Foundation, 2004 ; *Trust*, Cambridge, Polity Press, 2006.

3 Russell Hardin, « Communautés et réseaux de confiance », dans : Albert Ogien, Louis Quéré (dir.), *Les Moments de la confiance*, Paris, Economica, 2006, p. 91.

elle est donc dérivable à partir d'éléments plus originaires. Reprenons chacun de ces deux éléments.

La théorie des intérêts enchâssés veut dire que pour Hardin, « faire confiance » et « croire que l'autre est fiable » sont équivalents. Empiriquement et conceptuellement, cette conception est hautement improbable : elle exclut d'emblée tous les cas où l'on fait confiance *en dépit* de ce que l'on sait de la personne (on peut traiter quelqu'un comme digne de confiance sans le tenir pour fiable), les interactions fortuites et éphémères de la vie courante ou les transactions sur Internet, sans compter les situations phénoménologiquement si riches où c'est la confiance accordée qui pousse l'autre à se rendre fiable ; elle assimile donc faussement la confiance, dans tous les cas, à un jugement en fiabilité ou à la prévisibilité perçue. Elle ignore dès l'abord toute la dimension de pari et d'engagement de la confiance, et réduit les attentes de comportement à une prévision rationnellement fondée de comportements futurs.

Mais admettons un instant cette amorce cognitiviste du problème, pour l'analyser plus avant. Puisque la confiance devrait fondamentalement dépendre de la connaissance, quelle connaissance se révélerait pertinente pour entrer dans une relation de confiance ? Cette question est une autre manière de s'interroger sur la rationalité de la confiance, puisque c'est cette connaissance pertinente qui permettra de *justifier* que l'on accorde ou non sa confiance à quelqu'un. Ce point de départ rationaliste n'est toutefois lui-même pas justifié par Hardin, car il repose sur ce qui est considéré comme un postulat anthropologique allant de soi : à savoir qu'une *raison* d'agir d'une certaine manière implique à chaque fois l'existence d'une *incitation* à le faire, incitation qui est tout naturellement identifiée, dans le sillage de Hume, à un *intérêt*. C'est le principe même du rationalisme individualiste, d'essence profondément nominaliste en ce qu'il veut expliquer, dans la lignée de Hobbes, la constitution du social à partir des seules motivations individuelles (Hardin l'explique au demeurant très bien dans les nombreuses études qu'il a consacrées à la théorie du choix rationnel¹). L'arrière-plan utilitariste de ce raisonnement – recherche d'une coopération maximisant les utilités – est manifeste, et il est admis de manière absolument non critique par notre philosophe comme étant le sol naturel de sa pensée et de la pensée en général. En l'occurrence, la rationalité de mon acte de confiance – c'est-à-dire savoir si j'accorde la confiance à juste titre – sera assurée par la connaissance que je peux avoir des *intérêts* qu'a la personne à laquelle j'entends l'accorder d'honorer cette confiance. Je dois donc connaître ce qui peut la *motiver* à faire ce que j'attends d'elle : « Je fais confiance à quelqu'un si j'ai des raisons de croire qu'il sera dans l'intérêt de cette personne de se montrer digne de confiance

1 Notamment : Russell Hardin, « Rational choice theory », in : Edward, C., (ed.), *Routledge Encyclopedia of Philosophy*, volume 8, Routledge, Londres, 1998, p. 64-75.

de manière appropriée au moment opportun¹. » Si je ne pouvais pas *rapporter* vos intérêts aux miens, je ne pourrais à la rigueur que constater la compatibilité de vos intérêts avec les miens, et pas la *motivation* que vous avez à agir dans mon sens. Je dois donc acquérir cette connaissance spécifique qu'est la connaissance des motivations de l'autre à mon égard : non pas donc des *probabilités* qu'il agisse de telle ou telle manière, mais des *raisons internes* qui devraient le pousser à respecter sa parole. L'entendement nominaliste n'est plus ici simplement calculateur, il est *scrutateur* : il doit repérer tous les signes et indices qui, du point de vue de la première personne à qui l'on fait confiance, apparaissent comme des *motivations* ou des *raisons* d'agir. Simplement connaître ses intérêts ne suffit pas : il faut en outre savoir lesquels de ses intérêts sont susceptibles de le faire agir dans le sens des miens. Telle est la structure fondamentale du modèle des « intérêts enchâssés » qui définissent la nature de la confiance : si mon intérêt de réaliser telle ou telle action dépend de la coopération de quelqu'un auquel je dois accorder ma confiance, alors je dois savoir s'il a de son côté un quelconque intérêt à satisfaire mon attente. Mes intérêts doivent donc en quelque manière entrer en composition avec les siens : intérêts enchâssés.

La théorie des intérêts enchâssés entend fournir une théorie dite *causale* de la confiance, c'est-à-dire une théorie qui soit capable d'*expliquer les raisons* que l'on a, d'une manière générale, de s'engager dans le mécanisme de la confiance. Il s'agit pour Hardin de s'élever à un principe général que l'on doit ensuite pouvoir retrouver dans l'ensemble des situations où la confiance entre en jeu, dans une sorte de « théorie générale de la confiance » qui doit donner la clef d'intelligibilité à la mécanique des relations de coordination interpersonnelle. C'est sans doute la raison pour laquelle Hardin insiste à de nombreuses reprises pour dire que la confiance est « plus que de simples attentes à propos de votre comportement² » : Hardin assimile manifestement attente et passivité, parce qu'elle n'est qu'extrapolation à partir d'une régularité connue. Ainsi, « si la confiance n'est rien de plus que l'attente factuelle raisonnable qu'autrui agira de manière pertinente, alors elle n'est rien de plus que, disons, la confiance que le soleil se lèvera demain matin, parce qu'après tout, de mémoire d'homme, il s'est levé chaque matin³. » Or, la connaissance que j'ai (ou crois avoir) à propos des intérêts de l'autre à mon égard a ceci de particulier qu'elle permet d'envisager la coordination d'action : c'est pourquoi elle n'est pas une simple attente, au sens de la patience. Plutôt que d'être une connaissance simplement « théorique », elle est une connaissance pratique à partir de laquelle l'interaction peut s'engager, puisqu'après l'identification de ces intérêts, je puis *croire* (attitude cognitive encore) que l'autre agira dans le sens souhaité : « Il y a confiance

1 « Communautés et réseaux de confiance », p. 91.

2 *Trust and Trustworthiness*, p. 3

3 « Do we want trust in government? », p. 25.

plutôt que simple attente, *si* A attend que B fasse X *parce que B a une raison de le faire qui soit fondée sur A*¹. »

Une telle connaissance se distingue donc de la simple observation de régularités en ce qu'elle permet de compter sur *l'engagement* d'autrui, c'est-à-dire sur la probabilité que l'autre va effectivement agir en fonction d'intérêts qui sont aussi les miens. C'est ainsi que de manière caractéristique, Hardin considère – tout à l'inverse de la position ici défendue – que la coordination d'action dans la circulation ne constitue *pas* une relation de confiance, parce qu'elle ne représente pas un cas d'intérêts enchâssés. En effet, dans cette situation, tout ce que l'on peut dire, c'est que l'autre conducteur a les *mêmes* intérêts que les miens à ne pas s'écarter de sa voie, et donc que ses motivations sont *compatibles* avec les miennes ; mais dans cette relation, l'autre conducteur n'a aucun intérêt à ma présence sur la même route que lui, ce qui implique que son comportement n'a rien à voir avec cette relation même. Ma simple attente qu'il se conduise d'une certaine manière ne suffit pas à fonder une relation de confiance : celle-ci ne peut naître qu'à la double condition que soient présents des intérêts enchâssés, et un engagement à agir en fonction d'eux.

Cet exemple met en évidence ce que Hardin juge être la caractéristique essentielle de la confiance comme intérêts enchâssés : son caractère *relationnel*, par où il entend qu'au-delà de l'objet même de la confiance (prêter de l'argent, comme dans l'exemple qui lui sert de fil conducteur, la relation de Trifonov au lieutenant-colonel dans les Frères Karamazov de Dostoïevski), c'est la *relation* entre les protagonistes concernés qui est en jeu, et plus particulièrement ce que chacun sait des motivations de l'autre à agir dans son sens. Certes, la relation de confiance est une relation à trois termes : A fait confiance à B pour X, mais la seule motivation à faire X ne suffit pas, aux yeux de Hardin : encore faut-il que celui à qui il est fait confiance *tienne* à la relation en tant que telle, qu'il ait intérêt à la poursuivre, qu'il lui accorde de la valeur en elle-même, sans quoi il pourrait facilement faire défection dès que son intérêt propre l'y inciterait. En insistant sur ce caractère relationnel (où relation veut dire en vérité connaissance des intérêts d'autrui), Hardin veut éviter de théoriser la confiance comme simple engagement moral (où un acteur accorde de la valeur à la confiance elle-même, indépendamment de ce qu'il pourrait savoir de ses partenaires particuliers), ou comme simple disposition psychologique (où un acteur serait simplement enclin à faire confiance, comme on est enclin à bavarder) ; la confiance doit intégrer autrui dans son raisonnement. Hardin avance ici trois principes moteurs, ou motivations possibles de l'enchâssement des intérêts : 1) la volonté « de perpétuer la relation entretenue avec celui qui fait confiance » ; 2) le fait que les partenaires « se considèrent comme des amis ou qu'ils sont amoureux », et

1 « Do we want trust in government? », p. 26. (C'est l'auteur qui souligne).

3) le désir de « préserver sa réputation dans ses rapports avec autrui¹ ». De manière exactement analogue à Hume cherchant à établir le type de relations existant entre nos différentes perceptions sensibles, Hardin cherche à établir la nature du lien qui relie les individus dans les situations de coopération ; postulant l'intérêt comme principe moteur, c'est tout naturellement qu'il en vient à évoquer la coopération en termes d'enchâssement de ces mêmes intérêts. Les motivations à cet enchâssement varient naturellement en fonction des contextes et situations, mais « une fois votre bonne réputation établie, tout laisse à penser que vous tiendrez à la conserver, et ce simple fait est une assurance incitant à se mettre en affaire avec vous² ». Hume n'aurait pas mieux dit.

Cette approche relationnelle explique aussi que Hardin nie qu'il y ait quelque chose comme la confiance *dans les institutions*. Nous avons déjà vu pourquoi il niait que la circulation requière confiance dans les autres usagers de la route ; c'est le même type d'arguments qui prévaut dans la relation aux institutions, de façon sans doute plus contre-intuitive encore, son argument central étant que l'on ne peut pas connaître l'ensemble des motivations à notre égard des membres d'une administration ou d'un gouvernement par exemple. Ce nominalisme permet aussi de comprendre que pour Hardin, « confiance » n'est pas un terme primitif, ce qui revient à dire « qu'elle est réductible à d'autres termes³ », et qu'elle est donc dérivable à partir d'éléments plus originaires. Aux yeux de Hardin, c'est précisément parce qu'il ne serait pas un terme primitif qu'il est si difficile à analyser :

« Confiance n'est pas un terme primitif, quelque chose que nous connaissons juste par introspection, comme la couleur bleue pourrait être un terme primitif, à tout le moins pour les gens ordinaires qui n'y pensent pas comme à un problème d'optique. » Et de répéter dans la foulée les fondamentaux de sa théorie : « Il est bien plutôt réductible à d'autres choses qui entrent dans la détermination de la confiance. Il y a des attentes, et celles-ci sont d'une certaine sorte. Dans la conception comme intérêts enchâssés, les attentes ont largement affaire avec les engagements des bénéficiaires de la confiance – en particulier, un engagement à agir au moins en partie dans l'intérêt de celui qui fait confiance, simplement parce que ce sont ses intérêts [i.e. de celui qui fait confiance, M.Hu.]. Parce que ces engagements peuvent varier en degré, la confiance peut varier de même. Parce que ces engagements peuvent motiver celui qui fait confiance seulement si celui-ci les connaît ou y croit, la confiance est intrinsèquement cognitive⁴. »

1 « Communautés et réseaux de confiance », p 91.

2 « Communautés et réseaux de confiance », p. 102.

3 « Communautés et réseaux de confiance », p. 91.

4 *Trust and Trustworthiness*, p. 57.

Autrement dit, loin d'être une notion primitive, la confiance est analysable en termes d'intérêts, plus particulièrement en termes d'intérêts enchâssés, ce qui veut dire égocentriquement rapportés les uns aux autres.

Ce caractère égocentré est l'apport spécifique de la théorie de Hardin, qui lui fait placer la confiance entièrement, on l'a compris, dans l'orbe de l'agir stratégique : « En effet, dans une relation de confiance, je dois penser stratégiquement, parce que mes desseins se réalisent dans l'interaction entre ce que je fais et ce que fait quelqu'un d'autre (ou ce que d'autres font)¹. » Pour Hume, l'intérêt que A décelait chez B de voir se stabiliser une règle n'était pas tant son intérêt propre (à lui, A), mais celui que B lui-même voyait à suivre cette règle; ce qui émergeait à un moment donné, c'était l'intérêt commun de suivre une même règle. Rien de tel chez Hardin, qui, dans sa conception relationnelle, assigne à la confiance le domaine d'interaction qui est précisément situé au-delà des simples régularités de comportement. La présence de celles-ci justifie ce qu'il appelle des attentes (comme dans la circulation), mais pas la confiance proprement dite, laquelle requiert plus spécifiquement un enchâssement d'intérêts. C'est parce qu'il faut *connaître* cet enchâssement que la confiance est de nature cognitive.

Il faut dire ici un mot de cette obsession typiquement anglo-saxonne de vouloir en permanence et en toute occasion réduire les comportements humains à des jeux d'intérêts, obsession qui devrait faire en elle-même l'objet d'une investigation de grande envergure en psychologie culturelle des profondeurs. Ce serait l'occasion d'inscrire dans le DSM – le fameux *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux*, manuel diffusé par l'armée de terre des États-Unis qui a une audience, sinon une autorité mondiale en la matière – une nouvelle pathologie, qu'en l'honneur de Marx on pourrait baptiser « le benthamisme obsessionnel ». Marx évoquait en effet en ces termes le père fondateur de l'utilitarisme : « Bentham, dont le nez doit d'abord avoir un intérêt avant de se résoudre à sentir² » – phrase géniale qui condense en une seule métaphore à la fois la réduction rationaliste de l'anthropologie benthamienne et sa propre philosophie de la vie (celle de Marx), orientée par un épanouissement qualitatif (matérialisé ici par le sens de l'odorat) que le calcul quantitatif (la pesée de l'intérêt) vient précisément aliéner.

Mais pour mesurer l'ampleur de l'étrécissement utilitariste que Hardin fait subir à la confiance, on peut la mettre en contraste avec la théorie de la sympathie d'Adam Smith qui, lui aussi soucieux de donner une explication rationnelle (quasi newtonienne!) du lien social, était très loin de voir dans l'intérêt ou l'utilité le noyau de celui-ci. Certes, l'auteur de la *La Théorie des sentiments moraux* n'a pas

1 *Trust and Trustworthiness*, p. 6.

2 Karl Marx, *L'idéologie allemande*, in : *Œuvres III, Philosophie*, Paris, Gallimard, coll. La Pléiade, 1982, p. 1181.

à proprement parler (curieusement d'ailleurs) une théorie de la confiance; mais il a une théorie profonde du lien social, fondée sur la capacité innée de se mettre en imagination à la place d'autrui. La sympathie n'est pas en effet pour Smith un sentiment ou une passion bienveillante, mais un *mécanisme de communication des sentiments* : nous avons la capacité émotionnelle de réagir analogiquement aux émotions d'autrui, voilà pour lui la grande affaire. Elle se définit donc comme notre « affinité avec toute passion, quelle qu'elle soit¹ ». C'est au demeurant de ce mécanisme complexe d'adoption réciproque des points de vue que résultera, par construction, sa fameuse théorie du « spectateur impartial », une trouvaille vouée à une longue postérité. Mais ce que je veux simplement indiquer ici, c'est combien le rationalisme utilitariste d'un Hardin, qui lui-même s'appuie sur une solide lignée de penseurs, s'écarte violemment de la source de sa propre tradition, en ramenant un phénomène comme la confiance à un calcul d'intérêts. Smith était plus avisé, lui qui voulait asseoir le principe d'utilité sur une assiette plus large, celle d'un « principe d'approbation » qui lui-même trouve sa condition de possibilité dans le mécanisme anthropologiquement fondamental de sympathie. Dans cette optique ambitieuse d'une théorie du sentiment moral qui est en fait une théorie du lien social, la confiance s'assimile chez Smith au regard approbateur que les uns peuvent porter sur les autres, forme d'amour qui récompense les individus qui ont le souci durable de la « convenance » (*propriety*) de leurs actions. Car, dit-il : « L'humanité désire non pas la grandeur, mais l'amour². »

En donnant au lien social, puis à la confiance, un fondement affectif, Smith, l'un des pères inspirateurs de l'utilitarisme, démentait en quelque sorte par avance la réduction rationaliste-utilitariste qu'ont pourtant accomplie nombre de ses héritiers. Les raisons historiques et philosophiques de cette réduction progressive mais drastique n'ont pas à nous intéresser ici, mais la vision smithienne du lien social met cruellement en évidence le rachitisme de la théorie de la confiance de Hardin, et des présupposés qui la nourrissent. Sa focalisation, propre à la théorie de l'action rationnelle, sur « l'anticipation d'avantages futurs » ou sur « l'obtention de gains futurs de la relation » fait de la confiance une activité strictement cognitive à trois termes : deux individus A et B, et un enjeu qui recoupe suffisamment les intérêts de l'un et de l'autre pour qu'on puisse parler d'un « intérêt enchâssé ». Impossible dans ce contexte, nous l'avons vu, de parler de confiance dans une institution (gouvernement ou monnaie, par exemple!). L'institution ne peut jouer que le rôle d'un tiers favorisant les interactions, en imposant à celles-ci

1 Adam Smith, *Théorie des sentiments moraux*, trad. de Michaël Biziou, Claude Gautier et Jean-Michel Pradeau, Paris, P.U.F., coll. Quadrige, 1999, p. 27. (Dorénavant : *TSM*).

2 *TSM* p. 235.

diverses limitations ou contraintes, voire en menaçant de coercition (sanctions) – sorte de béquille à la stabilisation cognitive.

Le caractère extrême de la position de Hardin permet de faire ressortir, par miroir grossissant, le caractère peu plausible de toute assimilation non critique de la confiance à un savoir. Faire confiance, ce n'est pas savoir quelque chose sur quelqu'un, puisque, nous l'avons vu, je peux faire confiance même en l'absence d'un tel savoir, ou en dépit de celui-ci. On pressent même quelque chose de moralement méritoire dans le fait d'accorder sa confiance à un inconnu, à un repris de justice ou à un enfant dont on sait l'inconstance : on s'expose certes à des déceptions possibles, mais simultanément on y élève autrui à une dimension où il ne se trouve pas réduit à ce que le calcul nous dit de lui. Faire confiance, attitude élémentaire, c'est identiquement considérer quelqu'un comme *digne de confiance*, ce qui n'est pas la même chose que de le considérer comme prévisible. Il faudra s'en souvenir au moment où nous envisagerons ce qui, d'une manière générale, érode la confiance dans nos sociétés.

LA CONFIANCE EN ÉCONOMIE

Le calcul de risques

La pensée économique moderne est l'héritière directe du nominalisme, avec lequel elle partage les prémisses individualistes d'un rationalisme centré sur le calcul, la maximisation des intérêts et la réduction d'incertitude. Outillée de ce cadre conceptuel, elle préfère se passer de la notion de confiance pour lui substituer la notion d'agir rationnel. Exemple à cet égard est l'attitude de l'économiste Olivier Williamson, qui dans un article retentissant – certes fort discuté¹ – niait simplement que la confiance fût un concept pertinent en économie. Dans la lignée du principe des « coûts de transaction » tel que Ronald Coase en a établi le concept en 1937² (mais c'est John Kenneth Arrow qui a inventé l'expression), qui montrait que le système des prix avait lui-même un coût (études prospectives de marché, efforts de négociation, vérification de l'exécution), ce qui rendait fictive l'idée d'un marché auto-régulé parfait. Williamson a étudié les relations qu'entretenaient le marché

1 Lucien Karpik notamment l'a soumis à une forte critique interne : Lucien Karpik, « La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d'une thèse de Williamson », *Revue économique*, vol. 49, n° 4, juillet 1998, p. 1043-1056.

2 Ronald Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, Vol. 4, Issue 16, Nov. 1937, p. 386-405. Disponible en ligne : <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x> La théorie des coûts de transaction a bénéficié d'un regain d'intérêt avec le développement d'internet, qui les a significativement réduits.

et les institutions, celles-ci étant essentiellement comprises comme l'ensemble des organisations formelles et informelles elles-mêmes situées hors de la sphère économique, mais influençant la coopération entre les agents. Williamson distingue 4 niveaux institutionnels, du plus englobant au plus particulier : 1) le niveau de l'enchâssement social, où la religion par exemple joue un grand rôle : les normes, coutumes, traditions, niveau qui change lentement mais pose sur les acteurs de puissantes contraintes informelles ; 2) l'environnement institutionnel tel qu'il est déterminé par la politique, et qui donne les règles formelles du jeu de l'activité économique, notamment en définissant par exemple les règles électorales, les droits de propriétés ou le droit des contrats (niveau macro) ; 3) le niveau de la gouvernance, qui est celui de la manière dont se joue le jeu, notamment dans la manière de faire exécuter les contrats (niveau micro) ; c'est le niveau d'analyse auquel opère la théorie des coûts de transaction ; 4) enfin, le niveau privilégié par l'économie néo-classique, celui de l'analyse marginale¹.

C'est sur le fond de cette opposition entre marché d'un côté et facteurs non marchands de l'autre (ce qui, soit dit en passant, ne remet nullement en cause l'apologie néo-classique du marché) que s'amorce pour Williamson la problématique de la confiance. Comme le résume Jean-François Six : « Le programme néo-institutionnaliste tel qu'il fut élaboré par Williamson avait pour objet l'étude des rapports transactionnels entre les individus, dotés d'une rationalité limitée, les structures de gouvernance, créées par leurs soins en vue de surmonter l'incertitude et les risques d'opportunisme, et l'environnement institutionnel². » On comprend dès lors que la conception de la confiance de Williamson, qui au demeurant approuve largement les travaux de Hardin, soit strictement cognitiviste au sens que nous avons dit, chose qu'il assume pleinement : « L'outil principal que j'utilise pour définir et délimiter l'insaisissable notion de confiance [*the elusive notion of trust*], c'est l'application sans relâche du raisonnement par calcul économique³. » Et plus loin : « Opportunisme et rationalité limitée sont les hypothèses comportementales-clefs sur lesquelles repose l'économie des coûts de transaction⁴. » Quant au caractère d'animal social de l'être humain, c'est son insertion dans les quatre types de contextes institutionnels

1 Ces distinctions sont exposées dans : Olivier Williamson, « Transaction Cost Economics : How It Works; Where It is Headed », *De Economist*, April 1998, Vol. 146, Issue 1, p. 25-29.

2 Jean-François Six, « Confiance réflexive et institutionnalisme. Des théories libérales du choix rationnel à la gouvernance du fait social monétaire », Thèse de doctorat soutenue à l'Université catholique de Louvain (2010), p. 32.

3 Olivier Williamson, « Calculativeness, Trust and Economic Organisation. » *Journal of Law and Economics*, 36, 1993, p. 453. La notion « elusive notion of trust » se réfère à Diego Gambetta, dans son introduction au livre qu'il a édité et qui avait en son temps relancé les études sur la confiance : « Can we trust trust? », in : Diego Gambetta (ed.), *Trust. The Making and Breaking of Cooperative Relations*, Oxford, Basil Blackwell, 1988.

4 Olivier Williamson, « Calculativeness,... », p. 475.

qui en rend compte : l'agir rationnel des individus s'inscrit toujours dans un environnement qui le conditionne et dont il doit tenir compte dans ses calculs. Ce nécessaire enchâssement forme l'arrière-plan théorique du programme néo-institutionnaliste, lequel suppose d'appliquer le modèle de la calculabilité à toutes les « sciences contiguës » de l'économie (droit, science politique, sociologie), qui en constituent l'environnement; il en a fait de même, plus spécifiquement, avec la notion de confiance.

Dans le cadre des échanges commerciaux qui constituent l'arrière-plan de la théorie des coûts de transaction, Williamson considère que le mot « confiance » est interchangeable avec celui de « risque », et que par conséquent, si l'on arrive à établir des garde-fous suffisants pour réduire les risques (donc les coûts de transaction afférents), la description en termes de confiance devient redondante, donc inutile. La stratégie générale de Williamson consiste à traduire ce que ses collègues économistes désignent du mot vague de « confiance » en termes d'efficacité et de crédibilité objectivement assignables, de manière à le rendre tout simplement superflu. Son idée est que le vocable de confiance masque toujours en réalité un calcul, et qu'il n'y a donc aucune plus-value à décrire une situation en termes de confiance plutôt qu'en termes d'acceptation d'un risque, donc de calculabilité. Quand bien même Williamson distingue, pour bien marquer les différents niveaux d'enchâssement de l'économie dans le contexte institutionnel, différents types de ce qu'il appelle des « confiances-trait d'union » (« confiance-sociétale », « confiance-politique », « confiance-commerciale », etc.), c'est à chaque fois pour montrer qu'en réalité, ces différents types de confiance sont réductibles, sans reste, à la calculabilité des risques pris, y compris lorsque l'on parle de formes d'organisation plus informelles, telles la culture d'entreprise. En nominaliste conséquent, il considère que la coordination d'action repose sur un calcul coûts/bénéfices, qu'il faut ici adapter au contexte d'incertitude caractérisé par les contrats incomplets (i.e. caractérisés par une absence de connaissance de tous les événements possibles¹); et dès lors que ceux-ci sont en quelque manière calculables (et réductibles), la confiance se révèle pratiquement inutile, et théoriquement superflue. L'agir rationnel réduit la confiance à un statut de fiction, pour ne pas dire de chimère – une leçon que Williamson veut étendre, bien au-delà de la théorie des coûts de transaction, à l'ensemble des comportements humains².

1 C'est dans ce contexte que sont recensés deux types de risques possibles : la sélection adverse, et l'aléa moral. La sélection adverse est un risque *ex ante* (ai-je engagé la bonne personne pour le job?); l'aléa moral est un risque *ex post* (comment va se comporter la personne une fois qu'elle est engagée?). Williamson appelle *contractual safeguards* l'ensemble des dispositifs qui permettent de neutraliser l'opportunisme des acteurs, et donc de réduire les risques (sélection adverse ou aléa moral) inhérents à toute transaction. Ces garde-fous transforment un contrat incomplet en engagement crédible. Voir Karpik, p. 1046.

2 Comme le montre son exemple de la jeune fille violée dans les bois par une personne à peine connue d'elle, mais dont elle avait accepté qu'il la raccompagne chez elle. Elle a fait un mauvais calcul.

Le principe général sous-jacent qui, chez Williamson, rend la confiance inutile est l'équation *décider = calculer*. Et chez lui, ce principe n'est pas qu'une hypothèse heuristique permettant la modélisation des comportements aux fins de l'explication économique : il est plutôt un principe qui lui permet de dévoiler les comportements humains comme étant, en leur fond, un calcul. Il ne fait pas *comme si* le comportement était gouverné par le calcul, il affirme *que* le comportement humain est, en réalité, calcul. Lucien Karpik a montré de manière convaincante – exemples de Williamson à l'appui, retournés contre eux-mêmes! – que la rationalité d'un comportement ne pouvait être décidée sur la base du seul calcul, mais dépendait plutôt des cadres interprétatifs (eux-mêmes soumis à des processus de discussion) d'une situation donnée, et relevaient donc inévitablement de la faculté de juger (et non de calculer), mettant par là même en doute la possibilité de généraliser le raisonnement économique aux comportements non directement économiques. Mais l'approche par les attentes de comportement permet une autre critique radicale, qui rejoint par ailleurs celle de Karpik. J'ai déjà montré que l'attente n'est pas un calcul de probabilité, et que même si un tel calcul permettait d'être mieux informé sur ce que l'on est en droit d'attendre, le calcul lui-même n'était pas capable de surmonter l'indétermination inhérente à toute action, y compris les plus élémentaires. Certes, les garde-fous juridiques que réclame Williamson contribuent assurément à réduire cette incertitude, et de ce fait à augmenter la part de calculabilité des transactions. Mais encore une fois, réduire l'incertitude peut certes augmenter la motivation à s'engager dans une (trans)action, mais la réduction n'est pas l'engagement lui-même! En réalité, le raisonnement de Williamson repose sur une circularité qui fait de son argument un pur sophisme : il ne peut considérer (*in fine*) que la confiance peut être éliminée au profit de la notion de risque calculé que parce qu'il a (*ab initio*) défini la confiance précisément comme risque calculé, adoptant en cela de manière non critique la définition courante des défenseurs de la théorie du choix rationnel. On peut imaginer un raisonnement philosophiquement plus rigoureux.

Nonobstant ce sophisme manifeste, ne voit-on pas plus généralement ce que la définition de la confiance comme risque calculé a de positivement absurde? La confiance, est-ce un risque? Ou une certaine catégorie de risques? Même en acceptant le cadre cognitiviste du calcul de risque, la plus élémentaire des analyses devrait à tout le moins spécifier que la confiance est une certaine *attitude* vis-à-vis du risque, et non pas le risque lui-même. Et alors se manifesterait en toute clarté que cette attitude ne peut être une simple *attitude*, précisément, mais implique au contraire *l'assomption* d'un certain risque, c'est-à-dire l'engagement dans une action comportant, comme toute action, un certain risque. Réduire les risques n'est pas encore avoir ou faire confiance, c'est tout au plus préparer le terrain à la confiance, laquelle ne peut se manifester que dans l'action. L'économiste plus que tout autre devrait être sensible à la différence qu'il y a entre réfléchir sur l'opportunité de

signer un contrat (où intervient effectivement le calcul de risque), et le fait de le signer. C'est toute la différence entre la *motivation* à agir et l'*action*, entre le calcul de risque et le fait de le prendre – entre le risque calculé et la confiance.

C'est la même objection que l'on peut adresser à la définition qui est devenue dominante dans les sciences sociales américaines, celle du *social scientist* Diego Gambetta qui, s'il n'est pas économiste lui-même, a fortement influencé les études économiques sur la confiance, suite à la parution d'un livre qu'il a édité et qui a durablement marqué la recherche en ce domaine. Il résume lui-même :

« Dans ce volume, on retrouve une certaine convergence dans la définition de la confiance que l'on peut résumer comme suit : la confiance (ou, symétriquement, la défiance) est le degré particulier de probabilité subjective qu'un agent peut attribuer à un autre agent ou groupe d'agents qu'il va accomplir une certaine action, d'une part *avant* qu'il puisse contrôler cette action (ou indépendamment de sa capacité à jamais pouvoir contrôler cette action), d'autre part dans un contexte où cela affecte sa propre action (voir en particulier Dasgupta et Luhmann dans ce volume). Lorsque nous disons que nous faisons confiance à quelqu'un ou que quelqu'un est fiable, nous signifions implicitement que la probabilité qu'il accomplisse une action qui nous soit bénéfique, ou à tout le moins non nuisible, nous paraît suffisamment élevée pour que nous envisagions de nous engager dans une forme de coopération avec lui¹. »

Cette définition ne considère, on le voit, que les relations interpersonnelles, ce qui devait naturellement convenir aux économistes qui s'intéressent exclusivement aux transactions entre agents. On voit toutefois Gambetta, davantage que Williamson, insister sur le caractère *d'action* de la confiance, puisque la visée de la confiance est explicitement de pouvoir accomplir une certaine action en coordination avec quelqu'un d'autre. Il n'empêche que, malgré cette insistance et comme chez Williamson, cette action n'est jamais qu'une *représentation* d'action : elle n'est que l'objet d'un jugement en probabilité sur une action future. Cette probabilité est en outre dite *subjective*, ce qui accentue son caractère de jugement émis, et estompe sans doute le caractère objectivement calculable qui est l'idéal des économistes. Ceci n'enlève toutefois rien au caractère purement théorique de la confiance, au

1 « In this volume there is a degree of convergence on the definition of trust which can be summarized as follows: trust (or, symmetrically, distrust) is a particular level of the subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action, both *before* he can monitor such action (or independently of his capacity ever to be able to monitor it) *and* in a context in which it affects its own action (see Dasgupta and Luhmann in particular, this volume). When we say we trust someone or that someone is trustworthy, we implicitly mean that the probability that he will perform an action that is beneficial or at least not detrimental to us is high enough for us to consider engaging in some form of cooperation with him. Gambetta » (1988, p. 217).

sens où elle se situe, comme cela est très clairement signalé, *avant* toute action effective. Loin d'être constitutive de l'action elle-même, la confiance appartient donc à la part cognitive (calcul ou jugement, auxquels s'ajoute pour Gambetta une certaine part de subjectivité) de la *motivation* à agir. Mais on ne peut que le répéter : si la confiance n'était qu'évaluation (fût-elle colorée subjectivement), il n'y aurait pas de contradiction entre faire confiance et ne *pas* agir. Or, si l'on n'agit pas, c'est justement parce qu'on ne fait pas *assez* confiance : mais si la non-action est liée à un manque de confiance, alors il en résulte qu'une confiance suffisante doit déboucher sur l'action – la confiance est cette action-même, comme la non-action est la preuve de son manque. La confiance ne peut se contenter de rester du côté de la représentation d'action.

Quelque vingt ans plus tard, l'économiste Éloi Laurent, dans un livre par ailleurs sagace et bien informé, donne une version plus sophistiquée, mais structurellement analogue à la définition de Gambetta. Soucieux de se démarquer du modèle strictement nominaliste de l'individu calculeur qui a longtemps dominé la pensée économique, sensible aux évolutions récentes des sciences sociales (notamment aux travaux de Stiglitz et Sen sur le bien-être subjectif et le progrès social), Laurent confère au paradigme cognitiviste de la confiance une tournure plus mentaliste, en l'assimilant à une *espérance*. Cette qualification représente certes un changement de tonalité par rapport à la « probabilité subjective » de Gambetta, mais fondamentalement, cela fait aussi de la confiance une certaine représentation du futur :

« Reprenons pour clore cette première approche notre définition de l'introduction : la confiance est une espérance de fiabilité dans les conduites humaines, qui suppose un rapport à un autre être humain (rapport qui peut être médiatisé par une norme collective éventuellement incarnée dans une institution, auquel cas la confiance repose sur le respect de cette norme), dans le cadre d'une situation incertaine (qui inclut la possibilité de voir la confiance accordée trahie, celui qui prend ce risque se plaçant en situation de vulnérabilité), dans un but et un contexte précis (on ne peut faire confiance à tous, à tout propos et à tout moment), cette espérance de fiabilité étant le fruit d'une volonté individuelle (accorder sa confiance est un choix personnel, même s'il est souvent influencé par un contexte social¹. »

Une « espérance de fiabilité », cela tempère certes la stricte calculabilité de la situation d'incertitude, puisque le calcul ou le jugement sont corrigés en simple espérance, qui est un acte mental moins arrogant ou affirmatif que ceux dont se

¹ Éloi Laurent, *L'économie de la confiance*, Paris, La Découverte, 2012, éd. 2019, p. 23-24.

prévalent traditionnellement les économistes. Mais espérer reste néanmoins un acte *mental*, indexé sur une appréciation de la fiabilité de la conduite future d'autrui, ce qui reste structurellement identique aux approches cognitivistes plus orthodoxes. Certes, la pointe rationaliste qui adhère à la stricte calculabilité est estompée, mais la confiance reste sise dans la zone antérieure à l'action elle-même, celle qui relève de la motivation à agir, où l'action doit encore être considérée comme virtuelle. Par conséquent, elle n'engage à rien et reste, tout aussi erronément que les modèles cognitivistes durs, une composante de la décision solitaire à prendre plutôt qu'un lien social à autrui; encore moins est-elle relation pratique au monde.

La théorie de la régulation

Mais le calcul rationnel dans la relation marchande, que ce soit dans la forme dure de la théorie des jeux ou dans la forme tempérée d'un choix personnel influencé par des facteurs contextuels, n'est pas le seul modèle sous lequel l'économie a appréhendé la confiance. André Orléan et Michel Aglietta par exemple¹ ont montré de manière convaincante que ce modèle de la société de marché, où la transaction est réduite à sa dimension de rencontre éphémère entre deux volontés libres cherchant toutes deux à accroître leur bien-être, passait entièrement sous silence la dimension monétaire de l'échange. Sa vérité serait donc celle du troc, où seul compte l'intérêt des deux parties, qui peuvent être parfaitement étrangères l'une à l'autre : « L'intérêt pour l'objet commande seul cette transaction puisque les protagonistes relevant de sociétés distinctes ne partagent rien. Dans le cas de "l'échange muet", il n'est même pas besoin d'avoir un langage commun ou de se reconnaître pour échanger deux objets². »

Or, les échanges monétarisés changent radicalement la donne, parce qu'au-delà de la défense de leurs intérêts immédiats, les acteurs doivent désormais partager « un affect commun : la confiance dans la monnaie. C'est sur ce point que la pensée marginaliste achoppe. Elle ne comprend pas que la dimension monétaire est constitutive des économies de marché. La monnaie n'est pas l'instrument qui facilite le troc, comme le croit la pensée marginaliste; elle est l'institution qui fait advenir la valeur économique³ », dit-il en se référant ensuite à Simmel, qui écrivait : « Tout argent est à proprement parler du crédit, puisque sa valeur repose sur la confiance qu'à la partie prenante de recevoir contre cet instrument d'échange une certaine quantité de marchandises⁴. » Thèse majeure, qui restitue le socle de confiance – la

1 Michel Aglietta, André Orléan, *La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.

2 André Orléan, « La promesse monétaire », dans : Jean Birnbaum (dir.), *Qui tient sa promesse?* Paris, Gallimard, coll. Folio/Essais, p. 140.

3 *Ibid.* p. 141.

4 Cité par Orléan, p. 142.

confiance monétaire – sans lequel les échanges économiques eux-mêmes seraient impossibles, au-delà de la « simple » confiance entre acteurs. C'est ce qui permet à Orléan d'analyser la monnaie comme « fait social » procédant « d'un mouvement collectif d'adhésion¹ », et non comme une marchandise particulière, comme le veut la tradition marginaliste, qui est très loin de se représenter la monnaie comme un « système institutionnel qui fait l'unité de l'économie² ».

Du point de vue philosophique, seule doit nous intéresser ici la conception de la confiance que charrie cette grandiose ambition de réencastrer l'économie dans la société et donc de renoncer à en faire une science autonome et souveraine. Si la monnaie y devient « le concept le plus fondamental de l'économie³ », c'est parce qu'au-delà de tous les échanges éphémères, elle constitue « le lien social fondamental⁴ » qui les rend simplement possibles : elle a une structure holiste qui défie l'approche individualiste du marginalisme, focalisé sur la seule relation marchande sujet-objet qui élimine dès l'abord les relations entre les personnes et les abstrait du tissu social, opérant ce qui littéralement s'appelle une décontextualisation (*texere* veut dire *tisser* en latin). Selon les tenants de « l'économie des conventions » (Orléan/Aglietta), la monnaie ne peut précisément être comprise à partir de la relation sujet-marchandise, car elle est fondamentalement relation du sujet à tous les autres sujets, donc à la totalité sociale⁵. Alors que dans la théorie pure de l'économie de marché⁶ (par opposition à la théorie de l'économie *monétaire*), la monnaie ne joue en tant que telle aucun rôle dans la coordination des acteurs, ici, elle cristallise au contraire toute la *confiance* dont le système des échanges a besoin pour se reproduire et se renouveler : « La monnaie est, d'abord, une relation entre acteurs économiques qui repose sur de la confiance, des représentations collectives et des attentes stratégiques⁷. » L'enjeu est de taille, puisque cette approche entend résoudre rien de moins que ce que nous avons pour notre part appelé « le problème nominaliste »,

1 Cité par Orléan, p. 149.

2 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, Paris, Odile Jacob, 2016, p. 13.

3 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 26.

4 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 22. Plus loin, il dit que la monnaie est « au cœur du lien social » (p. 27), ce qui n'est pas la même chose.

5 Jean-Marc Ferry exprime, en son fond, la même idée, lorsqu'il affirme que « les institutions, y compris le marché, ne sont pas les produits d'une rationalité instrumentale, même s'ils peuvent apparaître comme des marques de ladite "civilisation technique". Par exemple, la monnaie est le médium, certes, abstrait, d'une régulation intervenant dans des échanges interpersonnels. En cela, elle mériterait d'être comprise comme le résultat formalisé d'interactions qu'il s'agissait de rendre plus intensives, instantanées, et donc comme la quintessence d'une rationalité, non pas instrumentale ou technique, mais, en son fond, communicationnelle » (*Qu'est-ce que le réel?*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2019, p. 114).

6 Léon Walras réservait cette expression au domaine, qu'il voulait limité, de l'économie marchande. Entre-temps, elle est devenue la description *mainstream* de notre monde. Voir André Orléan, « La monnaie contre la marchandise », *L'Homme* [En ligne], 162 | avril-juin 2002, consulté le 6 février 2020.

7 Michel Aglietta, André Orléan, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002, p. 57-58.

puisque la relation marchande telle que nos auteurs la reconstruisent à partir du modèle marginaliste est strictement analogue à la question de l'individualisme et à son problème fondamental : « Comment l'autonomie des choix débouche-t-elle sur un ordre stable ?¹ » C'est précisément sur cette question qu'échoue, selon Aglietta et Orléan, la théorie néo-classique ultra-dominante, même lorsqu'elle s'est attelée à élargir son modèle pour y intégrer la monnaie² ; et c'est cette question qu'entend résoudre la théorie monétaire, au sein de laquelle la confiance joue un rôle essentiel.

Le mécanisme du désir mimétique qui engendre la monnaie permet en effet de sortir du chaos hobbesien en faisant émerger non la nécessité rationnelle d'un contrat social, mais un objet qui, par le jeu spéculaire de l'imitation (je désire un objet non à cause de ses propriétés intrinsèques, mais parce que l'autre le désire) ne faisant appel à aucune autorité extérieure, est le plus désirable aux yeux de tous, ce qui augmente la rivalité pour cet objet, car son éléction même est signe de sa désirabilité. Telle est la richesse, qui doit nécessairement (dans un monde incertain, c'est une question de survie : il s'agit toujours dans la vie humaine « de se protéger contre les errements de la rareté³ ») être ce que les autres considèrent comme étant la richesse. La reconnaissance est donc indispensable à la survie de chacun. Il est donc doublement erroné de penser que la monnaie s'explique originairement par son utilité individuelle (favoriser les échanges) : d'une part, l'utilité n'a pas cette stabilité objective que lui confère les marginalistes, car elle est travaillée de l'intérieur par des processus d'imitation ; et d'autre part et surtout, l'utilité de la monnaie ne peut se réaliser que si elle est unanimement désirée, donc reconnue. C'est cette reconnaissance qui lui confère son utilité, pas ses caractéristiques intrinsèques. Il n'y a pas plus de monnaie privée que de langage privé.

Cette vision non orthodoxe implique donc une révision des hypothèses fondamentales de la théorie de l'économie pure, afin de réencastrier celle-ci dans la société⁴ : « Dans la monnaie, c'est la société en tant qu'entité autonome qui se fait

1 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 55. Le problème nominaliste – et sa solution – est encore énoncé en toute clarté p. 98 : « À la question théorique originelle “Comment expliquer qu'une société constituée d'individus poursuivant leur seul intérêt personnel ne soit pas conduite à la guerre généralisée de tous contre tous et au chaos?”, nous avons répondu “à cause de la monnaie”. C'est elle, et non la valeur ou l'intérêt individuel, qui permet à la société marchande d'exister. Elle est l'institution fondatrice qui donne forme aux rapports d'échange et sert de médiation entre les individus. »

2 Voir à ce propos la discussion, plusieurs fois reprise, avec la démarche de Don Patinkin. Voir *La Monnaie* (2002), p. 56-59. Pour une critique générale (mais modérée) du modèle d'Aglietta/Orléan sur cette question, voir : Nigel Dodd, *The Social Life of Economy*, Princeton University Press, 2014.

3 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 90.

4 Je n'entre pas ici dans une discussion économique de leur démonstration, qui n'est pas de ma compétence. Seule m'intéresse ici la conception de la confiance que charrie cette théorie qui me semble être dans le vrai, tout simplement parce qu'elle met (comme chez Aristote!) au centre du social la *relation*, et non l'individu, qui n'a d'existence que par abstraction. Toute ma théorie de la confiance repose sur cette même intuition fondamentale, que je veux aussi opposer à l'individualisme nominaliste sous toutes ses formes.

connaître¹. » Contre les modélisations individualistes qui ont cours, il s'agit en effet de montrer que l'individu n'est pas un être souverain et autonome au sens où il aurait, en toute transparence à lui-même, un ordre de préférences stables, clair, et connu de lui, ce que présuppose toujours l'*homo oeconomicus* : la présence d'autrui, c'est-à-dire sa vie en société, fait naître des besoins spécifiques qui travaillent son propre désir de l'intérieur, car il désire ce que l'autre désire, jusqu'à ce qu'émerge le désirable suprême, la richesse. La *monnaie*, liquidité unanimement acceptée, joue donc un rôle essentiel dans cette révision, parce qu'elle est ici conçue, en tant qu'elle réalise l'échange, comme l'opérateur de la valeur, réalisant la synthèse du privé (la marchandise) et du social (satisfaire le désir d'autrui), ce qui veut dire identiquement qu'elle est un mode de reconnaissance². Or, la possibilité de cette synthèse suppose intrinsèquement la relation à autrui, car si la monnaie n'est pas acceptée, la monnaie n'a pas d'utilité. Les agents de l'échange doivent donc avoir *confiance* que la monnaie qu'ils en retirent sera acceptée par les autres : elle n'est pas une marchandise comme une autre, qui aurait *par elle-même* (par sa simple possession, comme le pain) une utilité pour celui qui la détient : cette utilité même dépend de ce que pensent les autres, et donc de la confiance qu'elle pourra servir d'autres échanges : « La monnaie n'est ni contrat, ni pouvoir, mais confiance³. » Mais comment est-elle définie, cette confiance ?

Si la monnaie est une abstraction sociale, la confiance est « l'attitude subjective » face à cette abstraction ; elle est « le postulat que la monnaie sera toujours acceptée dans l'échange par des tiers inconnus de chacun⁴ ». On peut regretter ici l'accent mentaliste donné à cette définition (« attitude subjective », « postulat »), car à mon sens elle ne traduit pas adéquatement ce qu'Aglietta et Orléan ont *eux-mêmes* en vue. Ils touchent beaucoup plus juste lorsqu'ils déclarent, un peu plus loin, que « la confiance s'exprime dans l'acceptabilité inconditionnelle de la monnaie⁵ », si toutefois on ajoute immédiatement que cette acceptabilité doit nécessairement se traduire dans des échanges effectifs, c'est-à-dire dans l'emploi réel de la monnaie. Autrement dit, il n'y a, en cette matière plus encore qu'en toute autre, de confiance que pratique ou en acte. La simple acceptabilité n'est rien, si elle n'est pas acceptation effective, de même qu'une attitude qui resterait virtuelle ferait perdre la valeur de la monnaie si elle restait à l'état de simple postulat cognitif. Dans l'économie d'échange, la confiance, c'est l'échange. C'est l'échange *réalisé*, donc *l'action* d'échanger – et non la *représentation* mentale des échanges futurs – qui est le pari

1 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 99.

2 Michel Aglietta, *La monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 51.

3 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 93.

4 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 103.

5 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 104.

sur les comportements attendus, échange qui dans son effectivité maintient l'ordre social de la communauté des échangistes.

Les auteurs s'éloignent encore davantage d'une définition pratique de la confiance lorsqu'ils distinguent les trois formes de confiance qu'ils jugent constitutives des sociétés marchandes. Ils appellent *confiance méthodique* celle qui est fondée sur la routine ou la tradition qui permet la récurrence d'actes répétés (échanges, règlements de dettes), et qui renvoient à des régularités de comportement : « ce type de confiance exprime une dimension sécuritaire par adhésion commune à la règle explicitée¹ », dont le modèle est la relation d'affaires menée dans un esprit de club dont les membres partagent une croyance commune². Tout se passe comme si l'adhésion commune à la règle avait le pouvoir d'engendrer cette attitude spécifique qu'est la confiance. Mais là encore, l'adhésion à la règle (comme, plus généralement, le partage des croyances) n'est pas la confiance, laquelle s'exprime seulement dans sa mise en œuvre effective; elle n'est qu'un des éléments qui peuvent *motiver* à la confiance, sans quoi *dire* qu'on adhère à la règle ne pourrait pas être distingué de l'adhésion véritable. Il n'y a de confiance qu'en acte, nous l'avons vu. Mais le biais mentaliste devient plus clair dans la deuxième forme de confiance, où elle est assimilée à une reconnaissance de souveraineté : il s'agit de la *confiance hiérarchique*, celle dont les acteurs témoignent face au pouvoir de l'institution monétaire, « pouvoir légitime de transférer, prélever, dépenser au nom de la protection tutélaire par la puissance publique des membres de la société³ ». Cette confiance est dite *hiérarchique* car elle lie les acteurs à l'entité qui a le pouvoir de changer les règles en matière de monnaie, à savoir l'autorité monétaire. Mais que veut dire dans ce cas *confiance*? Sous la plume des auteurs, guère plus qu'une *croyance en*, une *adhésion à*, ou une reconnaissance de la souveraineté de l'État sur la monnaie, reconnaissance qui rend « possibles les réformes monétaires⁴ ». C'est pourquoi les auteurs insistent sur le rôle symbolique des emblèmes et effigies frappés sur la monnaie, puisqu'il s'agit de marqueurs de souveraineté susceptibles de renforcer le sentiment d'appartenance : « Le lien collectif que la source symbolique produit est la croyance. Lorsque l'adhésion des individus à leur société d'appartenance est très forte, les symboles qui représentent cette unité et qui sont inscrits sur les signes de monnaie renforcent la polarisation de la croyance⁵. » C'est dire qu'ici, la confiance est assimilée, de manière mentaliste, à l'*adhésion* à tout un ensemble de croyances ou de représentations collectives d'où l'État tire sa légitimité de son pouvoir monétaire.

1 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 104.

2 « On peut dire que cette croyance commune qui s'entretient dans la pratique constitue une confiance méthodique qui réduit sensiblement le coût de la gestion privée des risques » (2002, p. 211).

3 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 105.

4 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 129.

5 *La monnaie entre violence et confiance*, p. 209.

Mais cette confiance hiérarchique serait aveugle si elle n'était limitée par ce que les auteurs appellent la confiance éthique, imposée aux États par les individus soucieux de leur bien-être (ce qu'ils caractérisent comme « la conservation de la valeur des contrats privés dans le temps¹ »), et « fait de l'ordre monétaire un ensemble de droits et de devoirs civiques² » qui protègent les individus tout en permettant la reproduction de la société. La confiance éthique est plus fondamentale que la confiance hiérarchique, car elle la déborde : alors que la confiance hiérarchique concerne la seule institution monétaire (aujourd'hui : la Banque centrale), la confiance éthique elle est la source de légitimité de l'État en tant qu'il est susceptible de garantir « la cohésion et la légitimité des valeurs et principes qui fondent l'ordre monétaire constitutionnel d'une société souveraine³ ». Il s'agit essentiellement de la politique économique de l'État : « Pour que la monnaie bénéficie de la confiance éthique, la politique économique doit respecter trois principes : un *principe de garantie* qui maintient une double stabilité (du pouvoir d'achat de la monnaie et de la finance) ; un *principe de croissance* qui préserve le plein-emploi soutenable (croissance potentielle) ; un *principe de justice* qui établit une répartition des revenus, des risques et des conditions d'accès au crédit qui soient acceptables dans la nation⁴. » Plus généralement, « c'est la confiance éthique qui préserve le principe de souveraineté dont dépend la cohésion de la nation. La confiance éthique est la croyance que la puissance de la monnaie n'est pas déployée pour satisfaire des buts arbitraires en faveur de groupes d'acteurs privés ou d'intérêts politiques partisans. La confiance éthique est donc celle qui évite que la société se déchire dans des conflits dont la monnaie est l'enjeu. Lorsque la confiance éthique est ébranlée, la monnaie légale n'est plus perçue comme légitime⁵ ». On voit ici en toute clarté que la confiance dite éthique se résume à l'adhésion à des représentations (incarnées par des principes ou des croyances) que l'on est susceptible d'approuver, ce qui a pour effet de favoriser la cohésion de la société marchande et la légitimité des institutions qui en émergent. La confiance éthique est donc moins une action qu'une attitude mentale de partage de valeur ; plus abstraite que les deux précédentes, elle est aussi la plus éloignée d'une définition pratique de la confiance.

André Orléan reste dans ce cadre mentaliste lorsque, dans un texte moins technique, il insiste sur l'élément de *promesse* que contient le fait monétaire, dans la

1 Michel Aglietta, *La monnaie entre violence et confiance*, p. 105-106.

2 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 72.

3 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 93.

4 Michel Aglietta, *La Monnaie, entre dettes et souveraineté*, p. 169.

5 Michel Aglietta, « Monnaie et confiance dans les sociétés marchandes », in : *La confiance : Un dialogue interdisciplinaire* [en ligne]. Université Toulouse 1 Capitole : Presses de l'Université Toulouse 1 Capitole, 2019 (généré le 12 février 2020). Disponible sur Internet : <http://books.openedition.org/putc/6021>, § 34.

mesure où, comme le disait Simmel, la valeur de l'argent « repose sur la confiance qu'a la partie prenante de recevoir contre cet instrument d'échange une certaine quantité de marchandises¹ ». Confiance et promesse sont ici reliées de l'intérieur. Il ne s'agit nullement de nier, naturellement, la présence de cet élément dans la monnaie, et encore moins qu'il puisse servir d'argument pour contrer les théories substantialistes de la valeur; je dis seulement qu'il est impropre à définir la confiance. Si la confiance n'était que promesse, donc représentation (anticipée) de réalisation d'échanges futurs, les échanges ne se réaliseraient jamais. Certes, la promesse ici envisagée est la promesse d'une *action* (pouvoir échanger dans le futur grâce à l'échange envisagé aujourd'hui), mais, ainsi conçue, c'est une action qui reste pure représentation dans l'esprit de l'acteur; or, dans une économie marchande, la confiance, ce n'est pas la représentation de l'échange, mais l'échange lui-même. C'est pourquoi, même si l'on est d'accord qu'« il n'est pas d'économie monétaire sans valeurs partagées² », ni ces valeurs partagées, ni la promesse d'échanges futurs ne suffisent à définir la confiance.

La thèse institutionnaliste elle-même gagnerait donc à définir avec plus de rigueur conceptuelle cette confiance à laquelle elle accorde une importance si stratégique. Elle pourrait le faire sans dommage en adoptant la définition pratique de la confiance que nous proposons. Car en quoi consiste-t-elle, cette promesse monétaire qui désubstantialise la valeur, si ce n'est dans *l'attente de comportement* que la monnaie, et donc les acteurs qui l'utilisent vont se comporter d'une certaine manière? Mais l'économie est précisément cette branche des activités humaines où les attentes, et toutes leurs nuances intentionnelles (espoir, désir, promesse, anticipation d'attentes) doivent se convertir en action (ou en abstention, qui est une forme d'action) pour faire société, en l'occurrence société marchande. Le fonctionnement de l'économie dépend tout entier de l'ensemble des *paris* sur les attentes de comportement dans lesquels les acteurs s'engagent effectivement. On ne fait pas société par la seule force des représentations, fussent-elles partagées. Quand bien même les représentations (sous forme des anticipations des ménages, par exemple) ont à terme un impact sur le contexte économique (c'est pour cela qu'on les sonde), elles ne peuvent faire partie que de la zone ressortissant à la *motivation* à agir, influençant le *sentiment* de confiance que nous avons assimilé à « l'avoir-confiance ». Ainsi, la rigueur conceptuelle demanderait à appeler la « confiance méthodique » plus simplement *routines de comportement*, la « confiance hiérarchique » *respect ou reconnaissance de l'institution monétaire*, et « confiance éthique » *adhésion* à certains principes ou croyances partagés, plutôt que de les fondre dans cette fausse universalité fiduciaire. Ni une routine, ni le respect, ni l'adhésion ne sont la confiance – tout au plus sont-

1 Cité par Orléan, 2015, p. 142.

2 Orléan, 2015, p. 149.

elles des marques de confiance, *dès lors qu'elles sont effectivement constatées dans les comportements eux-mêmes* (et non dans des simples représentations ou déclarations¹). Encore une fois, la confiance n'existe qu'en acte, en l'occurrence dans les transactions économiques, qui sont autant de paris sur les comportements attendus.

LE MODÈLE DE LA VULNÉRABILITÉ

Si les théories du choix rationnel ont valorisé, dans leur théorie de la confiance, l'esprit calculateur des acteurs, si la théorie de la régulation a insisté sur l'aspect de partage des valeurs incarné dans la monnaie que supposait la mise en place d'un système marchand, c'est, de manière plus anthropologique, la situation de dépendance structurelle créée par la relation de confiance entre les personnes que met en avant la philosophe américaine Annette Baier. C'est ainsi que cette pionnière de la théorie du *care* met au cœur de sa théorie de la confiance, dans un article devenu classique, la notion de *vulnérabilité*. Corrigeant le nominalisme « froid » du rationalisme contemporain, elle entend donner de la relation de confiance une version « chaude ».

Partant en effet du constat anthropologique selon lequel nous avons nécessairement besoin des autres pour accomplir, favoriser ou protéger ce à quoi nous tenons, elle en déduit par enchaînement que le fait de compter ainsi sur autrui *pour la réalisation d'un bien quelconque* nous met en position de vulnérabilité, puisqu'autrui peut user du pouvoir qui lui est ainsi conféré à nos dépens. Elle insiste donc elle aussi sur le fait que la relation de confiance est une relation triadique : A fait confiance à B à propos de C, C étant quelque chose qui tient à cœur à A (il s'agit de « *things which matter to us*² »). Deux éléments structurels sont donc particulièrement mis en avant dans ce modèle de la vulnérabilité : la *délégation* ou cession de

1 C'est la raison pour laquelle les fameuses enquêtes sur la confiance des citoyens sont, d'un point de vue épistémologique et conceptuel, hautement problématiques : puisqu'elles ne font qu'*interroger* les opinions des acteurs (ce sont des enquêtes *d'opinion*, précisément), elles ne parviennent pas à distinguer le *jugement* (ou l'espoir, le désir, le souhait, la crainte) que quelque chose ou quelqu'un va se comporter d'une certaine manière de la confiance *active* (s'engager dans une action). Par ex., la question posée par le *World Values Survey* est : "Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people?" (« D'une manière générale, diriez-vous que vous pouvez avoir confiance dans la plupart des gens, ou qu'on ne peut jamais être assez prudent quand on a affaire à eux? »). À cet égard, Éloi Laurent a bien raison de noter qu'interpréter « le pronostic que fait un individu ou un groupe sur l'ensemble des comportements des autres acteurs d'un marché, et *a fortiori* d'un système économique tout entier, comme la synthèse d'un ensemble de relations interpersonnelles de confiance avec chacun de ces acteurs, paraît dénué de sens. On devrait donc parler d'un indice "d'optimisme", de "perception des conditions sociales" ou, comme on le fait souvent, de "moral des ménages", plutôt que d'un "indice de confiance" des ménages, des entreprises ou des consommateurs ». Éloi Laurent, *L'économie de la confiance*, Paris, La Découverte, 2019, p. 38.

2 Annette Baier, « Trust and Antitrust ». *Ethics*, Vol. 96, N° 2 (Jan.), 1986, p. 231 (Ce sont quasiment les premiers mots de son article).

pouvoir à autrui (dont j'ai besoin pour accomplir quelque chose et auquel je m'en remets), et la *valorisation* de ce à propos de quoi je lui remets un pouvoir. La délégation veut dire que *j'abandonne* quelque chose à quelqu'un, et la valorisation veut dire que ce que je lui abandonne *m'importe* en quelque manière. C'est la jonction de ces deux éléments qui crée la dépendance, et donc la vulnérabilité spécifique aux relations de confiance : si ma « confiance » va à autrui à propos de quelque chose qui ne m'importe pas – par exemple que la piscine du quartier soit correctement entretenue, alors que je n'y vais jamais –, sans doute ne parlerait-on pas précisément de confiance, mais d'un simple « compter sur », d'un « *to rely on* » à la fois anonyme et dépourvu de tout enjeu moral pour moi. C'est dire que chez Baier, par cet accent mis sur la vulnérabilité, les relations de confiance véritable sont d'emblée restreintes non seulement aux relations interpersonnelles, mais encore à des relations interpersonnelles « chaudes », où sont en jeu des objets affectifs ou moraux qui comptent pour celui qui accorde sa confiance. Sans doute le prototype en est-il la relation de baby-sitting où, en confiant ce que j'ai de plus cher à quelqu'un, je m'expose de ce fait même à une vulnérabilité maximale : la confiance implique donc nécessairement une relation de dépendance, qui est un pouvoir-sur qu'autrui peut, par la cession que je lui ai faite, exercer sur moi.

Cette approche fait de toute évidence de la théorie de Baier, une théorie discontinuiste, puisqu'elle ne saurait, sur la base de telles prémisses, expliciter en termes de confiance les relations de familiarité que nous entretenons avec le monde (marcher sur le sol, ouvrir une porte), ni les relations plus abstraites que nous entretenons avec des institutions plus anonymes comme l'argent ou le pouvoir. C'est une conséquence de sa décision philosophique de mettre la relation de *dépendance* au cœur de son analyse de la confiance, et en particulier de la dépendance à l'égard de la bonne volonté *d'autrui* : « Lorsque je fais confiance à quelqu'un, je dépends de sa bonne volonté à mon égard » ; elle ajoute que cette dépendance peut ne pas être consciente, mais en tout état de cause, « là où l'on dépend de la bonne volonté de quelqu'un d'autre, on est nécessairement vulnérable aux limites de cette bonne volonté¹ ». Notons que la vulnérabilité dont il est question n'est pas comprise chez Baier comme la faiblesse constitutive de l'humain en tant que telle, mais comme celle qui *résulte* d'une mise en relation mettant en œuvre la confiance : il faudrait parler de « vulnérabilité positionnelle » plus que de « vulnérabilité constitutive », dans la mesure où il s'agit spécifiquement de celle qui découle du fait de donner à autrui un contrôle sur ce à quoi je tiens. Du point de vue de l'objet C, cet acte est un dépôt ; du point de vue de celui à qui il est fait confiance B, c'est un pouvoir accordé ; et du point de vue de celui qui fait confiance A, c'est une exposition de vulnérabilité, par cession de C à B. C'est ainsi que la confiance est un prédicat à

1 « Trust and Antitrust », p. 235.

trois places, dont chacun est en relation avec les deux autres et varie en fonction de leurs propres variations.

On peut ainsi discuter à l'infini des raisons que A peut avoir de faire confiance à B, des indices de la fiabilité de B, du type de relation (consciente, inconsciente, choisie, non choisie) qui lie A à B, ou de la nature de C. Il peut naturellement résulter de ces analyses des intuitions éclairantes sur nos actes de confiance quotidienne. Mais sur un plan général, le grand mérite des analyses de Baier – et c'est ici que l'arrière-plan de la philosophie du *care* fait apparaître sa fécondité – est d'attirer l'attention, en théorie morale, sur l'importance des phénomènes relationnels, plutôt que d'insister sur les concepts abstraits, telle la justice, l'égalité ou l'universalité; d'autre part, de montrer que la confiance est un élément constitutif de ces relations; enfin, de prendre en compte, dans ces relations de confiance, les rapports de pouvoir. Loin de la réduire à une relation contractuelle tablant sur la symétrie et l'égalité des parties prenantes – en quoi elle voit une prédominance de la pensée masculine de la confiance –, Baier montre au contraire que la relation de confiance est elle-même structurée par l'asymétrie et l'inégalité, qu'elle les produise ou qu'elle s'y inscrive :

- Elle s'y *inscrit*, lorsqu'elle est inconsciente ou non choisie, comme dans le cas de l'enfant envers ses parents. Par là, elle rejoint Hume, qui considérait, nous l'avons vu, que les relations chaudes de proximité se passaient très bien de contrat, de promesse ou de confiance, puisque l'amour spontané (notre partialité native envers nos proches) faisait très bien l'affaire pour assurer la coordination d'actions dont nous avons besoin. À cet égard, la relation parents-enfants acquiert une valeur exemplaire dans la théorie de Baier, parce qu'elle manifeste le caractère originaire et fondamental (*primitive and basic*) de la confiance, à partir duquel devront s'expliquer les cas où elle est absente, où elle devient réflexive ou consciente. Mais la confiance s'inscrit encore dans des relations asymétriques ou inégalitaires là où les relations sociales sont structurées par des relations de domination, et où la confiance n'est que de façade, parce qu'extorquée, comme dans le cas des femmes qui, après un accord initial censément volontaire (le mariage), se trouvent prises dans le mécanisme implacable des tâches traditionnelles que leur imposent les structures de pouvoir. Baier voit dans l'occultation des rapports de domination sociale l'origine de l'obsession masculine du contrat et de sa fixation sur l'accord volontaire entre égaux; mais, « une fois qu'on considère sérieusement les serviteurs, les ex-esclaves et les femmes comme sujets et agents moraux, l'accord volontaire, et la

confiance que les autres vont respecter leurs accords, doivent être délocalisés du centre vers la périphérie morale¹ ».

- La confiance *produit* plutôt l'inégalité et l'asymétrie lorsqu'elle consiste à s'en remettre à quelqu'un d'autre pour quelque chose auquel on tient, puisqu'elle expose l'acteur à la possible mauvaise volonté de l'autre. C'est ici que l'aspect relationnel et concret de la confiance devient prépondérant, parce qu'elle est décrite non comme l'expression d'un *self-interest* stabilisé dans un contrat entre agents autonomes, rationnels et consentants, mais comme relation entre particuliers à propos d'objets particuliers qu'ils valorisent, ce qui lui permet précisément de mettre au premier plan les relations de vulnérabilité. C'est bien ce qui ressort de sa définition de la confiance : « La confiance consiste à compter sur la compétence et la volonté d'autrui à veiller sur ce qui nous tient à cœur (plutôt qu'à lui nuire) et qu'on a remis à ses soins². » Ici, la vulnérabilité *résulte* de la relation triadique, et n'est pas que la façade de rapports de pouvoir préexistants.

De cette relation triadique et relationnelle (que j'oppose ici à contractuelle) de la confiance témoigne chez Baier l'idée, originale, de son « test moral de confiance³ ». Que la confiance s'inscrive dans un rapport de forces ou qu'elle produise sa vulnérabilité spécifique, elle devrait pouvoir résister – tel est le sens du test proposé – à l'expression des raisons qui font que la relation se maintient. Ainsi, si la femme reste fidèle parce qu'elle craint les représailles de son mari, la confiance n'est pas authentique : « Je propose à titre d'hypothèse (*tentatively*) un test de décence morale (*moral decency*) pour la relation de confiance, à savoir que son maintien ne doit pas reposer sur des menaces efficaces envers celui à qui il est fait confiance, ni sur la dissimulation réussie d'éventuelles ruptures de confiance⁴. » Par ce test, la confiance devient donc un concept *critique*, puisqu'il permet de distinguer les bonnes des mauvaises raisons que l'on a de perpétuer une relation de confiance.

Ce test critique est un test *d'expressivité*, car il s'agit d'exprimer ce qui, dans la relation, reste implicite ; sa force critique est celle d'une *mise au jour*. Selon que la confiance s'inscrive dans des relations de pouvoir ou qu'elle les produise, les raisons mises au jour seront de nature différente : par exemple, révélation des relations de chantage, d'exploitation, de domination pour les premières, examen des motivations réciproques, de l'état d'esprit, de la valorisation du bien confié pour les

1 « Trust and Antitrust », p. 247.

2 « Trust and Antitrust », p. 259. « Trust is reliance on other's competence and willingness to look after, rather than harm, things one cares about... »

3 « Trust and Antitrust », p. 253.

4 « Trust and Antitrust », p. 255.

secondes. La relation de couple est ici paradigmatique, puisque l'intrication des raisons justifiant de part et d'autre la perpétuation de la relation est sujette à des variations infinies : « Pour la femme à qui il est fait confiance (qui naturellement fait également confiance à son mari pour beaucoup de choses qui lui importent à elle), il est sensé de vouloir garder la confiance de son mari, aussi longtemps qu'elle juge que les biens qui seraient mis en danger s'il ne lui faisait plus confiance lui importent plus que ceux dont elle s'occuperait après avoir rompu la confiance ou abusé d'elle¹. » Mais quelles que soient les complications inhérentes aux relations concrètes de l'existence, l'idée centrale reste que « la confiance est moralement décente uniquement si, en plus de ce à propos de quoi il est fait confiance, la connaissance des raisons de chacune des parties a de compter sur l'autre pour continuer la relation pourraient en principe aussi être objet de confiance – puisque cette connaissance réciproque serait elle-même un bien, et non une menace sur d'autres biens² ».

Bien qu'il soit chargé d'exhiber des *raisons*, ce test moral n'est pas cognitiviste pour autant, car les raisons exhibées peuvent n'avoir rien affaire avec la raison : les motifs affectifs, psychologiques, sentimentaux peuvent tous être autant de bonnes raisons de croire à la fiabilité d'autrui, et de lui faire confiance. C'est avant tout, encore une fois, un test d'expressivité qui doit permettre de surmonter la suspicion inhérente aux non-dits et de mettre au jour les sources réelles du lien de confiance, dans une sorte d'aspiration à la transparence relationnelle. Réaliste, Annette Baier sait toutefois qu'il faut user de son test avec parcimonie, car « la confiance est une plante fragile qui peut ne pas survivre à l'inspection de ses racines, même si elles étaient, avant l'inspection, tout à fait saines³ » ; mais l'intention critique est claire, et puisque les relations de confiance impliquent la cession de quelque chose à quoi l'on tient (c'est pourquoi elle nous rend vulnérables), autant être vigilant sur les motivations de la bonne volonté de la personne à laquelle on s'en remet.

Chez Michela Marzano, qui de toute évidence s'inspire d'Annette Baier, la confiance est elle aussi cession ou abandon, et elle examine avec force détails les nuances psychologiques qui, sous ce rapport, caractérisent les relations humaines, sans toutefois jamais donner à proprement parler de définition de la confiance. Comme son inspiratrice, elle met en avant la vulnérabilité positionnelle qui découle de la confiance-cession : « La vulnérabilité dans laquelle je me trouve lorsque je me fie à l'autre ouvre la voie au pire comme au meilleur. Je dépends du bon vouloir d'autrui. Je garde juste la possibilité de ne pas m'effondrer complètement

1 « Trust and Antitrust », p. 254.

2 « Trust and Antitrust », p. 259.

3 « Trust and Antitrust », p. 260.

si je suis trahi. Mais pour ce qui est de la relation à l'autre, je ne contrôle rien¹. » Un élément intéressant la distingue toutefois de Baier : son insistance, dans l'acte même d'abandon, du moment du *saut*, qu'elle qualifie de « saut dans le vide » ou parfois de « pari », en quoi se concrétise précisément l'acte d'abandon :

« D'un point de vue cognitif, je m'aperçois qu'une personne est digne de confiance. Elle me semble sérieuse, stable, cohérente. J'ai observé comment elle se conduit avec les autres. À partir de son comportement, je peux tirer des conclusions, extrapoler et faire des suppositions concernant son comportement futur. Avec elle, je peux *oser la confiance* parce que je la connais. Mais pour oser cette confiance, il faut qu'intervienne une autre composante que la dimension purement cognitive : il faut que je puisse me sentir bien avec cette personne ; il faut que j'accepte de "sauter" sans savoir si elle sera là pour me prendre dans ses bras²... »

La confiance est donc au-delà du calcul, au-delà de tout standard quantifiable ; elle est dans cet excès par rapport à toute objectivation possible qui rend – comme chez Baier mais pour d'autres raisons – désespérément vaines les conceptions contractualistes de la confiance.

En analysant la nature même de ce « compter sur » en quoi Baier voyait l'essence de la confiance, Marzano fait donc un pas de plus dans l'analyse, en le comprenant comme un saut ou un pari qui, relevant plutôt de la résolution à agir, échappe fondamentalement à toute objectivation calculante. Mais en choisissant dans son essai la voie psychologique-existentielle d'analyse (qui flirte parfois avec la littérature de développement personnel), elle s'est, comme Baier, d'emblée confinée, par choix, à la sphère des relations interpersonnelles. Par conséquent, se trouvent exclues du champ de la confiance, même dans la sphère interpersonnelle, toutes les relations furtives (croiser quelqu'un dans la rue) ou fonctionnelles (le technicien qui répare la connexion internet) qui sont par définition anonymes et se laissent difficilement décrire en termes de cession ou d'abandon (car si je marche dans la rue pour aller de A à B, je n'ai pas besoin du quidam que je croise pour accomplir mon action au même sens où j'ai besoin de la baby-sitter pour aller au théâtre ; et pourtant, j'ai quand même besoin, en quelque manière, de lui faire confiance). Certes, ces relations sont dès lors explicitées en termes de simple *reliance* ; mais précisément, cette exclusion de notre *fiance* hors du champ de la confiance « véritable » empêche ces auteurs, Baier par exemple, de voir l'unité structurelle qui caractérise non pas

1 *Éloge de la confiance*, p. 282.

2 *Éloge de la confiance*, p. 178. La dernière phrase est une allusion à une célèbre histoire juive racontée au début du livre, où un père demande à son fils de sauter de haut, lui laissant supposer qu'il le rattrapera, ce qu'il ne fait pas, pour lui apprendre à ne plus faire confiance à personne, pas même à son propre père.

simplement nos rapports aux personnes proches, mais *au monde lui-même*, dont la confiance dans les proches est une modalité particulière. Quelle que soit la force éclairante du modèle de la cession *pour certains types de relations interpersonnelles* et dans leur cadre, il restreint de manière à mon sens indue le champ de la confiance, sans voir que la structure d'attente qui la caractérise traverse l'ensemble de notre rapport au monde, et l'explique. Exhiber cette structure d'attente enrichirait le modèle de la cession lui-même, en lui donnant une assise systématique en deçà des tonalités psychologiques qu'elle peut prendre.

CONFIANCE ET AFFILIÉS

La notion de confiance occupe un large champ sémantique où elle voisine avec de nombreux concepts affiliés auxquels elle ne s'identifie pas mais dont on la rapproche souvent. Les passer rapidement en revue permettra à la fois de faire un usage critique de notre définition en les distinguant rigoureusement de la confiance, et simultanément de l'enrichir en approfondissant des aspects de la confiance jusqu'ici restés dans l'ombre.

La foi

La racine étymologique commune *fides* montre que le rapprochement entre confiance et foi n'a rien d'artificiel, renvoyant au-delà du latin au grec *pistis*. Gérard Freyburger a par ailleurs montré, dans une étude savante que nous suivrons ici¹, que le sens de « confiance » constituait la meilleure base étymologique pour comprendre le sens, complexe, de *fides* : c'est cette notion qui serait selon lui susceptible de conférer son unité à l'ensemble des termes gravitant autour du terme *fides*. Ainsi en va-t-il de la *fides* au sens actif de la confiance que j'accorde, de la croyance que j'ai, ou au sens passif de la confiance que j'obtiens, du crédit, la *fides* étant aussi la bonne foi ou la loyauté, attitudes qui inspirent confiance; de nombreuses occurrences montrent en outre que *fides* peut se traduire par promesse, c'est-à-dire « crédit engagé ». De *fides* proviendrait aussi *foedus*, « accord », « traité », c'est-à-dire crédit donné et accepté. Mais alors, qu'en est-il du sens religieux? « *Fides* au sens de confiance et de crédit ne comporte jamais, à notre connaissance, d'emploi religieux dans la littérature républicaine et augustéenne². » Comme le linguiste Émile Benveniste, Gérard Freyburger doute (mais avec une certaine prudence) que la *fides*

1 Gérard Freyburger, *Fides. Étude sémantique et religieuse depuis les origines jusqu'à l'époque augustéenne*, Paris, Les Belles Lettres, 1986.

2 Freyburger, p. 100.

soit d'origine religieuse. Voici ce qu'affirmait avec fermeté Benveniste : « La liaison ancienne entre *credo* et *fides* s'est ravivée avec le christianisme : c'est alors que *fides*, terme profane, a évolué vers le sens de la foi religieuse¹. » Mais chez les Romains, si l'on suit Freyburger, quand bien même la notion de *fides* était de nature profane, c'est l'environnement institutionnel qui lui aurait conféré une dignité religieuse, tant ils valorisaient la loyauté et le respect de la parole donnée. Valeur laïque, la *fides* était ainsi imprégnée de religion, comme en témoigne la présence de *Fides*, personnification de la bonne foi, telle qu'elle préside au respect des accords, et de la vérité, au Panthéon romain : le respect des hommes était indissolublement lié au respect des dieux – Freyburger montrant alors comment *Fides* veille sur la bonne foi des hommes, sauvegarde la confiance parmi eux et garantit la loyale protection due aux malheureux suppliants².

Parce qu'il n'est pas philosophe, Freyburger ne répond pas à la question de savoir ce qu'est cette confiance qui, mieux que les autres concepts, unifierait à ses yeux celui de *fides*. Ce serait là un travail qui dépasserait le cadre de son argumentation philologique. Nul doute pourtant que notre définition comme pari sur les comportements attendus y trouverait sa pleine légitimité. Que ce soit comme *sentiment* ou *attitude* disposant à l'action (notre « avoir-confiance »), ou comme *engagement* fondé sur la confiance réciproque (faire confiance), le vaste champ sémantique de la *fides* peut à chaque fois être explicité dans son rapport aux attentes de comportement : la *fides*-crédit comme la croyance obtenue qu'on va se comporter de la manière attendue (ainsi que la *fama* – réputation – et l'*auctoritas* qui en découle, valeurs cardinales à Rome), la *fides*-bonne foi comme l'intention droite ou la loyauté en vertu desquelles un engagement sera respecté, ce qui précisément inspire confiance, la *fides*-promesse comme parole donnée ou crédit engagé, la *fides*-accord comme engagement à respecter des attentes de comportement, la perfidie étant son contraire (et la *fraus*, fraude, une *fracta fides*, confiance rompue³), etc.

Selon Freyburger, qui suit en cela Benveniste, on l'a dit, l'ensemble de ce champ sémantique ne se réfère pas aux dieux, mais aux relations entre les hommes. Dumézil était du même avis : « Cette véritable "foi" religieuse [...], ce n'est pourtant pas le mot *fides* qui l'exprime, non plus que le verbe *credo* [...]. Il faut attendre le christianisme pour que, sous l'influence d'originaux hébraïques et grecs, *credo* et *fides* reçoivent les valeurs qui nous sont familières⁴. » La confiance comme *fides* serait donc originellement profane, et ne désignerait pas la foi religieuse, et son caractère sacré lui aurait été davantage conféré par le contexte institutionnel romain

1 Cité par Freyburger, p. 101.

2 Freyburger p. 231 sqq.

3 « *Fraus* désignerait exactement la rupture d'un certain ordre, d'une certaine norme de comportement, d'une "catégorie sacrée", dont l'expression positive se trouverait être *fides* », p. 87.

4 Dumézil, *Credo et Fides*, cité par Freyburger, p. 101.

et le « tissu mystique dans lequel la notion est intégrée¹ ». Soit. Historiquement, la *fides* est d'abord confiance, pas foi. Étymologiquement pourtant, le fait demeure : la foi, notion plus tardive, en dérive. Et tous les Chrétiens ont appris que la foi, c'est mettre sa confiance en Dieu : avoir la foi, c'est avoir confiance. Qu'en est-il donc sous ce rapport de la différence entre foi et confiance ?

La foi comporte deux éléments distincts mais inséparables : une adhésion existentielle à Dieu (ce qui veut dire s'engager dans une vie conforme à l'enseignement des Écritures), et un assentiment cognitif à la vérité révélée (croire au contenu de celle-ci). Le très officiel *Catéchisme de l'Église catholique* le dit en toute clarté : « La foi est d'abord une adhésion personnelle de l'homme à Dieu ; elle est en même temps, et inséparablement, l'assentiment à toute la vérité que Dieu a révélée. » Et la suite du texte distingue bien cette foi de la *fides* profane qui était en cours à Rome : « En tant qu'adhésion personnelle à Dieu et assentiment à la vérité qu'Il a révélée, la foi chrétienne diffère de la foi en la personne humaine. Il est juste et bon de se confier totalement en Dieu et de croire absolument ce qu'Il dit. Il serait vain et faux de mettre une telle foi en une créature². » Adhésion existentielle, assentiment à la vérité révélée : c'est bien plus que ce que requiert la confiance, même élargie, comme nous le faisons, à l'ensemble de nos rapports au monde. *La foi est une fois pour toutes* : même si elle peut être récusée, même si on peut s'en détourner, de telles révisions ne peuvent être programmées. Si elles arrivent, elles sont tout aussi englobantes que ce qu'elles délaissent. Le sens de la foi est dans cette résolution, au fond, totalisante. Puis-être croyant les jours pairs, incroyant les jours impairs ? Croyant pour les affaires professionnelles, athée à la maison ? Cela n'a pas de sens. La foi requiert une confiance *a priori*, c'est pourquoi elle n'est pas, ultimement, pratique, quand bien même elle enjoint à agir d'une certaine manière, sa vie durant. On dira : mais elle est un *pari*, le pari que je vais réussir à me comporter d'une certaine manière, et le pari que les choses se passeront comme je dois le croire ; la foi peut donc éminemment prétendre au rang de parangon de la confiance. Avoir la foi, c'est avoir confiance. Je corrige : avoir la foi, cela *suppose* une forte dose de confiance, mais la foi n'est pas la confiance. L'adhésion existentielle, « l'assentiment libre à toute la vérité que Dieu a révélée », c'est à une échelle supérieure comme conduire sur la route : y aller suppose la confiance, mais la confiance en général, ce n'est pas circuler ; elle s'exprime en revanche dans chaque acte de circulation. On ne peut confondre le pari, sa structure, et son objet. Le pari sur la foi est, bien qu'englobant, un pari particulier, celui de mener son existence et son esprit d'une manière déterminée, en épousant un corpus de vérités qui définit substantiellement l'objet de cette foi-là. C'est pourquoi l'Église a raison de dire qu'« en tant qu'adhé-

1 Freyburger, p. 102.

2 *Catéchisme*, § 150.

sion personnelle à Dieu et assentiment à la vérité qu'Il a révélée, la foi chrétienne diffère de la foi en une personne humaine » ; mais c'est pourquoi aussi la foi n'est pas la confiance.

Un pas supplémentaire d'abstraction dans l'assimilation de la confiance à la foi a été opéré par Jean-Marc Ferry, qui élabore une métaphysique précisément à partir de cette assimilation¹. Dans son entreprise de réconcilier la raison et la religion dans des sociétés – les nôtres – dites « postséculières », lesquelles devraient être capables (telle est la thèse) d'assumer leur sécularité en *surmontant* l'opposition religion privée/raison (politique) publique, Ferry distingue soigneusement *l'attitude religieuse* des *convictions théologiques*. Là se situe l'abstraction par rapport à l'enseignement, par exemple, du *Catéchisme* : il ne s'agit plus d'affirmer des thèses doctrinales (ce que nous avons caractérisé comme la part d'assentiment cognitif de la foi catholique), lesquelles viendraient inévitablement se heurter à d'autres thèses, mais d'intégrer ce qui ultimement apparaît comme « un fait de la constitution humaine² », à savoir que l'orientation dans l'existence fait inévitablement signe, dans l'expérience de chacun, vers un monde de la valeur dont on ne peut nier la consistance, sinon la réalité, sans se contredire soi-même. Tout l'enjeu de la démonstration se situe toutefois dans la caractérisation du type de réalité dont témoignent ces expériences de sens, expériences que Jean-Marc Ferry baptise « religieuses » *dans un sens non théologique* : car croire dans l'effectivité d'un monde de la valeur, « ce n'est pas la croyance en l'existence de Dieu³ ». À quel type de réalité se réfère-t-on lorsque l'on dit qu'un paysage est beau, ou que la cruauté est un mal ? « En affirmant que l'univers est sublime, merveilleux, beau, je ne prétends pas dire quelque chose de moi, mais de l'univers dont je pense, en effet qu'il *est* sublime, merveilleux, beau en lui-même et (en outre) indépendamment de savoir par qui il aurait été créé (s'il a été créé)⁴. » En attribuant cette qualité, on fait référence à une réalité qui transcende l'expérience de ce qui est simplement là ; inassimilable à la réalité physique des atomes, elle « excède le sens de ce qui a simplement lieu. *L'acte de foi porte là sur*

1 Voir surtout à ce propos : Jean-Marc Ferry, *La Raison et la Foi*, Paris, Agora Pocket, 2016, et *Qu'est-ce que le réel?*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2019. L'argumentation est *métaphysique* en ce qu'elle met en son centre, comme l'indique le titre de 2019, l'interrogation sur le réel (et sur ce qui, sur la base de notre pré-compréhension de ce qui est réel, est réputé possible ou impossible). Par rapport aux travaux antérieurs de Jean-Marc Ferry, centrés sur une analyse *grammaticale* de nos relations au monde culminant dans la question « Qu'est-ce que la raison ? », s'opère là ce qu'on peut appeler un « tournant métaphysique ». Ainsi, dans *Les Grammaires de l'intelligence* (Cerf, 2004), sommet de son parcours « grammatical », Jean-Marc Ferry présentait la philosophie comme une « science de la raison » (p. 152) ; dans *Qu'est-ce que le réel?*, elle devient, de manière caractéristique, « gardienne de l'ontologie » (p. 36, p. 41). Mais ce n'est pas une rupture : juste un changement d'accent.

2 *La Raison et la Foi*, p. 37.

3 *La Raison et la Foi*, p. 34.

4 *La Raison et la Foi*, p. 37.

*ce qui transcende la réalité ontique*¹ ». Voici donc ce qui est appelé religieux : *l'acte de foi* dans la beauté du beau, de la bonté du bien – dans tout élément de transcendence impliqué dans un jugement de valeur et qui lui donne son sens. Le point névralgique de l'argument est le suivant, et il repose sur une définition du réel : « Est réel ce qui peut faire l'objet de propositions vraies². » Or nos jugements de valeur prétendent à la vérité (sans quoi ils ne diraient que quelque chose de celui ou celle qui le profère, pas de la chose proférée; un jugement esthétique n'est pas une confession); ils intentionnent donc quelque chose de réel. Il le répète avec force : « Répliquer à cela que de tels jugements sont subjectifs, par quoi il serait illusoire de croire que l'univers est objectivement beau ou que la cruauté est objectivement un mal, c'est mépriser l'intention significationnelle de l'énonciation³. »

Ce n'est pas le lieu ici de discuter si cette alternative entre jugements subjectifs (exprimant uniquement un sentiment) ou objectifs (décrivant une propriété du monde) est complète ou pas, et si d'autres voies ne seraient pas possibles pour rendre compte de cette transcendence propre aux énoncés (ou aux actes d'énonciation) évaluatifs. Seule m'intéresse ici la stratégie argumentative visant à égaliser foi et confiance dans cette nouvelle configuration, dite « postséculière », entre religion et raison : car il est identiquement *confiance*, cet acte de foi compris comme « l'intuition d'une transcendence qu'il n'est pas possible d'éluder⁴ », intuition à laquelle adhère inévitablement « une confiance dans la réalité de ce à quoi cette conviction se rapporte⁵ ». Mais cette réalité – ici gît la subtilité de l'argument – n'est pas celle du beau, ni plus généralement de la valeur à laquelle on se réfère; elle est plutôt celle du *monde* communicationnel où se partagerait mon jugement, par l'assentiment possiblement universel de ceux auxquels il s'adresse. C'est ce monde partagé (mais contrefactuel, parce qu'il n'est que projeté) qui fait l'objet d'un acte de foi ou d'une confiance, les deux termes étant interchangeables, comme le montre le passage suivant :

« *L'acte de foi* censé accompagner l'affirmation du beau, du vrai ou du bien à propos de quelque chose n'est pas la croyance en la réalité de ce qui nous est dit par ces prédicats, si "criant" que cela soit, mais – justement pour cette raison – la *confiance* dans la possibilité d'un assentiment universel qui en attesterait l'universalité. En profondeur l'acte de foi porte sur l'universalité transsubjective d'une communauté d'attestation⁶. »

1 *La Raison et la Foi*, p. 39. C'est moi qui souligne.

2 *La Raison et la Foi*, p. 40.

3 *La Raison et la Foi*, p. 40.

4 *La Raison et la Foi*, p. 42.

5 *La Raison et la Foi*, p. 38.

6 *La Raison et la Foi*, p. 43. C'est moi qui souligne.

Autrement dit, l'acte de foi ou, identiquement, la confiance, ne porte pas sur l'existence, sous une forme platonicienne ou autres, de ce qui est prédiqué (comme si affirmer que quelque chose est beau impliquait la réalité de la Beauté elle-même), mais sur « la possibilité d'un assentiment universel » qu'entraîne le jugement en beauté lui-même, à savoir sur un accord inter- ou transsubjectif sur cette évaluation, en tant qu'elle doit être considérée comme partageable. À la différence du « Aïe! » qui *exprime* la douleur et n'en est que le prolongement psychique, le jugement en beauté vise à dire quelque chose du monde. La « désubjection » du jugement esthétique s'obtient donc, chez Ferry, non au prix d'un réalisme des idées (c'est l'erreur que commettrait Dworkin dans *Religion sans Dieu*¹), mais en raison de la partageabilité de l'expérience : le sens même d'une évaluation est de faire signe au-delà de la simple expression psychique de soi. *L'expérience* du beau est, certes, à chaque fois individuelle; mais le jugement, lui, en tant qu'il fait l'objet d'une énonciation, *transcende* cette expérience, pour la partager en tant qu'expérience *de quelque chose*. Le monde de la valeur sur lequel porte l'acte de foi ou la confiance est donc le monde de la *rencontre* des *expériences* de la valeur, qui sont autant d'expériences de la transcendance par rapport à la positivité des simples perceptions. La projection de cette communauté d'attestation universelle est l'élément proprement religieux de l'expérience.

L'objet de la foi est donc une *idéalisation*. Or, ce qui importe ici, c'est précisément ce statut modal : que ce soit une idéalisation, et pas, par exemple, une constatation ou une recommandation. « L'objet de la foi n'étant donc pas sous la main, sa réalité ne saurait être constatée : elle est postulée². » Elle n'est pas *moins* réelle pour autant : elle l'est *autrement*, ce qui invite – c'est un élément décisif de la métaphysique de Jean-Marc Ferry – à un élargissement du concept de réel lui-même vers des existences non tangibles, telles qu'une disposition d'esprit ouverte devrait nous les faire admettre. C'est là le motif central de son livre *Qu'est-ce que le réel?* où l'on voit la confiance, en cohérence avec ce qui vient d'être exposé, jouer un rôle croissant, à proportion de l'élargissement de la notion de réel lui-même. L'argument y prend ainsi une tournure plus ouvertement métaphysique, en ce qu'il est directement question de confiance *dans le réel*, par où il faut comprendre : confiance dans ce qui peut être présenté dans des propositions vraies, et qui excède donc singulièrement l'espace-temps de notre physique spontanée. Quatre « degrés de la confiance » dans le réel y sont distingués :

1 Voir Ronald Dworkin, *Religion sans Dieu*, trad. de John E. Jackson, Genève, Labor et Fides, 2014, et la discussion que mène Jean-Marc Ferry dans *La Raison et la Foi*, p. 32 et suiv.

2 *La Raison et la Foi*, p. 46.

1. Un premier degré, négatif en quelque sorte, qui nous incite à ne *pas* prendre la réalité positive du donné sensible, intuitionné dans l'espace-temps classique, pour la seule réalité. Il s'agit « de ne pas rabattre la réalité sur la scientificité¹ ». Ferry mobilise là, d'une part, la masse troublante des événements paranormaux, des expériences aux frontières de la mort et autres « merveilles » que le *scientist establishment* décline volontiers en « carabistouilles » ; et d'autre part la pointe de la physique contemporaine qui fournirait un étayage théorique et scientifique à ces témoignages défiant la commune raison. Attention : la confiance, ici, ne vise pas à donner *a priori* crédit à ces témoignages déroutants, mais à admettre (c'est pourquoi cette confiance pourrait être dite *négative*) que le réel pourrait ne pas être limité par ce que nous tenons communément pour impossible.
2. Un deuxième degré va plus loin : il postule, pour l'existence, un « ordre final du monde », par où il faut entendre non une finalité inhérente aux êtres, mais la « composition des intentionnalités qui réalisent un monde² », l'orientent dans une certaine direction en fonction d'Idées qui ne sont pas que des idées (i.e. subjectives). Ces Idées qui gouvernent le monde humain sont celles qui président aux processus d'entente (de la communauté de communication que nous formons), et les transcendent. La confiance porte donc ici sur les idéalizations qu'on peut considérer, dans l'histoire humaine, comme les idéaux régulateurs d'un processus finalisé.
3. Un troisième degré établit réflexivement la réalité de ces Idées, par le procédé dit de la « contradiction performative », à savoir la mise en évidence de ce que bon ne peut nier sans par là même le présupposer (par exemple, que mon énoncé prétend à la vérité). Liberté, vérité, esprit, sont de telles Idées. La confiance porte ici sur les idées de la raison en général.
4. Enfin, le quatrième degré de la confiance est celui de l'engagement, « qui nous porte à vivre dans un monde de part en part insufflé par la spiritualité dont ces Idées ne sont alors plus que les signes ou l'index³ ». C'est le moment de l'action. La confiance ne porte plus ici sur un certain type de réalité, mais *est* l'attestation même de cette réalité dans l'engagement vital, elle est le point de jonction entre la vie de l'esprit et l'expérience vécue. Elle est alors qualifiée de « foi adulte⁴ ».

1 *Qu'est-ce que le réel?*, p. 32.

2 *Qu'est-ce que le réel?*, p. 85.

3 *Qu'est-ce que le réel?*, p. 87.

4 *Qu'est-ce que le réel?*, p. 89.

Il fallait retracer, même sommairement eu égard à l'ampleur du déploiement spéculatif de Jean-Marc Ferry, les étapes de cette « intelligence critique » telles qu'elles s'incarnaient dans différents niveaux de confiance. Elles confirment, sur toute la largeur du concept, l'assimilation de celle-ci à la foi en un sens, répétons-le, non théologique. Celle-ci désigne plutôt l'adhésion, non à Dieu, donc, mais à l'ensemble des idéalizations que peut mettre au jour la raison critique, et qui ce faisant peuvent se prévaloir du prédicat « réel » dans l'exacte mesure où elles peuvent faire l'objet d'énoncés vrais. Il en résulte une performance philosophique métaphysiquement décisive, celle d'élargir le concept de « réel » bien au-delà de ce qui est simplement tangible, sans toutefois retomber dans un réalisme qui serait considéré comme naïf. Mais la confiance est-elle le concept adéquat pour l'accomplir ? Puisqu'elle est substituable à la foi *salva veritate*, comme aurait dit Leibniz (sa vérité restant sauve), que lui ajoute-t-elle ? Et ne devrait-on pas plutôt dire que cette assimilation la dénature, en éludant la dimension foncièrement pratique de la relation à son corrélat ? Car même le quatrième niveau de confiance n'est pas véritablement un rapport *pratique* ; il est plutôt celui de la *résolution à agir*, ce moment subjectif où je me décide à agir en fonction de certains principes. La métaphore de la « foi adulte » ne veut rien dire d'autre que l'arrivée à maturité d'une certitude dont le détenteur se résout à intervenir dans le monde.

En réalité, la confiance-foi qu'invoque le geste métaphysique de Jean-Marc Ferry est synonyme successivement d'ouverture (1^{er} degré), d'intellection (2^e degré), d'adhésion (3^e degré) et de résolution (4^e degré). Quant à la confiance générale « dans le réel », par laquelle Ferry interprète le « *sapere aude!* » kantien, elle n'est autre que la confiance *dans les performances de la raison*, d'une raison ouverte et réflexive qui prend au sérieux les présuppositions de sa mise en œuvre communicationnelle – puisque c'est la raison qui, dans les énoncés vrais qu'elle est capable de présenter, est la gardienne du réel. C'est une manière renouvelée et sophistiquée, de maintenir l'équivalence entre l'être et la pensée, ces deux notions devant être, par rapport aux grands ancêtres Hegel et Husserl, reformulées sous les auspices de la raison communicationnelle. Qu'on comprenne toutefois bien : ce n'est pas le geste métaphysique qui me fait ici problème, mais, plus modestement, l'utilisation du concept de confiance mobilisé à cette intention. Une confiance qui est foi, ce n'est pas confiance, mais croyance, quelles que soient les inflexions qu'on donne à ce terme. C'est une confiance, au sens propre, *idéaliste*, c'est-à-dire qui a foi dans les Idées de la raison et dans leur pouvoir d'orientation. La confiance de Ferry est une confiance *dans la réalité de la raison*, pas la confiance pratique qui lie les hommes entre eux et ceux-ci au monde. À ce titre et en ce sens, elle fait partie des théories mentalistes, qui ont de la confiance une conception *idéelle*.

La fiabilité

Redescendons de ces hauteurs spéculatives, pour revenir aux usages courants de la confiance. La fiabilité occupe une place importante dans le cercle des faux-amis de la confiance, au point que renforcer la fiabilité peut vouloir dire, dans le marketing par exemple, renforcer la confiance. C'est là une erreur facile à dépister. Quelque chose ou quelqu'un qui est fiable, c'est quelqu'un ou quelque chose dont certaines caractéristiques *motivent* à s'engager dans une relation avec lui. Mais si la fiabilité n'est pas la confiance, c'est entre autres parce que la fiabilité résulte de ce qu'on appelle une *ascription*, c'est-à-dire de l'attribution d'une qualité ou d'un ensemble de qualités à quelque chose ou quelqu'un, et ce en troisième personne, exactement comme on juge quelqu'un coupable ou innocent ; mais la fiabilité que l'on attribue, au contraire de la confiance que l'on accorde, ne peut pas en tant que telle être déçue ou trahie. Elle est jugée présente ou absente, elle s'atteste dans la réalité ou pas, mais elle ne peut être déçue au sens où la confiance peut l'être, tout simplement parce que le jugement en fiabilité n'est pas une action. Si je suis déçu par ma voiture, ce n'est parce que je la jugeais fiable, c'est parce que je l'ai *achetée* précisément parce que je la jugeais fiable. Ce n'est pas mon jugement qui m'a déçu (je me suis *trompé*, je ne me suis pas trahi), c'est la conséquence pratique que j'en ai tirée. Percevoir quelque chose comme fiable n'est donc pas encore lui accorder sa confiance. Les marketeurs déploient beaucoup d'énergie pour convaincre qu'un produit est fiable, précisément parce qu'ils veulent *motiver* à la confiance, laquelle ne s'attestera que dans l'acte d'achat. Ils augmentent ce faisant *l'avoir-confiance*, ils veulent *inspirer* confiance et renforcer le *sentiment* de confiance – toutes choses qui restent du côté mental de la simple représentation, à laquelle manque encore la résolution à l'achat. C'est ce qu'ils font par exemple avec la politique des labels¹, laquelle n'est pas à proprement parler une politique de la *confiance*, mais de la *motivation* à la confiance, motivation qu'ils visent à augmenter en réduisant l'incertitude du pari dans lequel ils veulent inciter le consommateur à s'engager. Mais la visée est de pousser à *faire* confiance, par l'acte. Les labels ne sont donc pas des « signes de confiance », mais veulent être des signes de *fiabilité*, ce qui est tout différent. Si l'on reprend la définition que je propose de la confiance, ici, le signe de confiance, c'est-à-dire l'engagement pratique dans un pari effectif – c'est l'achat. C'est en *l'achetant* que je fais confiance à un produit, c'est-à-dire que j'engage réellement le pari sur les attentes de comportement que je peux nourrir à l'égard de ce produit (ou service, etc.). Le label agit ou est censé agir sur la *motivation* à m'engager dans ce pari ; c'est,

¹ Voir à ce propos : Claire Levallois-Barth (coord.), *Signes de confiance. L'impact des labels sur la gestion des données personnelles*, Chaire Valeurs et Politiques des Informations Personnelles, Institut Mines-Télécom, Paris, Imprimerie nationale, 2018.

comme la réputation du vendeur de voitures d'occasion, une information supplémentaire permettant la résolution à s'engager dans l'acte d'achat.

Dans le même sens, lorsqu'en informatique, on veut sécuriser les données, on veut par là inciter à la confiance, c'est-à-dire à l'achat de tel logiciel ou à l'inscription à tel site, en augmentant la fiabilité attendue du dispositif. De même, lorsque l'économie appréhende les labels comme « des signaux qui permettent aux internautes de mieux appréhender les risques de la transaction¹ », ils apparaissent comme un gage de bonnes pratiques permettant aux acteurs de s'orienter *avant* leur choix de confiance. La fiabilité supposée n'entraîne cependant pas nécessairement la confiance, comme la confiance n'entraîne pas nécessairement la fiabilité, puisque je peux faire confiance en dépit de l'absence de fiabilité avérée (comme des parents envers leur enfant drogué, par exemple). La fiabilité est une propriété, et c'est celle qui rend, peut-être, *digne* de confiance ; la confiance que l'on *fait*, alors, reste à prouver.

Les labels ressortissent donc au champ de la motivation, plutôt qu'à celui de la confiance elle-même, étant une incitation à passer à l'acte de confiance. Et comme cette incitation prend la forme d'une information délivrée au consommateur, elle est à son tour sujette à une interrogation en fiabilité : le label doit à son tour attester de sa fiabilité, laquelle renvoie à la fiabilité de l'organisme émetteur du label, qui lui-même la détient d'une autorité, qui elle-même se fie à la qualité de ses experts, lesquels ont dû également être expertisés, et ainsi d'une suite sans fin clairement identifiable. Certes, les mécanismes de légitimation successifs de ces instances échappent la plupart du temps à la connaissance des consommateurs, et c'est un problème ; mais même si, dans un régime hypothétique de transparence, ils leur étaient parfaitement connus, cela ne changerait rien à leur structure : lesdits consommateurs seraient inévitablement renvoyés à ce système de confiance en cascade, une instance renvoyant toujours à l'autre, sans fondement ultime. On ne peut pas sortir du cercle des paris de la confiance, on ne peut que s'y mouvoir, sans alternative possible.

La crédibilité

La crédibilité est un concept épistémologique, et non pas pratique. Juger de la crédibilité d'un énoncé n'est pas s'engager en confiance dans une action avec quelqu'un. Comme la fiabilité, ce concept s'écarte par conséquent de la notion de confiance telle que nous l'entendons ici. Toutefois, le langage courant – qu'il s'agit, méthodologiquement, de prendre à témoin, pas de corriger – les place dans une telle proximité sémantique qu'une explication détaillée est ici nécessaire. En effet,

¹ *Signes de confiance*, p. 47.

c'est un fait attesté que la plupart, voire l'extrême majorité des choses que nous savons, nous les tenons de personnes en qui nous avons ou avons confiance, que l'on tient donc pour dignes de confiance, au sens où nous n'avions pas de raison de mettre leur parole en doute. Une écrasante partie du savoir se transmet sur une base simplement fiduciaire. Nous avons confiance en nos parents ou en l'état civil en ce qui concerne notre date de naissance, confiance en nos maîtres, maîtresses et livres d'histoire pour dire que Brutus a assassiné César aux ides de mars ou que Hitler a été démocratiquement élu, confiance dans les journaux lorsqu'ils rapportent les derniers résultats d'une journée de football, confiance dans les encyclopédies lorsqu'elles retracent la biographie d'un grand personnage de l'histoire. Karl Popper voyait dans cette inévitable multiplicité des sources de la connaissance un argument décisif à la fois contre l'empirisme et contre le rationalisme, qu'il voyait tous deux animés par la volonté commune mais erronée de trouver la source ultime de la connaissance, quête qu'il jugeait irréaliste et illusoire, renvoyant ainsi dos à dos les deux piliers traditionnels de l'épistémologie occidentale¹. Il n'emploie pourtant à ce propos jamais le mot de confiance (confiance dans les sources, dans les transmetteurs d'information) : faut-il y voir le signe que pour lui, la confiance n'était pas un concept approprié à l'épistémologie? En tout cas, le langage courant, lui, en a décidé autrement : c'est bien la confiance que nous accordons à nos parents, à nos maîtres ou à (certains de) nos journaux qui fait de leur parole une parole digne de foi, et leur confère donc une autorité épistémique. Nous les jugeons *a priori* crédibles, sans que nous ressentions à chaque fois l'irrépressible besoin de mener une enquête sur la véracité de leurs dires – enquête qui reste toujours possible, naturellement, mais qui constitue, dans le commerce quotidien, plus l'exception que la règle. Parce que nous avons confiance en ces personnes, nous jugeons leurs propos crédibles. Une immense quantité de savoir se reproduit ainsi chaque jour sur une base strictement fiduciaire, ce qui tendrait à démentir la thèse ici défendue d'un lien intrinsèque entre confiance et action : il y aurait aussi un lien, tout aussi prégnant, entre confiance et croyance, ou savoir. Les attentes de vérité, de sincérité ou d'authenticité seraient tout aussi structurantes des relations de confiance que les attentes de comportement.

Que la confiance accordée se traduise généralement en autorité épistémique, cela n'est guère contestable. À des degrés divers et avec une intensité variable, les enfants croient leurs parents, les élèves leurs maîtres et maîtresses, les patients leur médecin, sans qu'eux-mêmes doivent nécessairement aller vérifier les informations, enquêter sur les sources ou reproduire les protocoles de recherche. Naturellement, toutes les connaissances ainsi acquises restent dans leur principe sujettes à caution,

¹ Voir Karl Popper, *Des sources de la connaissance et de l'ignorance*, trad. de Michèle-Irène et Marc B. de Launay, Paris, Payot & Rivages/Poche, 1998 (la conférence avait été d'abord éditée en français dans le volume de Popper *Conjectures et réfutations*, Paris, Payot, 1985, en guise d'introduction).

ce qui montre au demeurant que le lien, incontestable, entre confiance accordée et autorité épistémique est contingent : ce sont des connaissances transmises qui toutes pourraient s'avérer fausses, incomplètes, inexactes, qu'elles proviennent de nos parents ou d'une encyclopédie spécialisée. Et chacun, dans sa vie, a sans doute fait l'expérience d'une crédulité excessive et s'est trouvé à devoir réviser une information qu'il avait crue de bonne foi, précisément parce qu'elle provenait d'une source qu'il jugeait digne de confiance. La confiance accordée s'était naturellement muée en autorité épistémique, et celle-ci a pu se révéler, dans certains cas, avoir été attribuée à tort.

C'est dire que cette confiance épistémique, qui ne vise pas la coordination d'action mais la vérité, a elle aussi une *structure d'attente* : je m'attends spontanément à ce que la personne en qui j'ai confiance me dise quelque chose de vrai. Entre la confiance accordée à une personne et la présomption de vérité de ce qu'elle affirme, il y a comme un transfert spontané. Ce transfert peut être justifié par divers types de raisons : un lien affectif qui me fait présupposer que la personne est honnête et sincère avec moi, un lien normatif qui me fait présupposer que la personne est suffisamment compétente (la maîtresse, le médecin, l'astrophysicien qui s'exprime dans la presse sur les propriétés du cosmos), et d'une manière générale une présupposition qui me fait penser que la personne est à même de m'informer de manière appropriée (si je demande mon chemin à un résident local dans une ville étrangère, par exemple). Toute crédibilité spontanément accordée fait sans doute intervenir une combinaison variable de ces divers éléments. Toutefois, cette présomption de vérité ne se mue en autorité épistémique que si je crois ce qui m'est dit. C'est un acte mental supplémentaire, distinct de la confiance accordée. Un rationaliste dirait ici qu'il faut pour cela de bonnes raisons de croire ce qui a été dit. Accordons-lui cela. Quoi qu'il en soit, la confiance n'est pas la même chose que l'autorité accordée, c'est-à-dire le fait que je tiens un énoncé pour vrai : je puis faire confiance à quelqu'un, et par conséquent m'adresser à lui (ce qui est une action) pour apprendre quelque chose, et néanmoins ne pas le croire. La confiance est ce qui me dispose à engager avec lui un processus communicationnel ; mais l'autorité accordée à ses dires nécessite une adhésion supplémentaire, sous forme d'une croyance (justifiée) en ses dires. Certes, il se peut que je le croie par « transfert de confiance », à savoir que la raison qui me pousse à le croire *est* que je lui ai fait confiance en m'adressant à lui. Deux phénomènes doivent donc être distingués : 1) la confiance placée dans le locuteur, confiance qui signifie que je pouvais légitimement *m'attendre* à ce qu'il dise quelque chose de sensé sur le sujet considéré – raison pour laquelle je me suis adressé à lui ; et 2) l'adhésion à ce qu'il me dit, qui signifie que je commue la confiance que je lui ai accordée en autorité épistémique : je crois ce qu'il dit, et donc le tiens, jusqu'à nouvel ordre, pour vrai.

Malgré ce que laisse donc parfois suggérer le langage usuel, la confiance n'est pas la crédibilité. La confiance (ressentie) est l'idée selon laquelle telle personne serait susceptible de dire quelque chose de vrai, idée qui se traduit en confiance accordée (pari) du fait que je m'adresse à elle; quant à la crédibilité de ses dires, elle peut certes être influencée par cette attente et les raisons qui la soutiennent (je peux croire mon médecin précisément parce qu'il est médecin, ou parce qu'il m'a toujours bien soigné), mais elle se laisse toujours, en principe et en réalité, juger indépendamment d'elle. La crédibilité se juge sémantiquement au niveau de l'énoncé lui-même, quant à sa cohérence avec ce que je sais par ailleurs, à sa plausibilité factuelle ou quant à tout autre critère de vérification/falsification possiblement disponible. Et cela veut dire ultimement que la confiance épistémique repose elle-même sur la confiance pratique, en ce sens qu'elle est structurée par *l'attente* que l'autre dira quelque chose de vrai, quitte à le vérifier. Car comme toute attente, elle peut être déçue, précisément parce que la confiance n'est pas la crédibilité.

La confiance est dite épistémique, on l'a dit, lorsqu'elle est orientée vers la production d'une vérité plutôt que d'une action coordonnée dans le monde, comme l'est par exemple la circulation routière; mais son fond pratique d'attente orientée vers autrui est identique, de sorte qu'il n'est pas exagéré de prétendre que la confiance épistémique est l'une des formes que prend la coordination d'action langagière. S'orienter dans la pensée par la parole, c'est comme s'orienter dans le monde par l'action : on a besoin des autres, et la confiance épistémique constitue à cet égard un lien originaire, et solide. Imaginons un instant, comme nous l'avons fait pour la vie sociale, un monde mental, un monde de connaissance d'où toute confiance serait bannie; non plus un monde hobbesien de l'état de nature, mais un monde cartésien du doute intégral de tous envers tout. C'est là une expérience de pensée encore plus difficile à mener que la première, parce que les mots eux-mêmes dans lesquels elle pourrait s'exprimer, ces mots dont j'ai hérité et dont j'ai appris en confiance la signification, la répétabilité, la partageabilité, seraient ébranlés, sapant le site même de la pensée, le langage; de sorte que comme Descartes à l'issue de sa Première Méditation, tout se passerait « comme si tout à coup j'étais tombé dans une eau très profonde, je suis tellement surpris, que je ne puis ni assurer mes pieds dans le fond, ni nager pour me soutenir au-dessus¹ ». Un univers de folie pure, où la condition matérielle de la pensée – la partageabilité des significations en confiance, c'est-à-dire dans l'attente que chacun les utilise de la même manière – serait abolie. Tel est le fond pratique de la confiance, y compris épistémique, qu'elle ne peut s'orienter qu'en fonction des attentes, en l'occurrence de l'attente du partage des significations.

¹ René Descartes, début de la Deuxième des *Méditations métaphysiques*.

La fidélité, la loyauté

La confiance a partie liée avec la parole donnée, et se rapproche en cela de la fidélité, qui est une vertu. La fidélité est en effet une forme de constance à l'égard de la parole donnée, une « vertu de la mémoire¹ », comme dit André Comte-Sponville, puisqu'elle lutte contre l'oubli. Mais je peux être fidèle tout en ayant perdu confiance. La confiance ressentie est ce qui m'avait disposé à donner ma parole, au moment où je l'ai fait ; la fidélité est la vertu qui me pousse à la respecter, même si les motifs initiaux de la confiance ont disparu : « La fidélité, c'est ce qui reste de la foi quand on l'a perdue », disait joliment Cioran. Ce respect des engagements qui défie l'écoulement du temps est la vertu de fidélité, dans l'histoire d'un couple comme dans l'histoire des civilisations. La confiance *n'est pas* cette fidélité, comme l'indique le simple fait que le contraire de la confiance n'est pas l'infidélité, mais la méfiance ou la défiance. Ces dernières n'indiquent pas le manque de respect de la parole donnée, mais renvoient plutôt à cette croyance initiale, antérieure à l'action, que le partenaire ne va pas agir en conformité avec les attentes de comportement qu'on pourrait légitimement nourrir à son égard ; on ne s'engage donc pas avec lui. La confiance, elle, est cet engagement même, dont seul le déroulement ultérieur des événements dira s'il était judicieux ou non – c'est pourquoi la confiance est toujours un *pari*.

La même chose peut être dite à propos de la loyauté. On ne dira pas que Socrate, par sa décision de rester à Athènes alors que ses amis désiraient et pouvaient, grâce à l'argent de Criton², organiser sa fuite, a été *confiant* dans les institutions judiciaires de sa Cité : il sait au contraire que ses juges, pourtant commis à la vérité, « n'ont pratiquement rien dit de vrai³ ». Que ce soit dans l'*Apologie de Socrate* ou dans le *Criton*, à travers sa prosopopée des lois, lesquelles parlent comme si elles étaient un personnage, on assiste à une extraordinaire défense de ce que, nonobstant l'anachronisme, on pourrait appeler la raison *non nominaliste* par excellence, qui s'en tient au *sens* du devoir (dans la double acception de *signification*, et de *sensibilité* à quelque chose), devoir dont Socrate non seulement connaît la portée déontologique, mais dont il entend la voix irrépressible : « le son de ces paroles bourdonne et m'empêche d'en entendre d'autres⁴ », dit-il admirablement. Face à ce qu'il ressent comme un irrécusable fait de raison, son intérêt personnel, la supplication de Criton, le désir de ses amis et l'avantage de ceux qui pourraient encore bénéficier de son enseignement sont de peu de poids. C'est bien un principe de loyauté que

1 André Comte-Sponville, *Petit traité des grandes vertus*, Paris, PUF, 1995, p. 28.

2 *Criton* 44c et 45a-b.

3 17a. Trad. de Luc Brisson. Ce sont les premiers mots de l'*Apologie*.

4 *Criton*, 54d.

Platon nous expose ici, en invoquant non plus une vertu mais le devoir. Mais quant au point qui nous concerne, ce que manifestent ces textes en toute clarté, c'est que la loyauté peut exister indépendamment de la confiance, car les raisons justifiant la première ne sont pas celles qui justifient la seconde.

Confiance ou promesse?

Chacun pressent le caractère élémentaire et fondateur de la confiance, car même si elle peut être à chaque fois déçue, tout le monde sent bien, même intuitivement, qu'une société sans confiance est impossible. Toutefois, ce caractère originaire lui est disputé par un concurrent de taille, la *promesse*. Ce n'est pas la confiance, mais la promesse qui serait le ciment social élémentaire, « le cœur du lien social » comme le dit Alain Boyer dans son livre majeur¹. Les Romains avaient élevé un temple à *Fides*, rappelle-t-il, fidélité à la parole donnée², vertu essentielle sans laquelle aucune promesse ne pourrait être tenue, et notamment l'archi-promesse de toutes les promesses, *pacta sunt servanda* (PSS), les pactes doivent être tenus, la parole donnée doit être respectée : ce qui a été promis doit être accompli. La promesse serait ainsi le principe structurant de tout ordre social, reflet de la capacité anthropologique fondamentale à donner sa parole : l'homme, être de parole, capable donc de nouer des *pactes*, telle serait la clef du mystère de l'ordre social tout entier. Alain Boyer en fait un universel anthropologique : « Partout règnent la parole donnée, et le tabou de sa transgression. L'être humain donne sa parole, ou la donne en échange de quelque chose, et c'est beau, la parole de l'autre. Bien avant la mise en œuvre par les Grecs et quelques autres des ressources formidables du langage argumenté dans toutes ses dimensions (rhétorique, politique, philosophique, théâtrale, scientifique), bien avant également tout monothéisme, ce qui unifie les hommes, c'est le respect de la parole donnée. Du Pacifique à la Laponie, de la Patagonie à la Papouasie³. » Le respect des promesses serait ainsi « la mère de toutes les normes⁴ » – *pacta sunt servanda* –, une thèse solidement défendue de Hobbes à Rawls, qui en fait le noyau de son principe d'équité et du partage des fardeaux de la coopération⁵.

Mais elle était aussi au cœur de la conception de Nietzsche pour qui, si l'homme est un être de parole, il est surtout un être *d'oubli* : il est capable d'oublier ses

1 Alain Boyer, *Chose promise, étude sur la promesse à partir de Hobbes et de quelques autres*, coll. Léviathan, Paris, PUF, 2014, p. 28.

2 Nous avons vu toutefois que Freyburger donne une autre signification à *Fides*, qu'il estime mieux rendue par... confiance. Pour le bon déroulement de l'argument, je ne discuterai pas cet aspect de la démonstration de Boyer.

3 Alain Boyer, « Que soit fait ce qui a été dit », dans : Jean Birnbaum (dir.), *Qui tient sa promesse?*, coll. Folio/essais, Paris, Gallimard, 2015, p. 20.

4 Tel est le titre de la conclusion du livre majeur d'Alain Boyer, *Chose promise*, *op. cit.*

5 Voir *Théorie de la justice*, § 52, cité et analysé par Boyer dans *Chose promise*, p. 373-376.

promesses, il faut donc le dresser à les tenir et en faire « un animal qui puisse promettre¹ ». La capacité de promettre est ainsi hissée en trait anthropologique distinctif. Ce sont les fameuses thèses de *La Généalogie de la morale*, où Nietzsche voit dans les rapports contractuels entre créancier et débiteur (possibilité d'imposer une souffrance en compensation de dettes, qui pose une équivalence entre dommage et douleur) l'origine de nos concepts moraux tels que « faute », « dette », « devoir » : « Pour inspirer de la confiance dans sa promesse de rembourser, pour donner une garantie du sérieux et du caractère sacré de sa promesse, pour graver dans sa mémoire le devoir de rembourser, le débiteur, en vertu d'un contrat, donne en gage au créancier, pour le cas où il ne payerait pas, un bien qu'il "possède", dont il dispose encore, par exemple son corps ou sa femme ou sa liberté ou même sa vie². » Si la promesse faite peut être une expression instantanée de la volonté, la *mémoire* de la promesse qui est mémoire de la volonté, est le fruit d'un immense travail *mnémotechnique* de l'homme sur l'homme, d'un patient travail d'inculcation – Nietzsche l'assimile à une « camisole de force sociale³ » – qui aboutit à ce qu'il appelle « la moralité des mœurs⁴ » permettant « de rendre l'homme jusqu'à un certain point uniforme, égal parmi les égaux, régulier, et par conséquent calculable⁵ ». La confiance serait donc extorquée par cette méticuleuse et souvent cruelle fabrication de la mémoire, travail véritablement *ascétique*⁶ – elle serait donc seconde, produite, façonnée pour que puisse régner la mère de toutes les normes, *pacta sunt servanda*. Pour Nietzsche aussi, la promesse est première dans la constitution d'un ordre social.

À la différence de Hobbes le Galiléen qui devait présupposer la confiance *in extremis* de sa construction, Nietzsche le généalogiste, guidé par son sens de la psychologie des profondeurs qui est en même temps celle des origines, se hasarde d'emblée (mais « ce n'est là qu'une conjecture⁷ », dit-il) dans la « ténébreuse officine⁸ » où s'élaborent les « quelques exigences primitives de la vie sociale⁹ », autant dire les conditions de l'ordre social lui-même. Et là, ce qui se découvre à sa « seconde vue¹⁰ », c'est le théâtre arrosé de sang où la confiance s'extorque à force de douleurs

1 *Généalogie de la morale*, II, 5, première phrase. (Dorénavant : *GN*).

2 *GN*, II, 5.

3 *GN*, II, 5, p. 253.

4 *GN*, II, 2.

5 *Ibid.*

6 *GN*, II, 3, p. 255 : « Plus l'humanité a eu mauvaise mémoire, et plus ses coutumes ont pris un aspect horrible ; en particulier la dureté des lois pénales nous donne toute la mesure de l'effort qu'elle a dû faire pour vaincre l'oubli et pour garder présentes à la mémoire de ces esclaves du sentiment et du désir passager quelques exigences primitives de la vie sociale. »

7 *GN*, II, §6.

8 *GN*, I, §14.

9 *GN*, II, §3.

10 *GN*, II, §4.

infligées, où la mémoire des contrats s'obtient au fer rouge, car « seul ce qui ne cesse de faire mal est conservé par la mémoire¹ », à quoi correspond cette « capitale vérité humaine » que « voir souffrir fait du bien, faire souffrir plus de bien encore² ». L'homme est un être d'oubli, il faut donc lui infliger la mémoire, sans quoi jamais ne naîtrait « la confiance dans sa promesse de rembourser³ » ; c'est ainsi que naît le « droit à la cruauté » qui permet, aujourd'hui encore, de lier la compensation de dommages ou de dettes à la souffrance. On sait que ces mécanismes souterrains sont pour Nietzsche à l'origine de tous nos grands concepts moraux qui, tels les hiéroglyphes, sont donc bien autre chose que ce pour quoi ils se donnent.

Cette scène théâtrale est à bien des égards fascinante et dramatique ; mais n'est-ce pas justement pour la dramatiser que Nietzsche choisit de partir « du rapport le plus ancien et le plus primitif qui soit entre personnes, du rapport entre acheteur et vendeur, créancier et débiteur⁴ ? » Ce rapport économique est-il vraiment le plus ancien, est-il plausible qu'il le soit ? Est-ce vraiment « là que, pour la première fois, la personne affronte la personne, [là que] pour la première fois, la personne se mesure avec la personne⁵ ? » Nietzsche insiste : « Achat et vente, y compris leurs accessoires psychologiques, sont plus anciens que les débuts de n'importe quelle forme d'organisation sociale ou d'association que ce soit⁶. » Cet économisme témoigne d'un curieux aveuglement, certes infiniment plus profond et plus intéressant que celui des « psychologues anglais » qu'il raille, mais pas moins exempt de préjugés. On ne voit pas très bien d'où les rapports économiques, même pris en un sens très large, tireraient leur privilège à la fois génétique et épistémologique consistant à servir de matrice des rapports humains en général. Quitte à forger des hypothèses, osons que s'il y a une dette primitive, ce n'est pas celle de l'achat et de la vente, mais celle de la protection qui permet la vie, celle du nouveau-né à l'égard de ses parents. Qu'il y ait là, dans cette relation première, une forme d'association primitive, et qu'elle soit plus primitive que celle de l'achat et de la vente, qui en douterait ? L'existence même de l'humanité en est la preuve, elle qui ne survivrait pas une génération si elle cessait de protéger sa progéniture biologiquement démunie⁷.

1 *GN*, II, §3.

2 *GN*, II, §6.

3 *GN*, II, §5.

4 *GN*, II, 8.

5 *Ibid.*

6 *GN*, II, §8.

7 La pensée féministe me semble sur ce point anthropologiquement bien plus réaliste, elle qui, dans le sillage des travaux de Virginia Held par exemple, prend pour modèle de la relation morale la relation mère-enfant. L'insistance sur les relations de dépendance et de vulnérabilité, bien mises en évidence en France par les philosophes du *care*, est aussi au cœur du livre d'Alasdair McIntyre, *L'Homme, cet animal rationnel dépendant*, trad. de Gabriel Raphaël Veyret, Paris, Tallandier, 2020.

Maintenant, faut-il voir dans cette sollicitude primitive des parents à l'égard de leurs enfants une forme de *contrat*? Les lunettes juridiques sont ici prématurées. Disons que cette relation indissolublement biologique et psychologique offre la première illustration sensible, la première manifestation tangible de ce que sont des attentes de comportement : celles, informulées, biologiques, inconscientes, mais vitales, du nouveau-né à l'égard de ses parents, et celles, patientes, culturelles, évolutives, distribuées sur la durée, des parents de voir leur enfant s'ajuster à l'environnement moral et matériel auquel ils l'ont éduqué. En regard de cette relation primitive, les attentes de comportement économiques ne peuvent être que dérivées, secondaires, ultérieures. Une promesse de rembourser est en réalité une manière de *générer* chez le créancier l'attente de comportement spécifique correspondante. Qu'il faille après cela user de toute la cruauté mnémotechnique qu'évoque Nietzsche avec une certaine délectation pour rappeler la volonté à son obligation est possible, mais ne fait que confirmer que ce qui est premier est l'attente de comportement en tant que telle, qui donne à la promesse son sens. La promesse est possible parce qu'il existe *déjà* quelque chose comme des *attentes* de comportement. La promesse de rembourser est certes spécifique, mais en tant qu'attente de comportement, elle s'inscrit dans le cadre générique de tout ce que l'on peut, d'une manière générale, attendre d'autrui et qui, d'une manière tout aussi générale, est indispensable à la plus primitive, à la plus élémentaire, à la plus ténue des vies sociales. La promesse, économique par exemple, est une manière de *créer* de toutes pièces une attente de comportement spécifique; et il est possible, comme le veut Nietzsche, qu'il faille tout un arsenal de cruautés pour accomplir « la tâche d'élever un animal qui puisse promettre¹ » et le rendre prévisible, de manière à ce qu'il inspire « de la confiance dans sa promesse de rembourser ». Mais dans le fait de vouloir dresser quelqu'un à la confiance, ce vouloir même est le signe irrécusable que l'on sait *déjà* que les attentes de comportement sont ce qui peut, ce qui doit être honoré. Les humains sont des êtres qui nourrissent des attentes de comportement les uns à l'égard des autres, voilà le fait fondamental dont tout le reste, telle la promesse, ne peut être que dérivé.

Cela étant, Nietzsche rappelle avec force et profondeur dans la *Généalogie de la morale* qu'une promesse, on l'a dit, peut être oubliée. Mais si elle peut être oubliée, c'est qu'elle est un *acte* qui, comme tous les autres actes de notre vie, peut se perdre dans la brume indistincte de notre passé. La promesse est un acte tendu sur l'arc du temps – elle est faite au présent (et peut être de ce fait l'expression d'une volonté instantanée), elle concerne, au moment même où elle est dite, le futur (quelqu'un qui promet répond « de lui-même comme avenir² », dit Nietzsche), et, sujette à l'oubli, peut être en tout temps *rappelée* comme ayant été faite. C'est pour cette raison que

1 *GN*, II, §2.

2 *GN*, II, §2.

selon Nietzsche la société doit enfile à ses membres, animaux oublieux, la camisole de force de la moralité, car la vie sociale ne peut se passer de mémoire.

Or, la promesse est toujours une action spécifique, pas la confiance qui, même lorsqu'elle est ponctuelle (prêter de l'argent à quelqu'un) se distribue *encore* à tous les étages que suppose cette action. La confiance n'est pas *un* acte, mais elle est toujours *en* acte, ce qui est très différent. Ainsi, comme Hobbes déjà l'avait dit, la promesse suppose le langage : elle est un acte langagier, que la philosophie moderne a classé dans la classe des performatifs : en *disant* que je promets, je *promets*, et je ne peux promettre qu'en le disant, comme le « oui » du mariage qui nous unit. On *doit dire* qu'on promet pour promettre ; il n'y a pas de promesse sans langage. Ceci accentue la différence : car la confiance, n'étant pas *un* acte, n'est pas non plus un acte de langage. Elle se distribue sur l'ensemble de l'agir infra-verbal *et* verbal tel qu'il est régi par des attentes de comportement liées à notre monde environnant. Avoir confiance dans la dureté du sol, c'est nourrir des attentes de comportement à l'égard de la manière dont le sol va se comporter si je pose le pied dessus, de manière analogue aux attentes de comportement que je nourris à l'égard de celle à qui j'ai prêté les clefs de mon appartement. Dans ce dernier cas, un acte de parole *peut* naturellement accompagner mon geste – « Tiens, voici les clefs, je te fais confiance » – mais cet acte de parole ne *constitue* pas, à la différence d'une promesse, la confiance accordée ; il la commente. Donner les clefs aurait suffi. Ce qui la prouve, c'est *l'acte même* de donner les clefs, et toutes les attentes de comportement qui lui sont associées. Cette différence dans la relation au langage marque donc une différence dans l'extension de la confiance par rapport à celle de la promesse : puisqu'elle concerne identiquement les actions verbales et non verbales, celle-là englobe celle-ci et se révèle donc plus fondamentale. On peut faire confiance sans faire de promesses, mais on ne peut pas faire de promesses sans faire confiance. Voici peut-être une raison supplémentaire pour laquelle Hobbes notait, comme nous l'avons vu, que « la confiance est le seul lien des pactes¹. » La structure du pacte est celle de la promesse, mais la promesse – même la mère de toutes les promesses, celle qui engage d'une manière générale à nous lier les uns aux autres pour sortir de la guerre du tous contre tous – suppose la confiance. Le rôle fondateur de la promesse est lui-même subordonné à la confiance véritablement originaire, celle accompagnant les attentes de comportement en tant que telles, sans laquelle toute promesse ne serait qu'un vent de paroles.

Ceci nous permet de clarifier la question délicate de la normativité respective de la promesse et de la confiance. Le *pacta sunt servanda* n'est pas lui-même une promesse, c'est une *norme*, et serait même, selon Alain Boyer, « la mère de toutes les

1 *De Cive*, I, II, §18. Voir plus haut, p. 18

normes¹ ». Celui-ci précise d'ailleurs au seuil de sa vaste enquête² que sous l'abréviation PSS, il entendra toujours « *pacta et promissa sunt servanda* » : ce qui serait absurde (à tout le moins circulaire) si l'adage était lui-même une promesse. Mais il semble dès lors délicat d'affirmer, comme le fait Boyer, « une présomption de primauté de la promesse sur les autres règles sociales³ ». D'abord, parce que la promesse, nous venons de le voir, n'est pas elle-même une règle sociale, mais un *acte*, et plus précisément un acte de langage; elle ne peut donc pas avoir plus de « primauté » sur des règles qu'une passe de football n'en a sur la règle du hors-jeu : une telle affirmation est mal formée, et n'a donc guère de sens. Un acte ne saurait avoir de préséance sur ses règles constitutives. Un acte ou un type d'actes peut être plus *important* que *d'autres* dans la vie sociale (il est certainement plus important, plus constitutif de la vie sociale, de faire des promesses que de savoir remplir un billet de loterie), mais cela ne fait que souligner l'importance du type de *normativité* qui lui est sous-jacente. En l'occurrence, ce qui est important, c'est la *règle* dont la promesse est l'instanciation, à savoir le PSS. Mais alors, comment expliquer que Boyer conçoive la force normative de la promesse comme s'auto-instituant simplement elle-même? Comment un acte peut-il auto-instituer la force qu'il tient pourtant des règles qui le constituent? Voici ce qu'il dit à cet égard : « Chercher d'où vient et où réside dans le langage cette force normative propre [qui fait que je me sens engagé par une promesse, et que je culpabilise si je ne la tiens pas], en plus de l'utilité sociale de la promesse et du principe de non-nuisance, me paraît un peu vain. *La promesse en quelque sorte s'auto-institue comme normative, ce qu'explicite le PSS*⁴. » Le PSS ne ferait donc qu'*expliciter* le sens normatif de la promesse, laquelle instituerait sa propre normativité. Voilà une hypothèse bien idéaliste! Cela voudrait dire en effet que la force de contrainte spécifique à la promesse serait produite par la seule grâce du langage. On pourrait encore admettre que le *sens* normatif de la promesse soit institué par le langage lui-même, en raison de ses capacités spécifiques d'auto-référentialité (« Par ces mots, je m'engage à faire demain ce que je te dis aujourd'hui vouloir faire demain »); mais prétendre que la *normativité elle-même*, à savoir la force d'obligation spécifique liée aux promesses, soit instituée par le langage, cela tient semble-t-il davantage de la pensée magique que de l'analyse minutieuse du lien social.

Voyons si nous ne serions pas plus heureux à supposer, comme nous l'avons déjà fait, que *d'une manière générale* notre rapport au monde est un rapport pratique, un rapport que le langage vient certes complexifier, enrichir et transformer mais

1 *Chose promise*, p. 373.

2 *Chose promise* p. 6.

3 *Chose promise*, p. 12.

4 *Chose promise*, p. 9, n. 12 (c'est moi qui souligne).

qui, même transfiguré par le langage, doit avant tout être compris comme un rapport organisé par les diverses formes *d'attentes de comportement* qui nous lient au monde. Boyer lui-même évoque, en passant, ce type de relation, en parlant de la promesse comme de cet acte de parole qui crée « des espoirs ou, plus généralement, des *attentes* chez la personne¹ » à qui je parle. Oui, la promesse *crée* des attentes de comportement; et il faut même dire en toute rigueur que les promesses sont *une manière* de créer des attentes de comportement *d'un certain genre*, au sein de l'océan des attentes de comportement qui existent par ailleurs. Quel est le genre spécifique des attentes en tant qu'elles sont créées par des promesses?

- Premièrement, une promesse ne peut être faite que dans le langage, ou dans un substitut (geste ou signe). Comme nous le notions déjà avec Hobbes, seul le langage permet, au-delà de la représentation mentale qu'on en a, de *partager* avec quelqu'un d'autre l'idée d'un temps qui n'est pas encore et par rapport auquel s'engage celui qui promet. Seul le langage a la capacité de nous faire accéder à cette contreactualité-là, celle d'un présent tendu comme un arc vers son avenir.
- Deuxièmement, comme le note aussi Boyer, une promesse ne peut être faite *qu'en première personne* : l'engagement ne peut être pris que par un *Je*, que par celui ou celle qui s'engage envers cet avenir. C'est une caractéristique pronominale remarquable de la promesse, qui fait qu'on ne peut promettre qu'en son nom propre. Même dans des cas où l'on s'engage pour quelqu'un d'autre (par exemple, « Je vous promets que mon fils ne recommencera plus »), c'est bien l'émetteur de la promesse qui se trouvera comptable de cette déclaration, au cas où le fils recommencerait quand même.
- Ce qui nous permet de noter, troisièmement, que la promesse *engage, oblige*, et elle le fait, quatrièmement, d'une manière telle que son émetteur en est *comptable*. Donner une simple information sur ce que je ferai demain – « Demain, j'irai travailler à vélo » – n'instaure pas du tout le même lien moral que « Demain, je promets d'aller travailler à vélo » et ne crée pas d'obligation correspondante. C'est la raison pour laquelle Boyer évoque à ce sujet une forme de « transfert de souveraineté » dans l'acte de la promesse : « J'ai transféré, sur la ou les personnes à qui j'ai fait la promesse, le droit de gouverner ou de contrôler mon action sur un point, le contenu de ladite promesse² » – c'est donc en ce sens que je suis *comptable* de ce à quoi je me suis engagé, et que le

¹ *Chose promise*, p. 20.

² *Chose promise*, p. 21.

ou les destinataires de ma promesse peuvent légitimement revendiquer son accomplissement. D'autres considèrent ce transfert, nous l'avons vu, comme créant une dépendance, donc une vulnérabilité particulière.

- Ce qui veut dire, cinquièmement, que la promesse crée – de toutes pièces, serait-on tenté de dire – des *attentes de comportement* chez ceux auxquels elle s'adresse, des attentes de comportement qui sont spécifiques en ce sens qu'on est moralement tenu de les honorer. Elle crée vis-à-vis d'autrui une auto-obligation qui engage moralement ; le PSS en est l'expression formalisée.

La promesse est donc une manière de créer chez les autres des attentes de comportement moralement contraignantes pour la personne qui l'émet. L'opération spécifique de l'acte de promettre consiste donc à *faire naître* des attentes spécifiques qui n'existeraient pas sans lui : une forme langagière de création *ex nihilo*. Mais cela n'explique toujours pas l'origine de la force contraignante qu'exerce l'acte de promettre. C'est qu'une caractéristique essentielle de la promesse a encore été passée sous silence. Il se trouve en effet que la promesse, pour être valide et activer réellement l'effet de contrainte morale qui lui est liée, *doit encore être acceptée* par celui ou celle à qui elle est adressée. Émettre unilatéralement une promesse ne suffit pas : pour que la force morale qui lui est attachée entre en vigueur et que son auteur puisse en être tenu pour comptable, il faut que son destinataire accepte, pour ainsi dire, d'entrer dans le jeu. C'est cette acceptation qui enclenche la normativité liée à la promesse, et pas sa simple formulation. La promesse de rendre l'argent prêté est co-originale de l'acte de le prêter, et n'a de sens que par lui ; son caractère d'obligation morale ne résulte que de cette acceptation réciproque qui lie les deux sujets, le créancier et le débiteur. Pour le dire autrement, la *sémantique* de la promesse ne se convertit en engagement que par la *pragmatique* du lien social où deux sujets s'accordent respectivement sur leur comportement *attendu*. Pour être moralement opposable à quelqu'un, la promesse doit être validée par un accord commun¹. Les promesses d'un homme ou d'une femme politique ne l'engagent qu'une fois élu ou élue ; avant, elles ne sont que déclarations d'intentions qui peuvent certes se discuter au niveau sémantique, mais qui ne les engagent pas pragmatiquement, c'est-à-dire moralement ou politiquement. Par l'élection, il s'agit justement de convertir

¹ La phrase de Charles Pasqua, devenue célèbre dans la culture politique française, selon laquelle « les promesses des hommes politiques n'engagent que ceux qui les reçoivent » (qui elle-même détournait celle d'Henri Queuille, « les promesses n'engagent que ceux qui les écoutent ») doit son cynisme au fait de ne considérer que l'aspect *sémantique* des promesses : ce que l'on promet, indépendamment du lien pragmatique qui lie l'émetteur de la promesse à ses destinataires. Dès lors que l'on fait une promesse *sérieuse*, le contenu sémantique se mue en obligation pragmatique – c'est ce que promesse veut dire. Qu'un homme politique puisse avec tant de légèreté s'exempter de ce lien pragmatique en dit plus sur lui que sur le concept de promesse.

la valeur sémantique des promesses en engagement pragmatique à les tenir : par l'accord qu'elle signifie, l'élection joue ce rôle de convertisseur. Si par la suite, il ou elle ne parvient pas à les honorer ou les trahit, l'élu ou l'élue en sera tenu pour comptable, et sera mis en position de devoir en assumer les conséquences. Dans la vie politique comme dans la vie privée ou sociale, le déclencheur de la normativité de la promesse est l'accord des individus auxquels elle s'adresse.

Ce qui distingue donc entre autres choses les attentes issues de promesses des attentes sociales générales, c'est que les premières permettent de *créer* des attentes de comportement spécifiques entre sujets particuliers, là où les secondes constituent ce qui est attendu d'une manière générale de tous les cosociétaires, en tant qu'ils sont simplement membres de la société. Mais ce qui les rapproche, c'est la structure fondamentale qui *fait dépendre le comportement des uns de ce qu'ils peuvent attendre des autres*. La nature et le mode d'être des attentes y est certes respectivement différent, mais cette structure-là est identique, étant toujours celle de l'action humaine en général. Mais donc, ce qui apparaît en toute clarté, c'est qu'une promesse (validée) reste encore une forme de *pari sur les attentes de comportement d'autrui* : un pari renforcé par l'accord explicite d'engagement qui oblige le prometteur à en être comptable, mais pari quand même, puisque chacun sait bien qu'une promesse peut ne pas être tenue. Par conséquent, une promesse acceptée est un acte de *confiance* – confiance dans le fait que l'autre tiendra parole. C'est en principe la raison pour laquelle on élit des responsables politiques ou qu'on prête de l'argent à un ami. Une promesse effective repose donc sur la confiance ; loin de la générer, la promesse la présuppose tout au contraire, et s'y enracine.

Il faut même dire, quitte à renverser une habitude de pensée, que *c'est la confiance qui génère la promesse* et la rend possible. Car si une promesse n'engage réellement qu'au moment où elle est acceptée, cela veut dire identiquement qu'elle n'existe pas comme obligation moralement contraignante tant que son destinataire n'a pas relevé le *pari* de la promesse, ce pari en quoi nous avons précisément reconnu la confiance. Ce qui valide la promesse du débiteur de rembourser l'argent qu'il cherche à emprunter et enclenche son caractère d'obligation, ce n'est pas son *intention* exprimée de rendre l'argent, c'est *l'acte de le lui prêter* ; si le potentiel créancier ne croit pas qu'il va le lui rembourser, il ne va pas le lui prêter, et la promesse du débiteur reste ce qu'elle était sémantiquement, à savoir une simple déclaration d'intention, sans valeur normative. La normativité de la promesse est déclenchée par le fait de prêter l'argent, pas avant. La promesse reste une parole en l'air tant qu'elle n'est pas explicitement acceptée par son destinataire : le politicien n'est pas comptable de ses promesses de campagne *s'il n'est pas élu*. Par conséquent, c'est son élection – la confiance qui lui est faite par le peuple de pouvoir honorer ses promesses – qui active le type d'obligation spécifique à la promesse : c'est la confiance

accordée (matérialisée par l'élection) qui fait de la simple déclaration d'intention une contrainte à remplir, une obligation à assumer.

La promesse est donc une manière de s'entendre *délibérément* sur des attentes de comportement, de les fixer *explicitement*. Nous avons reconnu dans le fait de s'orienter en fonction d'attentes de comportement le trait structural fondamental de l'action humaine; dans la vie sociale, les attentes *générales* de comportement sont ce qui définit ce à quoi on peut normalement s'attendre les uns des autres, sans avoir à le fixer à chaque fois explicitement. La socialisation réussie d'un enfant ou d'un étranger signifie précisément une maîtrise tacite des attentes générales réciproques qui gouvernent les comportements sociaux. Sur cet arrière-plan général, la promesse présente le trait spécifique de faire naître entre deux parties une attente de comportement particulière, et d'en fixer les termes dans un acte de langage explicite : « Par ces mots, je te promets de faire X. »

Dans sa définition de la promesse, John Rawls insiste sur ce caractère explicite lorsqu'il la caractérise comme « un acte accompli avec l'intention publique de contracter délibérément une obligation dont l'existence servira l'accomplissement de nos fins. Nous voulons que cette obligation existe et qu'elle soit reconnue, et nous voulons que les autres sachent que nous reconnaissons ce lien et que nous avons l'intention de nous y soumettre¹ ». L'auteur de la *Théorie de la justice* souligne ici le caractère public et délibéré de la promesse, gouverné par l'intention de s'y soumettre; mais dans le même temps, il sous-estime le caractère réciproque, donc intersubjectif de la normativité qui la gouverne. Il en donne à vrai dire une interprétation résolument *intentionnaliste*, puisqu'il présente l'obligation comme découlant de la simple *volonté* de s'obliger soi-même, et ce afin de mieux poursuivre ses propres fins. Mais cette volonté ne serait rien, si elle n'était rendue effective par l'acceptation de la promesse par autrui, qui seule peut réellement convertir l'intention en obligation d'agir. L'obligation n'entre en vigueur que par l'acceptation *réciproque* des termes de la promesse : faire une promesse à quelqu'un qui n'en veut pas n'oblige pas. « Je promets de te rester fidèle » n'a de sens et n'oblige que si le ou la destinataire de ce message est d'accord de vivre en couple avec l'auteur de la promesse; sans quoi elle est, pour son auteur même, non avenue.

On peut donc dire que la promesse ne fait que formaliser, selon sa structure propre, la confiance qui traverse les actions humaines en général – pari sur les comportements attendus –, en spécifiant les partenaires concernés et en fixant explicitement les attentes de comportement sur lesquelles ils s'engagent. Dans la vie sociale, qui doit inévitablement reposer sur un fond de confiance, la promesse, tel un miroir grossissant, en accentue certains traits (l'obligation morale, la fixation explicite d'attentes de comportement spécifiques), mais en partage la structure la plus géné-

¹ *Théorie de la justice*, §52, cité par Boyer, *Chose promise*, p. 373.

rale, qui est de parier sur les comportements attendus et de s'orienter en fonction d'eux. Il faut alors en tirer la conséquence : si la promesse ne fait que formaliser à sa façon ce qui existe déjà, à savoir la confiance fondamentale qui gouverne l'action en général, alors elle doit en être considérée comme *dérivée*. La promesse ne peut pas *créer* la confiance, elle la présuppose tout au contraire et en découle. La promesse, formalisation spécifique de la confiance, n'existe que parce qu'on sait déjà ce qu'est une attente de comportement et qu'on sait spontanément s'y orienter.

La même chose doit être dite du principe plus général de « la fidélité à la parole donnée » ou *pacta sunt servanda* (PSS) en laquelle Alain Boyer voit la norme la plus haute de l'agir humain. C'est en ce sens que pour lui, la promesse jouit d'une primauté remarquable sur toutes les autres règles sociales :

« Une fois la force normative de l'engagement explicite comprise [celle de la promesse], il devint possible d'organiser des entreprises communes en nous faisant confiance, car le principe de fidélité à sa parole avait été suffisamment intériorisé entre nous. Mais, bien entendu, et nous l'avons vu avec Hume et Rousseau, il est utopique de croire qu'il serait dès lors possible de fonder toutes nos coopérations sur la seule confiance, car la possibilité que certains d'entre nous y voient malgré tout l'occasion de se comporter comme Gygès existera toujours. Il faut apprendre à maîtriser le PSS, mais sans naïvement croire que nous sommes toujours capables de le respecter sans que des sanctions soient liées à sa transgression. Et cela vaut pour toutes les normes sociales. Le principe de la promesse – à savoir, y être fidèle – vaut pour toutes les autres règles, et nous pensons avoir montré que la « présomption » de sa primauté, que nous avons postulée en introduction, était tout à fait défendable. Nous tenons que c'est le pacte qui est à l'origine de la société humaine, et que toutes les autres règles culturelles doivent leur effectivité à la promesse implicite de leur être fidèle. Si toute règle commune présuppose quelque promesse, c'est bien que cette dernière est première¹. »

Dégageons les deux thèses essentielles de ce texte dense :

- Primauté *génétique* de la promesse : comme il le dit un peu plus haut, « c'est selon nous la promesse qui a rendu possible l'intériorisation du principe fondamental de toute action collective. Car la promesse fut notre première norme² ». On apprend à se faire des promesses, on *comprend* « la force normative de l'engagement explicite » – ce qui, ensuite, permettrait de se faire confiance. Confiance relative, certes, puisqu'elle doit être assortie d'un sys-

¹ *Chose promise*, p. 377.

² *Ibid.*

tème de sanctions, la resquille étant toujours possible ; mais c'est clairement la promesse qui, pour Boyer, une fois que le principe en est intériorisé, rend principiellement possible la coopération (« organiser des entreprises communes ») : dans l'histoire de la coopération humaine, la promesse est historiquement première, la confiance en est une conséquence dérivée.

- Primauté *normative* de la promesse : « toutes les autres règles culturelles » dérivent leur effectivité de « la promesse implicite de leur être fidèle ». La primauté de la promesse n'est pas seulement génétique ou historique, elle est aussi normative en ce sens que la normativité de toutes les autres règles présuppose le principe de fidélité, qui est le principe de la promesse. Il faut noter que l'oscillation constante du texte entre la promesse (qui est un acte que l'on fait) et le *principe* de la promesse (qui est de la respecter) ne facilite pas la compréhension de la thèse générale, mais l'idée semble être que chaque règle impliquant tacitement de lui être fidèle, cette promesse distribuée sur l'ensemble des règles ne peut tirer sa force normative que de l'archi-promesse d'être, d'une manière générale, fidèle à la parole donnée. Cette archi-promesse est matérialisée dans l'idée du pacte originaire qui lie les hommes vivant en toute société quelle qu'elle soit : *pacta sunt servanda*. Là encore, la confiance est conçue comme la conséquence dérivée de la stabilisation de toutes les règles par le PSS.

Notons encore une fois que le PSS n'est pas lui-même une promesse, mais une norme, et que si pour être valide elle doit faire l'objet d'une promesse, le PSS tourne désespérément en rond. Cette circularité récurrente dans *Chose promise* détruit à mon sens tant l'argument de la priorité génétique que celui de la priorité normative de la promesse. La raison en est simple : pour comprendre ce qu'est une promesse, il faut déjà savoir ce qu'est une attente de comportement (car la promesse vise à la fixer), ce qu'est un engagement (car la promesse le procéduralise), que cet engagement peut être fragile et qu'il peut ou doit être sécurisé. Il n'y a aucun sens plausible où la promesse puisse s'auto-instituer comme promesse : le PSS ne peut tirer sa force normative de lui-même. Il la tire plutôt de la structure générale des comportements humains, lesquels, parvenus à un certain degré de complexité, peuvent être thématiques et fixés sous certains de leurs traits spécifiques : la promesse fixe donc des attentes de comportement spécifiques, qui sont par ailleurs inhérentes à toute coordination d'action en général. *Elle formalise donc explicitement ce que la confiance accomplit spontanément*. Nous avons vu en effet qu'au niveau fondamental du lien social en tant que tel, la confiance est originaire et insubstituable, constituant la force de liaison élémentaire de toute coordination d'action possible. Il est certain toutefois que cette confiance nucléaire est appelée dans la vie sociale effective à

prendre mille visages – autant à vrai dire qu’il y a de types de coordination sociale, voire autant qu’il y a de partenaires cherchant à se coordonner. La confiance nucléaire est la matrice de la variété kaléidoscopique des événements de coordination. La promesse est l’une de ses manifestations, en tant qu’elle explicite, fixe et sécurise les attentes de comportement réciproques.

Confiance ou résonance?

La confiance, nous l’avons vu, ne concerne pas que les relations entre les humains, mais aussi la relation aux objets, aux choses, à tout ce qui nous environne. La confiance imprègne toute relation au monde, parce qu’aucune relation au monde ne serait possible sans confiance, *toutes* nécessitant des anticipations pratiques pour s’accomplir. Le philosophe et sociologue allemand Hartmut Rosa a développé le concept original de « résonance » pour caractériser, précisément, notre relation au monde; concept profond et fécond, qui renoue avec l’ambition authentiquement philosophique de caractériser notre présence au monde en tant que telle. Malgré ce geste heideggérien dans son principe, l’interlocuteur privilégié de Rosa n’est cependant pas Heidegger¹ (il a pourtant étudié à Freiburg!), mais les représentants de l’École de Francfort, ainsi que le philosophe canadien Charles Taylor, pour sa généalogie de la modernité. Son idée est toutefois de donner à notre rapport au monde une assiette plus large que ne le fait la théorie de la communication de Habermas, ou la théorie de la reconnaissance de Honneth; car celles-ci se limitent à chaque fois aux relations interhumaines. De son côté, Honneth voulait déjà élargir la base expérientielle que proposait la philosophie de Habermas, en étendant les réquisits de la communication verbale à ceux de la reconnaissance en général; à son tour, Rosa veut élargir la base expérientielle que propose Honneth, en étendant l’assiette interpersonnelle de la reconnaissance à la relation au monde en général : l’opérateur de cet élargissement est précisément la notion de *résonance*. Le terme de « résonance » qualifie en effet un type de relation que nous pouvons entretenir avec l’ensemble de ce avec quoi nous pouvons entrer en contact, c’est-à-dire avec toute la surface de notre expérience; la résonance qualifie une manière d’habiter le monde. Celui-ci résonne ou pas, nous touche ou pas, selon qu’il est éprouvé ou non comme responsif², selon donc que le sujet se trouve affecté ou non, touché ou non par le fragment de monde auquel il a affaire. L’expérience musicale, esthétique, en est une illustration privilégiée : un morceau nous touche, nous parle, nous émeut, nous affecte – il résonne de manière privilégiée pour nous. Rosa emploie l’image de

1 Il le cite à peine. Voir pourtant Hartmut Rosa, *Résonance, une sociologie de la relation au monde*, trad. de Sacha Zilberfarb, Paris, La Découverte, 2018, p. 127.

2 *Résonance*, p. 187 et p. 194.

la « corde vibrante¹ » pour exprimer cette relation résonante au monde, qui est elle-même, de manière caractéristique, une métaphore musicale², en écho peut-être au livre *Dissonanzen* d'Adorno, précisément sous-titré *Introduction à la sociologie de la musique*³. Notre être-au-monde est une affaire de vibration, donc – et ceci est essentiel – une question *d'expérience relationnelle* : la résonance n'est pas définie comme une notion matérielle ou substantielle, mais comme « strictement *relationnelle* : la résonance désigne une relation entre deux (ou plusieurs) corps qui correspond aux qualités relationnelles dégagées dans le domaine de la physique. Rapportée à une théorie de la relation au monde, elle décrit dès lors un mode d'être-au-monde, c'est-à-dire un type spécifique de mise en relation entre le sujet et le monde [...]. L'idée centrale est ici que les deux entités de la relation, situées dans un médium capable de vibration (un espace de résonance), se touchent mutuellement de telle sorte qu'elles apparaissent comme deux entités qui *se répondent l'une à l'autre tout en parlant de leur propre voix*, autrement dit qui “retentissent en retour”⁴ ».

La résonance n'est donc pas une émotion, mais un type de relation⁵, c'est-à-dire un type *d'expérience relationnelle* : la tristesse ou la mélancolie sont aussi des manières de vibrer. L'essentiel est que le monde soit « éprouvé comme responsif⁶ ». Rosa confère à l'expérience responsive une teneur normative, en la couplant à la théorie des évaluations fortes de Charles Taylor, ce qui lui permet d'opposer la résonance à l'aliénation, et de retrouver ainsi les catégories fondamentales de la tradition francfortoise. Il considère en effet, en lignée directe avec l'auteur de *Les sources du moi*, que ce sont les évaluations *fortes* ou de deuxième degré, c'est-à-dire celles qui sont indépendantes des désirs, penchants et préférences immédiates qui déterminent ce qui est réellement important pour nous, et qui constituent donc à chaque fois le cadre moral de référence qui façonne notre identité⁷. Elles

1 *Résonance*, p. 187.

2 Ceci constitue une analogie frappante avec le concept de sympathie chez Adam Smith. Certes, la sympathie, comme la reconnaissance, est limitée aux relations interpersonnelles, mais le large spectre sur lequel elle s'étend (le mécanisme de sympathie concerne toutes les attitudes et émotions humaines, du simple fait qu'elles sont humaines), ainsi que sa dimension foncièrement qualitative (loin des calculs quantitatifs des utilitaristes), en font une sorte d'analogue psychologique de la résonance de Rosa. Il ne le cite pourtant jamais, trop éloigné qu'il est sans doute de cette tradition philosophique-là.

3 C'est Christian Bouchindhomme qui a attiré mon attention sur cette possible filiation.

4 *Résonance*, p. 191.

5 Là encore, le parallèle est frappant avec la théorie de la sympathie de Smith, pour qui la sympathie n'est pas une passion bienveillante, mais un mécanisme de communication des passions. Elle n'est donc pas un sentiment, mais un opérateur de communication des sentiments, quels qu'ils soient, positifs ou négatifs. Il définit ainsi la sympathie comme « l'affinité [*fellow-feeling*] avec toute passion, quelle qu'elle soit » (*TSM* 27).

6 *Résonance*, p. 194.

7 Trivialement : lorsqu'étant tenaillé par la faim, je renonce toutefois à me précipiter sur le buffet froid dressé pour les invités, car il m'importe davantage de me montrer civil que d'assouvir ma faim. La même chose vaut naturellement pour des biens jugés plus fondamentaux : l'ascète renonce à ses désirs charnels

sont nos « cartes morales », ou nos « cartes de l'évaluation et du désir ¹ » – ce qui nous permet donc de nous orienter dans notre espace moral. Or, en tant que sujets de ces évaluations, nous accordons une forme d'objectivité aux réalités qu'elles concernent : « Parce qu'elles ont trait à une chose qui nous apparaît importante *en soi*, la source de la valeur est toujours inscrite *dans le monde* : quelque chose nous sollicite, nous requiert². » Nous avons donc tous dû nous former *un sens de ce qui importe*, et c'est ce qui se fait dans les processus de socialisation : « Cette représentation, ce sens de ce qui importe, se forme d'abord dans des pratiques et des interactions sociales avant de se fixer, dans un second temps, dans des énoncés. C'est le comportement des adultes – et non d'abord leurs “théories” – qui donne à l'enfant l'idée qu'une église représente (pour les croyants) un espace particulier, ou qu'il importe dans la vie d'avoir un travail³. » Rosa en tire la conclusion « qu'il n'y a pas d'expériences de résonance possibles sans la présence d'évaluations fortes, car elles seules (ou les biens constitutifs qu'elles recèlent) configurent des fragments de monde qui “parlent de leur propre voix”, qui peuvent nous *répondre* ou nous *lancer un appel* (ou nous *contredire*)⁴ ».

Je ne discuterai pas ici l'aspect normatif ou moral de ce modèle de la résonance. M'intéresse ici prioritairement la question de la relation au monde, telle que la décrit Rosa. Cette relation est dite pratique non pas seulement au sens où elle précède sa mise en énoncé théorique, mais au sens plus profond où elle est le fruit d'une expérience, ce qu'il faut comprendre comme une expérience *vécue par le sujet*, c'est-à-dire *en première personne*. La résonance ne peut s'éprouver qu'en première personne : on ne peut pas éprouver la résonance de quelqu'un d'autre, voilà un fait fondamental. C'est au demeurant l'aspect original et novateur de la sociologie de Rosa, puisque sa sociologie du rapport au monde est une sociologie qualitative du rapport *subjectif* au monde – précisément le genre de chose qui semble devoir résister à toute sociologie possible. L'idée qui le guide dans cette entreprise est qu'une « critique des rapports de résonance⁵ » est toutefois possible, dès lors que l'on considère que les modes de socialisation, les pratiques et les institutions peuvent être plus ou moins favorables à des rapports de résonance, ce qui conduit Rosa à une critique des *formes de vie*. J'y reviendrai à l'instant.

Quoi qu'il en soit, l'ancrage en première personne est le nœud de son analyse de la relation pratique au monde. La caractéristique majeure de cette relation est

au nom d'un bien spirituel plus grand; le travailleur affairé renonce à la vie de famille au nom du succès professionnel; Gandhi renonce à la vengeance au nom d'un idéal de paix, etc.

1 *Résonance*, p. 150 et suiv.

2 *Résonance*, p. 153.

3 *Résonance*, p. 153.

4 *Résonance*, p. 153.

5 *Résonance*, p. 197.

qu'elle soit *qualitative* : ce qui compte, c'est d'être touché, affecté en quelque manière par un fragment du monde, capable de faire vibrer la corde qui nous relie au monde. C'est pourquoi la musique occupe une place éminente et exemplaire dans l'approche de Rosa, capable qu'elle est de faire vibrer toutes les riches nuances de la palette qualitative de nos émotions : « Une scène de film (par exemple un salon ou un coucher de soleil sur un paysage) peut ainsi être associée à des formes très différentes de rapport au monde : elle peut se conjuguer avec un sentiment de solitude, de mélancolie, d'angoisse ou d'aliénation, avec une sensation de détente et de bien-être, une atmosphère de gaieté, le sentiment d'être chez soi, ou encore une tension et une menace diffuses ; et c'est bien en général le fond musical qui spécifie et véhicule la qualité de la relation au monde. La musique devient ainsi le médium par lequel le cinéma crée des effets de résonance et "touche" le spectateur – jusque dans ces moments d'intensité particulière où la musique s'interrompt soudain pour faire entendre le silence¹. » La musique devient ainsi le paradigme de notre relation au monde, tributaire d'un support physique (notre corps, l'air et les ondes sonores) qui est débordé, transcendé en direction de la vie psychique et symbolique, véhiculant ainsi toutes les tonalités affectives qui peuvent nous émouvoir jusqu'aux larmes, ce qui confirme l'hypothèse défendue par Rosa que « la musique a trait à la qualité même de la relation au monde² ». La musique *manifeste* notre relation au monde parce qu'elle est, plus que tout autre médium, l'expression même de la qualité de cette relation ; la qualité est sa matière même.

De ce point de vue, la musique est, si l'on veut, chimiquement pure : elle est la transposition (ou l'essai de transposition) de notre relation résonnante au monde, dont le médium est la résonance même. Cela fait de la musique un médium privilégié, mais il est clair que tout, absolument tout dans le monde, est susceptible de résonner (ou pas). La relation au monde se caractérise par cette ubiquité possible de l'expérience de résonance, ce qui rend simultanément possible l'ubiquité des relations d'aliénation. Le meilleur exemple en est le milieu du travail, où la relation résonnante au monde peut se retourner en mutisme désespéré conduisant au burn-out. « La promesse de résonance dont le travail est porteur semble si vitale, y compris dans la modernité tardive, que nombre de salariés conçoivent "leur" entreprise comme un havre de résonance au même titre que la famille³. » Symétriquement, « si les conditions de travail sont telles que ces attentes de résonance et les propres exigences des personnes qui travaillent ne peuvent être satisfaites, le risque de

1 *Résonance*, p. 108.

2 *Résonance*, p. 110.

3 *Résonance*, p. 271.

burn-out augmentera – d’autant plus qu’il est difficile d’adopter une attitude cynique vis-à-vis des clients ou des patients¹ ».

La relation au monde, éprouvée en première personne sur toute la palette de ce dont nous éprouvons la présence, est donc foncièrement qualitative, avec tout ce que cela comporte de variété possible. D’un point de vue de sociologie fondamentale, la percée significative de cette démarche consiste à replacer au centre de l’investigation non seulement l’expérience des acteurs – cela, l’École de Francfort l’a toujours fait –, mais *toute la surface* de l’expérience des acteurs. Le concept de résonance englobe en effet l’intégralité de l’expérience de la relation au monde, telle que peuvent la vivre les acteurs. Rosa ne *prélève* pas sur celle-ci *un type* d’expérience exemplaire (telle la communication chez Habermas, ou la reconnaissance chez Honneth) qu’il élèverait ensuite en critère de la moralité, mais il prend l’expérience même du monde comme étalon de la vie réussie, en fonction de la qualité de résonance qui s’y manifeste. C’est ainsi qu’il peut explicitement se démarquer de la théorie d’Axel Honneth :

« Selon moi, toute tentative d’interpréter *par la théorie de la reconnaissance* nos relations à l’art, à la nature et aux choses ainsi qu’aux besoins, désirs et expériences qui s’y rapportent, s’avère insuffisante [...]. Il en va de même des expériences recherchées en musique ou en littérature, ou encore dans nos pratiques religieuses, spirituelles ou ésotériques. Il me paraît réducteur de supposer que l’enjeu de tous nos efforts, de toutes nos actions et de tous nos combats est en dernier ressort d’être reconnu et d’éviter qu’on nous méprise [...]. La théorie de la résonance embrasse en ce sens un champ d’explication plus large que la théorie de la reconnaissance car elle est en mesure d’appréhender aussi ces espoirs, ces besoins et ces désirs et d’expliquer les expériences d’aliénation et de frustration éprouvées au-delà de la sphère sociale². »

J’ai moi-même critiqué ailleurs, et pour des raisons analogues, ce modèle de la reconnaissance, que je considère comme un cas emblématique de « métonymie morale », c’est-à-dire du fait de prendre une parcelle (aussi significative fût-elle) de notre expérience morale pour le tout de celle-ci³. C’est le même reproche de réductionnisme que Rosa adresse à Habermas, dont il estime d’une part qu’il réduit les relations de résonance aux relations intersubjectives, laissant hors-champ les relations qui nous lient aux choses, aux animaux, à la nature, à notre propre corps ; et

1 *Résonance*, p. 270-271.

2 *Résonance*, p. 224.

3 Mark Hunyadi, « L’approche contextualiste en morale. Mise au point en dix points », *Revue d’éthique et de théologie morale* 2015/2 (n° 284), p. 41. Voir aussi : Mark Hunyadi (dir.), *Axel Honneth, De la reconnaissance à la liberté*, Lormont, Le Bord de l’Eau, 2014, p. 70.

d'autre part, que même cette relation intersubjective est amputée de la dimension « à la fois esthétique, physique et émotionnelle, voire érotique des rapports responsables telle qu'elle apparaît explicitement chez Fromm, Marcuse et Adorno¹ ». Là encore prévaut donc une forme aiguë de métonymie morale.

L'élargissement d'assiette opéré par Rosa représente donc un pas considérable dans la restitution *concrète* de l'expérience des acteurs. « Concrète » veut dire ici en toute rigueur : qui épouse au plus près possible *le point de vue de la première personne*, celui des acteurs. Ce n'est que si l'on « colle » méthodologiquement à ce point de vue que l'on pourra méthodologiquement respecter, autant qu'il est possible, la richesse, la variété et la *qualité* de leur expérience du monde, dans son intégralité. Tout à fait dans le sens de Marx, j'appelle « abstraites » les conceptions qui au contraire, quittant le point de vue des acteurs eux-mêmes, *isolent* de l'ensemble de leurs expériences celle qui, à un titre ou à un autre, apparaît comme exemplaire *aux yeux du théoricien*. C'est exactement ce type d'abstraction que Marx voit à l'œuvre dans la vie économique, elle qui ne considère la réalité *subjective* du travail (ce qu'il appelle, précisément, le travail *concret*) que sous l'œil objectivant de la mesure du temps (ce qu'il appelle le travail *abstrait*). Le point de vue du *Je* vivant est réifié par le *Il* économique, qui lui impose ses propres fins². Se plaçant dans la même lignée, Rosa refuse ce type d'abstraction et entend restituer la relation au monde sur l'ensemble de la surface expérientielle des acteurs, et c'est à cette fin qu'il mobilise le concept de résonance. Sur le plan méthodologique donc, en tant qu'elle se place au point de vue des acteurs, la notion de résonance est en phase avec notre concept de confiance.

À la différence de la confiance toutefois, la résonance désigne un phénomène *instantané* qui s'épuise dans le présent éprouvé de la relation au monde. Elle naît dans cette présence, et disparaît avec elle. La résonance est une vibration *au présent*; sa durée est l'instant même où elle se déroule. La résonance au passé n'est qu'un souvenir, et la résonance au futur a aussi peu d'existence qu'une douleur à venir : sa réalité effective est son épreuve même, dans le présent de son éprouvé. Elle n'en a pas d'autre. La confiance, elle, étant un pari, est ombilicalement liée au futur ; elle est constitutivement liée à la contrefactualité de ce qui n'est pas encore. À l'instantanéité de la résonance s'oppose l'extension temporelle de la confiance, qui fait le pont entre le passé de ce qui me motive à m'engager dans l'action et le futur sur lequel je parie ; la relation de confiance dilate donc le présent en l'ancrant dans le passé et l'ouvrant sur l'avenir. Elle est le maillon temporel qui permet d'assurer la continuité de l'expérience, c'est-à-dire la succession ordonnée des actions. La tem-

1 *Résonance*, p. 405.

2 Voir à ce propos Mark Hunyadi, « Le travail chez Marx : l'éthique du perspectivisme », *Les Temps Modernes*, nov-déc. 2017, n° 696, p. 64-78.

poralité de la résonance est au contraire le pur présent qui se constate : le fragment du monde auquel j'ai affaire résonne ou ne résonne pas, et la résonance est le critère, le symptôme d'une relation au monde réussie parce que responsive. La résonance constate la relation comme le sismographe, le tremblement; elle n'assure par elle-même aucun lien avec *l'enchaînement cohérent* des expériences. C'est en ce sens une relation discrète, où une relation de résonance n'assure par elle-même aucune liaison avec une autre relation de résonance qui s'enchaînerait à elle : chacune s'épuise dans son présent immédiat.

La relation de résonance est donc une relation *pratique* en un double sens : d'une part, elle est *préthéorique* en ce sens qu'elle est antérieure et indépendante de tout savoir cognitif, et d'autre part elle se rapporte au champ de l'expérience *de la première personne*, ce qui veut dire identiquement, dans ce vocabulaire que j'emprunte à Marx, qu'elle est *concrète*. Mais elle n'est pas pratique au sens de *l'action* : la résonance n'est pas une action, ni n'a de lien intrinsèque avec elle. Comment en aurait-elle, elle qui, comme nous venons de le voir, est rivée à l'instantanéité du présent? Or, seule la connexion *temporelle* au passé, présent et futur permet d'assurer la continuité de l'expérience, et de fournir à celle-ci les cadres de stabilité dont elle a besoin. Stabilité, continuité ou enchaînement cohérent de l'expérience, cela veut dire : possibilité de relier l'expérience accumulée au futur, capacité de faire le pont entre le passé et ce qui n'est pas encore. L'expérience de la résonance ne peut en rien accomplir cette opération de synthèse pratique. La résonance n'est que l'indicateur de l'existence ou de l'inexistence d'une relation responsive entre le sujet et un fragment du monde. Mais *une* expérience singulière, *une* résonance instantanée, dépendante qu'elle est des dispositions momentanées du sujet (« notre musique préférée peut nous laisser totalement froids, la forêt ou l'océan nous refuser toute résonance, etc.¹ »), ne saurait fournir un cadre d'expérience, encore moins un ancrage ferme sur lequel fonder une théorie critique de la société. Hartmut Rosa le sait bien : « C'est pourquoi une critique des rapports de résonance considérera non pas les expériences de résonance prises isolément que les conditions nécessaires à l'instauration *d'axes de résonance* stables. Les *expériences* de résonance décrivent un mode déterminé de relation entre un sujet et un fragment du monde. [...] On parle en revanche d'axes de résonance lorsqu'une forme de rapports garantissant la régularité de telles expériences s'établit et se stabilise entre le sujet et le fragment du monde. C'est en suivant ces axes que les sujets peuvent se réassurer en permanence de leur relation résonante avec le monde; et ces axes (individuels) se forment de façon caractéristique dans des *espaces de résonance* culturellement établis². »

1 *Résonance*, p. 198.

2 *Résonance*, p. 198. C'est l'auteur qui souligne.

Sur cette base, Rosa distingue trois axes de résonance : les horizontaux (famille, amitié, politique), les diagonaux (relations d'objet, travail, école, sport et consommation) et les verticaux (religion, nature, art, histoire). Ainsi par exemple, la famille bourgeoise fait contrepoids à la concurrence généralisée, qui évide toutes les surfaces de résonance; la volonté de redonner vie à des objets que nous investissons émotionnellement (la madeleine de Proust) compense le rapport de réification intégrale que nous avons instauré au monde qui nous entoure; et Dieu lui-même peut être compris comme la représentation d'un monde qui répond. À chaque fois, ce sont des havres de résonance qui sont créés, en écho aux évolutions sociales massives qui tendent à priver les acteurs de leur propre voix, à l'instar de la bourgeoisie qui, selon Marx, a « noyé dans les eaux glacées du calcul égoïste les frissons sacrés de l'exaltation religieuse, de l'enthousiasme chevaleresque, de la mélancolie sentimentale des petits-bourgeois¹ ». La modernité est une crise de la résonance.

Je n'entre pas ici dans le détail de ces analyses riches et fécondes. Je veux en venir à l'essentiel : qu'est-ce alors qu'un *axe* de résonance, sinon la possibilité temporelle offerte à l'expérience de résonance de pouvoir *se répéter*? Qu'est-ce que cette « régularité » des expériences, qui « s'établit et se stabilise entre le sujet et le fragment du monde », sinon la formation d'*attentes* telles qu'elles permettent des expériences durables de résonance? Qu'est-ce qu'un espace de résonance, sinon cet espace privilégié où l'acteur peut *compter sur* la relation responsive avec son environnement? Qu'est-ce donc qu'un axe de résonance, sinon un axe de *confiance*? Loin de contredire le rapport fiduciaire au monde, la relation de résonance *la présuppose au contraire* comme ce qui, au-delà de l'instantanéité de l'expérience immédiate de résonance, en fournit le cadre d'exercice en permettant de former des attentes durables, un cadre sur lequel on puisse *compter*. La formation de tels axes de résonance/confiance est une nécessité *du point de vue de l'acteur*, qui a besoin de ce cadre de stabilité pour pouvoir enchaîner ses expériences de manière cohérente; et c'est également une nécessité *du point de vue du théoricien*, qui doit dépasser le vécu subjectif des acteurs pour pouvoir s'engager dans la voie d'une théorie critique de la société. « La relation, tel est le point de départ de la théorie de la résonance, précède aussi bien le sujet qui fait l'expérience et qui agit que l'objet façonné et façonnable qu'il rencontre; mais elle est aussi chaque fois stabilisée et renforcée dans la rencontre et la confrontation entre l'un et l'autre². » Rosa peut ainsi considérer que ces axes de résonance constituent des *formes de vie* culturellement établies, et dont on peut à chaque fois se demander dans quelle mesure elles favorisent ou non les rapports de résonance des acteurs : « Une critique des rapports de résonance portera ainsi tout d'abord sur la question de

1 Marx, *Manifeste du parti communiste*, cité par Rosa, *Résonance*, p. 377.

2 *Résonance*, p. 465. Notons ici la référence au sujet « qui agit ».

savoir si, et dans quelle mesure, telle formation sociale, culturelle ou institutionnelle permet et favorise la constitution et la stabilisation d'axes de résonance ou si, au contraire, elle les inhibe, les empêche et les bloque. Ce pourrait même être là un critère de mesure de la qualité résonante ou aliénante de telle ou telle forme de vie dans son ensemble. Le silence de tous les axes de résonance constitue à cet égard la forme extrême de l'aliénation individuelle ou collective, tandis que leur stabilité et la solidité des expériences qu'ils permettent produisent quelque chose comme une *garantie existentielle de résonance* qui perdure en dehors et au-delà des expériences ponctuelles de résonance et autorise à qualifier de résonante la relation au monde propre à une forme de vie dans son ensemble¹. » Dès lors, on voit que la relation au monde ne se résume pas à une performance individuelle, mais s'insère dans tout un cadre structurellement et culturellement institutionnalisé que Rosa appelle une « forme de vie ». Ce sont ces formations socio-culturelles qui permettent de concevoir une sociologie de la relation au monde, qui sans cela resterait une pure psychologie de la résonance.

Il s'agit donc bien, pour Rosa aussi, d'aller au-delà des expériences ponctuelles de résonance, sans quoi le sujet resterait désespérément confiné à sa sphère d'immédiateté résonante. De la même manière qu'il fallait hisser le sujet hobbesien hors de l'immédiateté des forces galiléennes qui le gouvernaient, il faut arracher le sujet résonant à l'immédiateté temporelle qui le rive à son présent. Or, dans les deux cas, cet affranchissement présuppose la formation d'*attentes de comportement durables* qui décroissent le présent ponctuel de l'acteur en reliant le passé de son expérience au futur qu'il projette à partir de lui, lui permettant d'agir de manière cohérente. Cette sortie hors de soi, ce décroissement qui permet de *compter sur* de façon à pouvoir construire une expérience *douée de sens* et pas simplement de vivre de manière réactive, cette forme pratique de l'*ek-stase* a pour nom : la confiance. La *confiance* est ce chaînon temporel qui assure à tout humain la continuité de son expérience, résonante ou autre. La confiance est l'archi-expérience de toute expérience. *Toute* expérience humaine repose sur la confiance, comprise comme pari sur les attentes de comportement du monde matériel, humain ou institutionnel ; l'expérience de résonance ne fait pas exception. Si l'on veut pouvoir concevoir celle-ci comme davantage qu'une expérience sensorielle instantanée, il faut passer par la structure générale de l'expérience humaine : il faut passer par son rattachement au passé et sa ramification vers le futur, par cette opération de synthèse pratique entre ce qui n'est plus et ce qui n'est pas encore ; il faut passer par la confiance.

¹ *Résonance*, p. 199. C'est l'auteur qui souligne, mais je pourrais le faire tout aussi bien, car la « garantie existentielle de résonance » est précisément ce cadre de *confiance* qui permet à l'acteur de pouvoir répéter son expérience.

Chapitre III

L'oubli nominaliste de la confiance

Ce qui, de l'aveu même de Hobbes, manquait à sa théorie galiléenne et mécaniste du lien social, c'était un lien qui soit autre que mécanique, précisément – un lien qu'il désignait des termes de *fidélité* et de *confiance*. Nous avons pour notre part analysé cette dimension immatérielle de ce qui relie les individus entre eux – il faut parler en toute rigueur de dimension *mentale* ou *spirituelle*, au sens où elle relève de l'esprit, non de la causalité naturelle – en termes *d'attentes de comportement* qu'ils nourrissaient les uns à l'égard des autres, et ce *nécessairement*, car aucune coordination d'action ne serait simplement possible si l'on ne comptait en quelque manière sur ce que les autres vont faire. Comme ce qu'ils vont faire, ils ne l'ont pas encore fait, cela veut dire que chaque action est traversée, mieux : structurée par cette dimension de *contrefactualité* qui lui vient de ce que je peux ou dois attendre d'autrui – raison pour laquelle toute action repose sur un *pari*, le pari que les autres vont se comporter conformément à ce qui est attendu d'eux. Telle est la confiance. Elle traduit en acte ma croyance que certaines attentes seront remplies, la réussite de mon action dépendant d'elles. La confiance ne peut être donc que *praxique* – liée à l'action –, une action qui peut certes être liée à un calcul préalable ou à un déficit d'information, qui peut encore être motivée par l'intérêt, dépendre de sentiments ou accentuer la vulnérabilité relationnelle, mais qui n'est ni ce calcul, ni cet intérêt, ni ce sentiment, ni cette vulnérabilité : dans tous les cas, elle est un *pari* sur les attentes de comportement, manifestée par l'action dans laquelle je m'engage.

Le lien atomique qui lie les individus entre eux est donc fait de cette part d'idéalité – dont souhaitait précisément se passer l'individu galiléen de Hobbes – que représentent les attentes de comportement que l'on nourrit à l'égard d'autrui. Nous avons vu que cette structure de la relation pratique *intersubjective* (concernant donc la coordination entre *personnes*) devait toutefois être généralisée à l'ensemble de nos relations au monde, débordant donc du cadre limité des relations interpersonnelles. En effet, ce lien élémentaire aux attentes de comportement ne pouvait se limiter au lien entre les seules personnes et à ce qu'elles pouvaient attendre les unes des

autres, puisque *toute* action se trouve renvoyée à son corrélat comme à une attente de comportement correspondante, ce qui permet de comprendre le mode original de notre relation au monde *en général* comme étant une relation *fiduciaire*. Tel est l'acquis fondamental de notre théorie de la confiance. Selon cette vision élargie, ce ne sont donc pas seulement les actions faisant intervenir autrui qui seraient rigoureusement impossibles si l'on ne se faisait en quelque manière confiance les uns aux autres, *c'est l'ensemble de notre relation au monde qui serait paralysé si l'on ne présupposait à chaque fois que celui-ci sera conforme à certaines attentes placées en lui*.

Si la structure d'attente est constitutive non pas seulement des relations interpersonnelles de coordination, mais de toute action en général, cela implique que la confiance interpersonnelle n'est qu'*un* des modes possibles de notre rapport pratique au monde. En tant que corrélat de notre action, donc de notre rapport au monde en tant que nous nous y mouvons spontanément, tout ce qui constitue notre contexte objectivement donné (l'ensemble du monde matériel, symbolique, institutionnel au sein duquel nous nous mouvons) est présupposé sinon stable, du moins doté d'une stabilité suffisante pour y permettre le déploiement de mon action. Il est supposé doté d'une certaine permanence, de sorte que nous savons à quoi nous pouvons nous *attendre* dans notre relation avec lui¹. C'est une *supposition* : elle peut être démentie, mais ce démenti lui-même ne peut valoir que sur fond d'attentes préexistantes. Pour pouvoir simplement agir comme nous le faisons spontanément, nous devons donc présupposer une certaine *fiabilité* du monde : qu'il va se comporter conformément à nos attentes. Mais les suppositions ne peuvent pas seulement être démenties. Nous pouvons toujours aussi être *surpris* : mais là encore, voilà précisément un fait élémentaire qui témoigne de la relation fiduciaire secrète et continuée que nous entretenons en permanence avec le monde. Une surprise est toujours l'indice d'un écart par rapport aux attentes de comportement, que celles-ci concernent la structure physique et mécanique du monde qui m'entoure, les engagements tacites ou explicites d'autrui à mon égard, ou un système collectif de règles auxquelles adhèrent les membres d'une communauté. Surprises et déceptions sont la preuve de l'attente de comportement correspondante, comme la fièvre est preuve de l'homéothermie de notre corps.

Or, cette mise en exergue des attentes de comportement comme étant constitutives de la structure de toute action en général ébranle à sa racine la représentation libérale de l'individu, laquelle plonge ses racines dans le nominalisme du XIV^e siècle et imprègne la modernité de part en part. Ce qui caractérise cet individu, nous l'avons vu, c'est qu'il oriente sa libre volonté en fonction de ses désirs et de ses représentations ; le moi, conscient de soi et surtout autonome, parle et agit dans le splen-

¹ Le contexte est dit objectif au sens où il se dévoile à nous mais est vécu comme indépendant de nous. Il s'impose donc avec une certaine objectivité, comme ce qui est là indépendamment de notre intentionnalité. Voir à ce sujet Mark Hunyadi, *L'Homme en contexte*, Paris, Cerf, 2012, p. 66-73.

dide isolement de la première personne, pour qui tout ce qu'elle rencontre est objet, objectif ou obstacle, selon la lumière dont l'éclaire la volonté infinie. Depuis Dun Scot et Occam puis Descartes et Hobbes, la volonté se conçoit in-finie, au sens où elle n'est finalisée que par les buts qu'elle se donne à elle-même (c'est ce moment de la volonté que Hegel a décrit au §5 de ses *Principes de philosophie du droit*), hors toute finalité naturelle ou prescrite par une autorité autre qu'émanant de la liberté. Autonomie devient le maître-mot, hétéronomie le repoussoir : la volonté souveraine est la mesure de tout agir. Hobbes en est l'exemple le plus éclatant, Sartre n'est pas en reste. Le libéralisme en fait sa foi, les droits de l'homme l'ont codifiée.

Cette doctrine de la souveraineté de la volonté s'étaye sur une théorie intentionnaliste de l'action, où celle-ci est le fruit d'une conscience volontaire s'orientant par rapport à ses propres désirs et représentations. Chaque individu se meut dans sa bulle nominaliste, tapissée des informations qu'il gère à son gré. Or, c'est précisément cette bulle, ce cockpit, que vient percer notre théorie de la confiance. Introduire les attentes de comportement dans la structure élémentaire de l'agir, c'est en effet intégrer un élément irréductible d'hétéronomie au cœur même de l'action volontaire : *car l'exercice de la volonté dépend d'attentes de comportement qui elles-mêmes ne dépendent pas de la volonté*. Elles sont au contraire ce à quoi la volonté doit en permanence s'ajuster, sous peine de ne pouvoir simplement s'exercer. Pour traverser la rue, il ne suffit pas que je *veuille* traverser la rue, il faut encore que je puisse *m'attendre* à ce que le sol supporte mes pas, à ce que l'on ne m'écrase pas, etc. Mon action présente est liée à un comportement qui n'a pas encore eu lieu, mais dont je dois *contrefactuellement* supposer qu'il aura lieu. Toute action est donc placée sous l'autorité d'un *comme si* qui opère une manière de *déplacement de souveraineté* : ma volonté n'est plus seule maîtresse à bord, puisqu'elle ne peut s'exercer que si elle laisse glisser en elle cette part d'hétérogénéité à laquelle elle doit s'ajuster. La volonté autonome ne peut s'exercer que dans l'empire d'attentes qui ne dépendent pas d'elle. Voilà une chose à laquelle le nominalisme individualiste, philosophie de la volonté souveraine, ne peut que rester aveugle.

Dans l'ensemble de nos interactions sociales, nous sommes comme ces passagers du vapeur dans le dernier roman d'Herman Melville, *The Confidence-Man* : anonymes les uns pour les autres, nouant entre eux des relations contingentes de nature uniquement intéressée ou entr'intéressée et de ce fait, sujettes à toutes les manipulations, ils sont néanmoins embarqués, le temps de la journée que dure le roman, sur un bateau ironiquement baptisé *Fidèle*. L'ironie de ce nom tient à ce qu'il rappelle à tous que ce qui tient ensemble cette juxtaposition d'individus épars, individus typiquement nominalistes guidés par la seule recherche opportuniste de leur avantage propre, c'est une valeur que le nominalisme ignore, car elle transcende la simple composition des intérêts particuliers. Tel est pour Melville le rôle exact de la confiance, qui intervient à tous les étages du roman. Malgré ce qu'en pensent

les individus et quoi qu'ils en aient, elle seule peut être fondatrice de l'ordre social, *même si ses membres se comprennent eux-mêmes de manière strictement nominaliste*, comme le font les acteurs du marché. Le bateau à aubes descendant le Mississippi est à cet égard comme la Caverne de Platon : un monde clos où l'auto-illusion se nourrit d'elle-même, aveugle à ce qui la transcende et permet pourtant de la décrire comme illusoire.

Comme nous, les passagers du *Fidèle* n'ont pas le choix : même pour mener à bien leurs actions opportunistes, ils doivent être engagés dans un monde où l'opportunisme ne peut pas être le dernier mot. La confiance n'est pas optionnelle : c'est elle qui rend possible non seulement l'ordre social, mais l'opportunisme lui-même. L'individu moderne, viscéralement nominaliste, l'a oublié. C'est sur ce thème que se décline le roman de Melville, mais c'est aussi ce que nous appris notre théorie fiduciaire de l'action. Le *rappel* à la confiance n'est donc pas un simple appel humaniste à de meilleurs sentiments que ceux que nous dicte généralement l'opportunisme nominaliste : il est plus fondamentalement l'explicitation de la structure élémentaire de notre rapport au monde, que la conception moderne de l'individu tend systématiquement à occulter. Il ne s'agit pas toutefois de passéisme ou d'anti-modernisme, mais plutôt de restituer, par la force dessillante de l'analyse philosophique, une juste compréhension de la modernité elle-même, à travers sa conception de l'individu et de son rapport au monde.

UNE CONCEPTION NON NOMINALISTE DE L'INDIVIDU ?

Le paradigme de l'individu animé par l'opportunisme marchand s'est imposé à la modernité en même temps que s'imposait inexorablement au monde celui de la rationalité économique comme modèle de la libre raison. On doit, certes, au nominalisme l'avènement de l'individu, et simultanément celui de la primauté de la volonté, comme le montrent les théories du contrat social qui en sont issues. Husserl pour sa part a montré combien l'idée d'un individu autonome a été solidaire de la constitution d'une science objective et universelle, et a donc contribué aux succès techniques et scientifiques qui ont assuré la domination de l'Europe sur le monde. Mais rien de tout cela n'implique pourtant que l'individu doive nécessairement être conçu de manière nominaliste. D'autres voies sont possibles, ô combien. Marx nous en offre un exemple éclatant, lui qui a formulé le principe de justice le plus individualiste de toute l'histoire occidentale (« De chacun selon ses capacités, à chacun selon ses besoins ! »), tout en ayant une conception éminemment *relationnelle* de l'individu, dont il ne concevait l'épanouissement que sur toute l'étendue des relations pronominales (Je, Tu, Il, Nous) qu'il pouvait entretenir comme être social. Il faut rappeler à ce propos cet extraordinaire texte de jeunesse de Marx,

silencieusement structuré par l'adoption successive des différents points de vue pronominaux (Je-Je, Je-Tu, Je-Il, Je-Nous) qui finissent par constituer le jeu de miroirs d'un épanouissement complet de l'individu :

« Supposons que nous produisions comme des êtres humains : chacun de nous s'affirmerait doublement dans sa production, soi-même et l'autre. 1) Dans ma production, je réaliserais mon individualité, ma particularité; j'éprouverais, en travaillant, la jouissance d'une manifestation individuelle de ma vie, et, dans la contemplation de l'objet, j'aurais la joie individuelle de reconnaître ma personnalité comme une puissance réelle, concrètement saisissable et échappant à tout doute. 2) Dans ta jouissance ou ton emploi de mon produit, j'aurais la joie spirituelle immédiate de satisfaire par mon travail un besoin humain, de réaliser la nature humaine et de fournir au besoin d'un autre l'objet de sa nécessité. 3) J'aurais conscience de servir de médiateur entre toi et le genre humain, d'être reconnu et ressenti par toi comme un complément à ton propre être et comme une partie nécessaire de toi-même, d'être accepté dans ton esprit comme dans ton amour. 4) J'aurais, dans mes manifestations individuelles, la joie de créer la manifestation de ta vie, c'est-à-dire de réaliser et d'affirmer dans mon activité individuelle ma vraie nature, ma sociabilité humaine. Nos productions seraient autant de miroirs où nos êtres rayonneraient l'un vers l'autre¹. »

Ce texte n'est pas à mon sens à déclasser au rang de passage romantique jaillie d'une jeune âme révolutionnaire. Elle constitue au contraire une clef de lecture essentielle de toute l'œuvre de Marx, à la fois par sa conception non nominaliste de l'individu (qu'il maintient fermement jusque dans la *Critique du programme de Gotha*) et par la méthode descriptive par variations pronominales qu'il y met en œuvre, une méthode qui me semble constituer la clef méthodologique de l'ensemble de ses analyses, y compris les plus canoniques² (travail, fétichisme de la marchandise, plus-value, entre autres). À chaque fois, c'est la variation des points de vue qui, chez Marx, met au jour une réalité autre que ce pour quoi elle se donne; c'est pour lui la variation pronominale qui constitue le point de vue critique lui-même. Mais peu importe ici cette ligne interprétative de son œuvre. Je n'invoque ici Marx que pour montrer comment une autre compréhension que nominaliste de l'individu est possible, une compréhension centrée non sur l'appropriation du monde extérieur en

1 Première publication dans Marx/Engels, *Gesamtausgabe, Erste Abteilung*, Band 3, Berlin, 1932. Traduction française dans : « Notes de lecture », *Économie et philosophie, Œuvres, économie*, Gallimard, coll. La Pléiade, tome II, 1979, p 22. C'est un texte que cite notamment Dominique Méda dans *Le travail, une valeur en voie de disparition*, Paris, Flammarion, 1995, p. 103.

2 Je me permets de renvoyer, pour une analyse détaillée, à mon article : Mark Hunyadi, « Le travail chez Marx : l'éthique du perspectivisme », *Les Temps Modernes*, 72^e année, n° 696, nov.-déc.

vue d'une optimisation du bien-être individuel, mais sur la réalisation de soi avec les autres (et avec Ricœur, autre avocat éminent d'une conception non nominaliste de l'individu, il faudrait ajouter : au sein d'institutions justes). L'individualisme n'est pas relié de l'intérieur au nominalisme : celui-ci l'a historiquement engendré, mais en même temps qu'il l'engendrait, l'a configuré en fonction d'intérêts historiques auxquels il fournissait un langage efficace. On peut dire de l'individualisme nominaliste ce que Husserl disait de la mathématisation galiléenne de la nature, à savoir que le poids des premiers succès théoriques et pratiques remportés dès le début par Galilée – comme, pour le nominalisme, les victoires politiques et morales à travers la Révolution française et les droits de l'homme – agissait dans le sens d'une généralisation de sa méthode à tous les domaines de connaissance¹ ; mais Husserl n'en considère pas moins que la mutation complète de l'idée de monde qui en résulte a conduit l'humanité européenne au bord d'un « effondrement² » dont sa propre méditation doit contribuer à nous libérer. C'est en cela qu'il considérerait que surmonter les naïvetés « de la philosophie objectiviste traditionnelle³ » par une réflexion sur les fondements même de l'esprit moderne était une tâche fondamentalement critique et émancipatrice. On aura compris qu'en lieu et place de « philosophie objectiviste traditionnelle », il aurait pu écrire : « nominalisme ».

La théorie de l'agir communicationnel de Habermas offre un autre exemple d'une voie alternative au nominalisme que peut prendre l'individualisme. En développant par une pragmatique du langage l'idée que tout sujet capable de parler et d'agir s'individue par socialisation, l'auteur de *Droit et démocratie* préserve (comme Marx, mais par d'autres moyens) l'idée d'une particularité et d'une insubstituabilité individuelles, tout en rendant celles-ci indissociablement dépendantes de la relation à autrui. Toute la théorie tourne autour des « prétentions à la validité » qu'élèvent nécessairement les locuteurs dans leur prise de parole. L'idée est que dans toute interaction médiatisée par le langage, les locuteurs sont toujours placés sous une pression rationaliste qui les renvoie au moins implicitement aux raisons permettant d'honorer la prétention à la validité de ce qu'ils disent à un autre locuteur. Produire des raisons pour justifier une prétention à la validité, cela implique de toujours parler sur l'horizon de la vérité, quand bien même cette vérité se diffracte – c'est l'une des grandes performances anti-positivistes de sa philosophie que de l'avoir montré – en différentes aires de validité, notamment la validité normative : c'est ainsi que pour lui, « cognitivisme moral » veut dire que les propositions normatives sont *susceptibles de vérité* (la vérité étant alors comprise comme justesse

1 Edmund Husserl, *La crise des sciences européennes et la phénoménologie transcendantale*, trad. de Gérard Granel, Paris, Gallimard, 1976, p. 70-71 (*Krisis*).

2 *Krisis*, p. 68.

3 *Krisis*, p. 69.

normative¹). L'analyse de ce lien rationnel est véritablement le noyau dur de sa philosophie, le centre vers quoi tout converge et à partir de quoi tout se comprend. Mais cela veut dire aussi que pour la théorie de l'agir communicationnel, *c'est l'analyse des actes de parole qui fournit le canon explicatif de la coordination sociale*. Sur ce point, Habermas n'a pas varié, et c'est sans surprise que cet élément crucial se retrouve jusque dans des textes tardifs : « Dans la communication quotidienne, les raisons sont d'abord le lubrifiant d'une coopération paisible. Ce que les raisons tout à la fois permettent et réparent, c'est la connexion des intentions d'action des uns et des autres, et donc le réseautage social des actions². » Or, c'est bien cette approche qui fait le lit du rationalisme et cognitivisme de toute la cathédrale habermassienne. C'est ce qui fait par exemple que la teneur morale de la communication langagière *impose sa judicature* à l'ensemble des pratiques sociales, la théorie normative (morale, juridique, politique) étant toujours ultimement une théorie de la validité normative. C'est ainsi que la théorie morale se mue en théorie de la validité discursive des normes morales, la théorie politique en théorie de la validité discursive des normes politiques, etc.

Parce que *le sens* de termes comme « prescrire » ou « interdire » serait relié de façon interne à la justification des normes auxquelles ils se réfèrent, l'auteur de la *Théorie de l'agir communicationnel* peut enclencher toute sa démarche cognitive qui gravite autour de la question de la validité des normes. Soit. Mais qu'en est-il de *l'action* de prescrire ou d'interdire, qui induit une *action* d'obéissance ou de désobéissance? Qu'en est-il donc du *lien* que génèrent une prescription ou une interdiction? Non pas de la ressource en rationalité qu'offre ce lien, ni de sa *signification* normative, mais de ce lien lui-même, en tant qu'il lie effectivement deux personnes? Non pas donc de la possibilité, toujours existante, de valider ou d'invalider rationnellement une norme, mais de la *nature* de la relation qui s'instaure dans l'agir communicationnel, tel que celui-ci s'exprime par exemple dans une prescription ou une interdiction faites à quelqu'un? Telle est la question fondamentale de la philosophie sociale, parce que telle est la substance même de l'agir social. La thèse ici défendue est que ce lien est fondamentalement un lien *fiduciaire*, c'est-à-dire de confiance telle qu'elle a été définie; et une thèse corollaire est que le modèle habermassien manque à expliciter cette substance, parce que toute sa théorie est comme aspirée par la question *normative* de la juste résolution des conflits, et par la visée critique générale qu'une telle question permet d'expliciter.

C'est la promotion, au sein de l'interaction en général, de l'interaction langagière au rang de paradigme de la relation sociale qui contraint Habermas à s'engager

1 « Cognitivisme » n'est donc pas employé ici exactement dans le même sens que lorsque je parlais plus haut des théories cognitivistes de la confiance. Celles-ci lient la confiance à une forme de savoir, alors que le cognitivisme de Habermas désigne les raisons qui permettent de s'entendre sur l'horizon présupposé de la vérité.

2 Jürgen Habermas, *Parcours 2*, trad. de Christian Bouchindhomme, Paris, Gallimard, 2018, p. 399.

sur la voie étroite du rationalisme et du cognitivisme. En définissant la confiance comme pari sur les comportements attendus, notre théorie de la confiance fait au contraire des interactions humaines une parcelle de l'action en général. Selon cette hypothèse, nous l'avons vu, notre relation la plus élémentaire au monde est de nature non pas épistémique ou *langagière*, mais *pratique*. C'est cette relation pratique qui constitue le noyau dur de notre connexion au monde – c'est elle qu'il faut d'abord élucider si l'on veut ensuite pénétrer le mystère du lien social. Or, ce qui caractérise cette connexion où se déploie notre existence dans sa relation pratique au monde, c'est qu'elle est indissociable d'une relation fiduciaire aux *attentes de comportement* liée aux corrélats respectifs de l'action. Ceci indique un fait essentiel, à savoir que toute *action* est déjà en quelque manière *interaction*; non pas forcément avec quelqu'un d'autre, mais déjà avec le contexte dans lequel s'insère toute action. Toute volonté d'action est déjà portée hors d'elle-même en ce qu'elle doit nécessairement tenir compte d'autre chose que d'elle-même, à savoir du comportement attendu de son corrélat.

Même le prototype, depuis Aristote, de la relation efficiente entre l'acteur et son objet, à savoir le sculpteur taillant le marbre, ne se laisse pas décrire adéquatement dans les termes d'un sujet actif agissant sur un objet passif. C'est là, tout au plus, l'image qu'en reçoit un spectateur extérieur, mais c'est une image déjà abstraite, objectivée, qui ne correspond pas à la réalité concrète de l'acte, tel qu'il s'effectue dans l'acte même par celui qui agit. Ce qui permet au sculpteur de faire une sculpture, c'est le *comportement attendu* du marbre; c'est en fonction de ce comportement attendu qu'il choisit ses outils, qu'il ajuste son geste, qu'il dirige son ciseau. Ce savoir anticipant est un savoir purement pratique, nourri par les gestes dans le milieu d'une conscience anticipante capable de mémoriser ce qu'elle a appris. La notion d'attente de comportement ou de comportement attendu, essentielle à toute relation pratique, condense en elle toute une phénoménologie temporelle de la conscience.

Cela fait donc de la relation pratique une relation fondamentalement *fiduciaire*, ayant la structure du *pari*, toute attente pouvant toujours être déçue. L'action est la preuve de la confiance, la preuve *par l'acte* – et il n'y en a pas d'autre. L'intégralité de notre relation au monde se distribue sur l'axe de la confiance – ce qui ne veut évidemment pas dire qu'il n'y ait pas d'autres relations (la relation cognitive, affective, instrumentale, agonique, la fonction d'ouverture ou de révélation du monde sont aussi des relations), *mais toutes la présupposent*, car toute relation présuppose que l'on agisse sur l'horizon de comportements attendus. Face à cela, Habermas défend une vision où partout prime la cognition, ciment de l'interaction mise en œuvre à partir du savoir partagé sédimenté dans l'usage commun des symboles. Or, la question fondamentale à cet égard me semble de savoir si la cognition telle qu'elle est permise par l'usage des symboles est vraiment la force de liaison atomique permettant de rendre compte de

la solidité du lien social. Ma réponse est non. Cette force de liaison atomique, il faut plutôt aller la chercher en deçà de notre utilisation communicationnelle du langage, dans le rapport le plus élémentaire au monde qui nous entoure, dans ce que j'appelle la *contextualité* de l'homme : le fait qu'il est toujours ajusté à son contexte, contexte matériel (les choses qui nous entourent), contexte affectif et relationnel, contexte normatif, culturel, cognitif, sociétal, etc. Or, du point de vue du petit d'homme, l'ensemble de ces contextes se dévoilent à lui à chaque fois comme autant d'attentes de comportement : s'insérer dans le monde, c'est d'abord, pour chaque individu, s'ajuster aux attentes de comportement qui s'imposent à lui.

C'est pourquoi la notion d'attentes de comportement doit absolument être étendue aux objets physiques, par exemple; c'est un étrécissement typiquement empiriste que de refuser de voir cet élément de contrefactualité présent même dans le monde matériel. J'ai ainsi essayé de montrer ailleurs¹ comment une poignée de porte par exemple, incorporant les règles de son usage, n'apparaissait pas que comme un simple objet matériel, mais comme un objet que l'on devait utiliser *d'une certaine manière*; qu'il recelait par conséquent des attentes de comportement dont il fallait faire l'apprentissage. Si le petit d'homme pense que la porte va s'ouvrir s'il lui sourit, il n'a pas compris comment fonctionne une porte, il est donc mal ajusté à son contexte, et le restera tant qu'il n'en aura pas fait le juste apprentissage.

Ainsi, même ce que Habermas appelle, pour la dénoncer comme étant caractéristique du modèle de la philosophie de la conscience, « la fixation égocentrique sur l'environnement² » – typique de la relation nominaliste au monde –, pour l'opposer à un monde intersubjectivement partagé, médiatisé par les symboles, même cette fixation suppose en réalité *déjà* une sortie de la clôture égocentrique, puisque toute action sur l'environnement doit pouvoir compter sur les attentes de comportement relatives à cet environnement. Il est donc impropre d'opposer la fixation égocentrique sur l'environnement à l'ouverture intersubjective par la communication. Le rapport élémentaire au monde est déjà une ouverture sur ce qui n'est pas soi, ouverture dont l'opérateur est l'ensemble des attentes de comportement nécessairement liées à toute action. Tel est le cœur de la relation pratique au monde.

L'INDIVIDU CONFIAINT

On notera que ni chez Marx, ni chez Habermas la confiance ne joue un quelconque rôle, que ce soit dans l'interaction sociale ou plus largement dans le rapport au monde. Revenons-y quelques instants. Chez Marx, l'homme fait face à un

1 Mark Hunyadi, *L'Homme en contexte*, Paris, Cerf, 2012, p. 105-106.

2 *Parcours* 2, p. 408.

monde sur lequel il peut agir grâce à la médiation des outils et des représentations qui guident son geste ; ce modèle, nominaliste en son principe, est toutefois tempéré par un élément étranger au volontarisme nominaliste, à savoir l'effet en retour que ce rapport instrumental au monde implique sur la subjectivité elle-même : agir sur le monde par l'intermédiaire d'un outil, c'est simultanément agir sur l'individu qui utilise cet outil qui en quelque sorte « réorganise » sa complexion intérieure en fonction de cette nouvelle capacité acquise. En utilisant un marteau, je ne fais pas que planter un clou, je me transforme en tant qu'être capable de planter des clous. L'aspect le plus anti-nominaliste de Marx est toutefois sa conception de la socialité humaine, dont l'horizon est l'épanouissement pronominal de tous avec chacun, dans une sorte d'image exactement inversée de la guerre de tous contre tous de Hobbes, comme nous l'avons vu avec cette image des « miroirs où nos êtres rayonneraient l'un vers l'autre » qui résume à elle seule la conception marxienne du travail libéré et de la vie humaine authentique. Mais de la confiance, aucune trace : l'esprit et les relations qu'il instaure au monde et aux autres est simplement conçu comme générant ces relations, sans que la nature de celles-ci soit élucidée pour elles-mêmes. On comprend bien que l'intérêt de Marx ne le portait pas vers une philosophie de l'esprit, mais vers une philosophie de l'économie, fondée sur une philosophie de la réalité ; une philosophie de l'esprit dans son rapport fiduciaire au monde aurait pourtant pu modifier les deux.

Chez Habermas, l'oubli de la confiance est d'autant plus surprenant qu'il développe une théorie de la communication, laquelle ne pourrait être mise en œuvre sans confiance entre les locuteurs. De ce point de vue, on peut sans doute considérer que chez Habermas, la confiance ferait plutôt partie des conditions empiriques de mise en œuvre concrète de l'agir communicationnel, et qu'à ce titre, ce n'est pas elle qui recèle les ressources structurelles de rationalité capables de rendre compte du lien social. Les rares occurrences du terme de confiance montrent néanmoins que pour Habermas, la confiance est liée à deux choses : premièrement, dans notre relation au monde, à la restauration de la familiarité brisée par une rupture d'expérience. Dès lors en effet que la relation à ce qui nous est simplement familier est perturbée, que ce qui est dès toujours précompris est mis en question, dès lors donc – pour le dire avec John Dewey – que la continuité de l'expérience est brisée, les raisons que l'on invoque pour la rétablir réparent ce qui est perturbé – elles sont de ce fait « *vertrauensbildend*¹ », « instauratrices de confiance », « restauratrices de familiarité² ». Dans notre rapport au monde (par opposition ici aux relations entre personnes), les raisons « ont pour fonction d'édifier la confiance dans la relation

1 Jürgen Habermas, *Nachmetaphysisches Denken II, Aufsätze und Repliken*, Frankfurt am Main, Suhrkamp Verlag, 2012, p. 15.

2 Jürgen Habermas, *Parcours II (1990-2017)*, trad. de Christian Bouchindhomme, Paris, Gallimard, 2018, p. 398. (Dorénavant : P2)

épistémique à ce qui, venant d'un environnement contingent, peut toujours nous prendre de court¹ ». Deuxièmement, dans les relations interpersonnelles cette fois, la confiance est liée à la garantie qu'à un locuteur de voir ses prétentions à la validité honorées. On quitte ici le terrain épistémique de la relation au monde pour pénétrer celui de la « relation pratico-performative des personnes entre elles² », c'est-à-dire celui des interactions sociales : « Dans la communication quotidienne, les raisons sont d'abord le lubrifiant d'une coopération paisible. Ce que les raisons tout à la fois permettent et réparent, c'est la connexion des intentions d'action des uns et des autres, et donc le réseautage social des actions³. » Par là, Habermas ne suggère pas que toute coordination sociale est verbalisée ou rationnellement justifiée, ce qui serait absurde, mais que toute coordination sociale, dès lors qu'elle engage des attitudes propositionnelles, tire sa force de liaison des raisons qui sous-tendent secrètement l'interaction. Tel est le noyau dur de cette version rationaliste du lien social. Mais la confiance que ce mécanisme rationnel se déroule effectivement ne fait pas partie des conditions internes de l'agir communicationnel : c'est pourquoi elle ne peut renvoyer qu'à des conditions empiriques favorables au bon déroulement de la communication.

On le voit, le sujet de l'agir communicationnel est entièrement appréhendé sous l'aspect de sa capacité de rationalité, laquelle s'épuise dans celle de pouvoir honorer ou non des prétentions à la validité émises par son interlocuteur. Alors que pour Marx, c'est encore la *praxis* qui est déterminante pour la vie sociale – dans le rapport au monde, une *praxis* médiatisée par les outils, dans les rapports aux autres, dans une *praxis* s'épanouissant sur toute la palette pronominales dont est capable le *Je* –, chez Habermas c'est le rapport épistémique et cognitif de justification qui recèle l'essence du lien social. Le *Tu* de la relation communicationnelle est certes mis en avant, mais il accède à cette nouvelle dignité en devant se faufiler par la porte étroite du rationalisme et après avoir verbalisé toutes les pratiques litigieuses pour en faire à chaque fois des attitudes propositionnelles susceptibles d'être critiquées. On comprend que sur un tel terrain entièrement pasteurisé par le rationalisme, la confiance ne puisse plus occuper qu'une place fort ténue.

Mais quelle est alors la conception de l'individu dans le modèle de l'agir fiduciaire ? Tout d'abord, il s'agit d'appréhender l'individu *sur toute la surface pratique de sa relation au monde*. Il ne s'agit pas de prélever ou de sélectionner tel ou tel aspect (la rationalité communicationnelle, par exemple) qui ensuite le distinguerait particulièrement dans son agir social, mais d'appréhender la relation au monde elle-même, simplement en tant que nous sommes des êtres dans le monde. Il

1 P2, p. 402.

2 P2, p. 399.

3 *Ibid.*

s'agit, autrement dit, de partir de ce que j'appelle sa *contextualité*, c'est-à-dire du fait qu'il est toujours et inévitablement connecté à son contexte. Le contexte est rigoureusement la première chose qui s'ouvre à l'individu ; pour lui, être dans le monde, c'est être dans son contexte. Le contexte est donc la forme que revêt le monde au point de vue de la première personne. Le concept de « monde » est déjà une objectivation ou une abstraction, parce qu'aucun *Je* ne rencontre jamais *le* monde, mais uniquement sa phénoménalisation sous forme de contexte : le monde est toujours un contexte pour moi.

À ce contexte, je dois toujours *m'ajuster* en quelque manière, ce qui, à la différence de la simple adaptation, implique, comme chez Marx, un double mouvement de moi vers le monde et du monde vers moi : j'agis sur le monde qui en retour agit sur moi, puisque dans mon action je m'éprouve comme agissant, ce qui est une action transformatrice de moi-même, comme Marx l'avait déjà noté avec profondeur. *L'ajustement* est donc ce mouvement de va-et-vient pratique entre moi et mon contexte, mouvement transformateur et auto-transformateur qui ne cesse qu'avec la mort. Mais l'ajustement suppose comme sa condition ontologique d'exercice l'ouverture sur le contexte, sans quoi il n'y aurait rien à quoi s'ajuster : le verre ne *s'ajuste* pas à la table, et il lui est parfaitement indifférent d'être ici plutôt que dans la machine à laver la vaisselle. L'ouverture sur le contexte est l'élément capital. La conception nominaliste de l'action tend à ne considérer l'action que comme l'expression d'une volonté, qui peut être soit libre soit contrainte : le monde extérieur ainsi qu'autrui apparaissent comme une limite à son exercice, et le problème du libéralisme est de rendre compossible l'exercice simultané des libertés individuelles ainsi conçues.

Mais en réalité, une analyse de la structure intime de l'action révèle que celle-ci ne peut pas être *que* l'expression d'une volonté autonome et spontanée. Pour s'exercer, c'est-à-dire se manifester comme connexion au monde, elle doit déjà intégrer ce qu'elle peut *attendre* du monde, sans quoi la volonté flotterait dans une pure abstraction sans lien avec la réalité. Le fait de vouloir ouvrir une porte contient intrinsèquement ma conscience de la possibilité que la porte s'ouvre. Banalité, dira-t-on ? Peut-être. Mais c'est précisément elle qui est masquée par l'emprise nominaliste sur les conceptions de l'individu et sur les théories de l'action qui en découlent, et qui empêche d'en prendre la mesure. Ne voit-on pas qu'en elle se trouve, en germe, l'antidote de tous les excès auxquels conduisent les doctrines de la volonté souveraine ? Car si la volonté est intrinsèquement dépendante des attentes de comportement de ses corrélats, alors elle n'est pas souveraine en sa demeure, puisque ces attentes de comportement ne dépendent pas elles-mêmes de la volonté. C'est exactement ici qu'intervient la question de la confiance : toute action nécessite un saut pariant sur les comportements attendus, lesquels échappent par définition à toute connaissance certaine. L'ajustement en quoi consiste notre connexion au monde n'est donc pas à strictement parler un ajustement à ce qui existe, mais à ce qui est *attendu* qu'il

existe pendant et après mon action. Nous nous ajustons donc non pas au monde, mais, en toute rigueur, à ce que nous pouvons *attendre* du monde.

Le sujet de cet agir est donc un individu *confiant* – par quoi il faut comprendre non pas une qualité psychologique qui orienterait positivement vers autrui, mais un trait structurel inéliminable de notre rapport au monde. Confiance est le nom de cette ouverture de chaque individu à son contexte, qui lui permet d'entretenir un rapport pratique à tout ce qui l'entoure, et donc : d'agir. Nous l'avons vu, cet agir ainsi compris s'étagé ensuite en différents niveaux de confiance, de la simple *fiance* à la confiance interpersonnelle et à la confiance dans les institutions, niveaux auxquels peuvent aussi à chaque fois correspondre différents régimes de conscience.

Ce n'est donc pas tant la rationalité de l'individu qui est mise en avant (ni sa sensibilité, sa perfectibilité ou sa liberté) que sa capacité générale à *compter sur*, qui recouvre l'intégralité de ses capacités d'action, des plus élémentaires interventions dans le monde (marcher, se saisir d'un objet) aux opérations mentales les plus sophistiquées (parler, calculer, expliquer, comprendre, interpréter). Compter sur, c'est compter sur des comportements attendus. Ceux-ci introduisent donc, au cœur de la volonté qui perd ainsi de sa souveraineté nominaliste, un élément à la fois étranger et contrefactuel sans lequel elle ne pourrait pas s'exercer. C'est cette dépendance aux attentes de comportement qui fait de l'être humain un être essentiellement contextuel, car les attentes de comportement, il ne les trouve pas en lui, mais dans le monde : il en dépend. Les attentes étant extérieures à la volonté elle-même, elles sont contextuelles. Se socialiser parmi les humains et plus généralement s'ajuster au monde, c'est savoir comment répondre aux attentes de comportement qui nous viennent pour ainsi dire de l'extérieur.

Cette dépendance dans laquelle se trouve l'individu confiant n'est toutefois pas de nature mécanique ou déterministe : car les attentes restent toujours des *attentes*, précisément, pas des chaînes causales, c'est pourquoi elles peuvent être à chaque fois déçues ; mais surtout, leur teneur peut toujours être inventée, façonnée et refaçonnée, négociée, discutée, critiquée, contestée. De la même manière qu'on peut modifier les règles d'un jeu, on peut toujours, dès le niveau de la confiance interpersonnelle en tout cas, chercher à modifier les attentes de comportement qui s'imposent à nous, comme un enfant qui conteste les règles de ses éducateurs ; on peut (re)négocier un contrat, rediscuter un accord ou un engagement, modifier les règles institutionnelles mais aussi des règles de socialité plus fondamentales, comme lorsqu'on demande le confinement en période d'épidémie, sans parler des grands débats sur des règles culturelles plus générales touchant aux relations de genre, à l'attitude envers l'environnement ou les animaux, qui entendent redéfinir des attentes de comportement très fondamentales qui innervent les mœurs d'une société. Les attentes de comportement ne sont pas figées, et ce sont sur elles que portent les luttes morales auxquelles s'alimentent les développements politiques et civilisation-

nels. Lutter pour l'égalité des droits, pour l'abolition du travail des enfants, pour une augmentation de salaire, pour la meilleure reconnaissance d'une catégorie professionnelle ou contre l'exploitation excessive des ressources naturelles, c'est vouloir modifier, façonner, transformer les attentes de comportement qui sont liées à ces pratiques sociales. Nous sommes structurellement dépendants du contexte de par la structure même de notre agir, mais le contexte lui-même est dépendant, pour une large part, de nos actions. C'est pourquoi nous pouvons agir sur lui, et modifier les attentes de comportement auxquelles nous devons par ailleurs nous ajuster. L'individu confiant se meut dans cet espace entre nécessité et plasticité : entre la nécessité de la confiance comme structure même de toute action en général, et la plasticité des attentes de comportement dont elle dépend.

Il est vrai que certaines attentes sociales de comportement paraissent aujourd'hui figées, au point qu'elles imposent à l'ensemble de nos comportements une camisole de force dont nul n'a plus guère la possibilité de s'extraire. Je veux parler de la camisole numérique qui, agissant sur tous les domaines de notre existence, agit inévitablement sur la confiance qu'elle veut kidnapper à son profit. C'est même parce qu'elle agit sur ce cœur nucléaire qu'est la confiance qu'on peut dire du numérique qu'il agit *en profondeur* sur notre vie sociale. Symptomatique de ce que j'ai appelé *La tyrannie des modes de vie*¹, l'emprise du numérique sur nos sociétés mérite donc une analyse spécifique du point de la confiance, car nous y éprouvons tous *in vivo* comment des attentes de comportement peuvent unilatéralement s'imposer à nos existences, et nous affecter au plus près de notre vie sociale. Le mode de vie qu'impose à chacun, sans que personne ne l'ait explicitement voulu, l'empire digital offre un exemple majeur de la manière dont des attentes de comportement peuvent se détacher de leur source vivante (les individus), et s'autonomiser en système édictant ses règles sans réplique possible. Rigidifiés dans des lignes de codes invisibles, les comportements attendus qui constituent notre existence sociale s'adressent alors à nous moins comme à des individus *confiants* qu'à des individus *prévisibles*. Et c'est un problème.

1 Mark Hunyadi, *La tyrannie des modes de vie*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2015.

Chapitre IV

Le mode de vie numérique

Si l'on s'en tient strictement à la logique de l'action humaine en général, il apparaît donc que celle-ci est toujours liée de manière interne à des attentes de comportement qui à la fois ne dépendent pas de la volonté, mais auxquelles celle-ci doit nécessairement s'ajuster, tout en pouvant, le cas échéant, nous venons de le voir, les modifier. La *source* de ces attentes de comportement est aussi variée que l'ensemble des attentes auxquelles il est attendu que nous nous ajustions : la structure physique de notre environnement immédiat qui fait qu'on peut monter un escalier mais pas marcher sur l'eau, l'ensemble des injonctions comportementales et affectives issues de nos proches immédiats, toutes les règles morales, culturelles, traditionnelles, juridiques produites par notre société et plus largement par notre civilisation, toutes les représentations esthétiques, cognitives, religieuses, morales du monde, de soi et des autres que charrie chaque culture. Chacun de ces types d'attentes a sa généalogie propre, avec son histoire, ses ruptures, ses continuités, ses entrecroisements, ses influences actives et passives, ses événements marquants et ses contenus spécifiques qui forment l'immense kaléidoscope au sein duquel se meut toujours l'esprit humain, pris dans ce dense écheveau d'attentes préformées au sein duquel chaque individu doit faire son chemin. L'esprit, contextuel par nature, se meut dans le réseau holistique d'attentes qui d'abord ne dépendent pas de lui.

Se mouvoir dans un tel réseau d'attentes est le propre de la condition humaine elle-même. *Savoir* s'y mouvoir, pouvoir s'y orienter, être capable de répondre adéquatement aux différentes attentes qui nous entourent caractérise toute socialisation réussie. C'est à cela que, dans toutes les sociétés du monde, on éduque les enfants. Toutefois, parmi les attentes auxquelles tout humain est prié de s'ajuster, certaines sont plus contraintes que d'autres, et apparaissent, au sein d'une société donnée, comme non négociables : il y a des attentes figées comme des lois de la nature. J'appelle « mode de vie » un tel ensemble cohérent et autonome d'attentes de comportement *imposées*, auxquelles les individus doivent donc se conformer, sans réplique possible. Le monde moderne regorge de modes de vie imposant aux

individus leur lourde camisole de force : font par exemple partie de ces attentes générales le fait de devoir gagner sa vie en travaillant, de travailler selon un principe d'efficacité, d'organiser sa vie selon un principe de rendement, d'avoir aux biens un rapport de consommation, à la connaissance un rapport d'utilité, de concevoir le monde comme un champ d'opportunités et son existence comme un *curriculum*. Ces attentes sont fondamentalement *normatives*, car elles exigent qu'on leur obéisse et qu'on se plie à leurs exigences; on peut certes s'y soustraire, mais à un coût exorbitant – comme ces résistants héroïques qui, dans nos sociétés d'abondance, se retirent délibérément du monde de la consommation, mais au prix d'une marginalité que peu seraient prêts à assumer. Un mode de vie ne décrit donc pas ce que les individus *font*, mais ce qui est *attendu* qu'ils fassent.

Du point de vue du développement des sociétés modernes, appréhender ces phénomènes massifs en termes de « mode de vie » permet de mettre en évidence ce qui apparaît comme étant *le paradoxe du libéralisme*, un paradoxe qui échappe à toutes les théories – y compris critiques – qui restent prisonnières du binôme individu/ pouvoir étatique, lequel a scellé, depuis Hobbes, la grammaire fondamentale de la pensée sociale et politique. La catégorie de « mode de vie » permet au contraire, en construisant cet objet intermédiaire entre l'individu et le pouvoir, de montrer en quoi le libéralisme est immanquablement appelé à se muer en illibéralisme. Le paradoxe peut être reformulé de la manière suivante¹ : alors que le libéralisme politique met en son cœur la défense des droits et libertés individuels, laissant en principe à chacun le libre choix de sa manière de vivre et protégeant son intégrité, le système qui émerge de ce libéralisme-même, impose de fait aux individus le joug de *modes de vie* auxquels ils ne peuvent se soustraire. Le concept de « mode de vie » permet donc de mettre en évidence en toute clarté que le pouvoir politique n'est pas la seule chose à laquelle les individus doivent obéir. Il n'est même pas la principale. Se déploient en effet par-dessus la tête des individus – *effets systémiques de l'individualisme lui-même* – tout un ensemble de phénomènes aux effets normatifs puissants qui sont désormais comme l'air qu'ils respirent, omniprésents mais qui pour cette raison même échappent à leur conscience – eau pour le poisson. Ce faisant, le libéralisme contrevient à son principe même : voulant éviter tout paternalisme de la vie bonne (c'est-à-dire soucieux de laisser les individus libres de choisir le type d'existence qui leur sied), il laisse en réalité se déployer, comme son écosystème qu'il auto-engendrerait, un *paternalisme* qui met hors de notre portée ce qui nous affecte pourtant le plus – à savoir les modes de vie dans lesquels nous sommes inévitablement immergés. Ce *paternalisme du système* prend la forme d'une *tyrannie des modes de vie* – une tyrannie sans tyran, mais qui s'emboîte mécaniquement dans

1 Je l'avais formulé la première fois dans *La tyrannie des modes de vie. Sur le paradoxe moral de notre temps*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2015.

notre individualisme démocratique, et s'en alimente. Ainsi, depuis le dernier quart du XX^e siècle, nous subissons comme un destin le déploiement du consumérisme généralisé, de la mise en concurrence permanente, de la dictature du chiffre, de la bureaucratisation de tous les aspects de l'existence, de l'évaluation permanente ou de l'extension tous azimuts de la contractualisation et de la propriété privée – toutes choses qui s'imposent à nous sous la forme d'attentes de comportement durables et très peu flexibles. Cette immense toile d'araignée des modes de vie s'est déployée par-dessus nos têtes dans le respect méticuleux de l'individualisme des droits de l'homme : paradoxe du libéralisme.

Mais au sein du monde moderne, il est un type d'attentes qui, plus que les autres, a suivi un développement tel qu'il s'est progressivement détaché du sol de l'esprit humain où il s'enracine, tout en l'habillant d'une camisole de fer qui semble toutefois lui convenir – je veux parler du monde technique, et tout particulièrement numérique, qui, en s'imposant matériellement dans nos existences sans que personne ne l'ait à proprement parler voulu, nous impose un mode de vie auquel nul ne peut désormais échapper. On l'a vu, pour les individus, les modes de vie se manifestent comme des attentes de comportement auxquelles ils doivent répondre. En l'occurrence, le mode de vie technique s'étend tendanciellement à tous les domaines de l'existence, entraînant, par cette extension même, des conséquences de longue portée. Désormais, la plupart de nos relations sont médiatisées par des dispositifs numériques, à l'image des relations à l'environnement par le GPS, la relation aux artefacts par l'internet des objets, la relation aux autres par les réseaux sociaux, la relation aux institutions par les interfaces en ligne, etc. Cette infiltration dans tous les domaines de l'agir génère son lot d'attentes de comportement absolument inédites dans l'histoire humaine, notamment du fait que nous sommes toujours davantage mis en situation de devoir obéir à des machines : nous devons donc nous conformer en permanence à des attentes de comportement unilatérales et automatiques, dictées par des artefacts, qui ne permettent la continuité de l'action qu'au prix non d'un *accord* que l'on donne, mais de la *soumission* à des injonctions préformatées et standardisées, qui ne laissent à l'acteur aucune marge de manœuvre. En devant continuellement se conformer à des *process* prédéfinis, l'individu voit sa spontanéité subjective sinon niée, du moins rendue inutile, ce qui, du point de vue du système veut dire identiquement : parasitaire ou dérangement. La spontanéité subjective, qui est l'expression de la vie même dans toute la palette de ses manifestations, est elle-même victime de la division du travail : si elle veut s'exprimer, elle peut le faire sur des plateformes dédiées (blogs, création artistique, etc.), mais elle n'a plus sa place dans l'agir social quotidien, rendu purement fonctionnel.

C'est ainsi que l'avènement du numérique s'est révélé être, par les diverses voies qu'il rendait désormais possibles – standardisation de tous les protocoles,

évaluations permanentes par les usagers, recommandations par les algorithmes, contrôle et surveillance continus des activités, traçabilité des actions, exposition des utilisateurs, extraction secrète ou consentie des données –, un outil massif de conformisation sociale, dans un univers gouverné par l'impératif de fonctionnalité. Dans tous les domaines gérables par le numérique, la spontanéité subjective est mise sous le boisseau, au point qu'on nous demande même d'apprécier comme des œuvres *artistiques* des créations littéraires, musicales ou picturales effectuées par des machines. Cette nouvelle division du travail intervient donc au cœur de la subjectivité elle-même, puisqu'elle lui demande de réserver sa part spontanée à des lieux spécifiquement consacrés à cela, alors que pour le reste, elle est supposée se conformer à des procédures dont l'efficacité tient justement à ce qu'elle s'en retire. La division du travail administrée par le numérique est donc simultanément une division de la subjectivité elle-même – un mode de vie qui se transforme en mode d'exister.

C'est la raison pour laquelle cette conformisation massive qu'induit le numérique n'est pas la simple poursuite « naturelle » du mouvement d'adaptation au progrès auquel ont de tout temps été soumis les membres des sociétés humaines. Se joue là quelque chose de fondamentalement nouveau, rendu possible par la spécificité du fonctionnement technique des outils numériques que j'exposerai plus loin. C'est en raison de son mode fonctionnement même que le numérique dépasse le cadre simplement instrumental moyen-fin de la relation à l'outil en général. Le numérique ne fait pas *que* proposer de nouveaux outils, plus efficaces, plus perfectionnés, pour la réalisation de certaines fins, comme l'ont fait naguère la machine à tisser, la calculatrice ou les machines à imagerie par résonance magnétique (IRM). En transformant, par cette nouvelle division du travail, l'économie psychique de la société, il transforme l'économie psychique des individus ; et cette transformation, puisqu'elle opère par l'intermédiaire des attentes de comportement imposées à chacun d'eux, transforme en profondeur la structure pratique de notre relation au monde en général.

C'est ce que sera capable de nous révéler une analyse de la confiance dans le contexte numérique. Mais avant cela, il faut comprendre, sous le rapport de la nouvelle économie psychique des individus, le mode opératoire des dispositifs numériques : pourquoi ces derniers ne sont pas des outils comme les autres, et pourquoi ils étendent leur empire sur notre vie sociale avec une facilité qui désarme toutes les résistances. Pour répondre à ces questions essentielles, je commencerai par m'appuyer sur les analyses de l'outil et de la technique que proposait Hannah Arendt dans *Condition de l'homme moderne*, ce qui permettra dans un premier temps de les distinguer, par contraste, des dispositifs numériques, puis de voir en quoi ceux-ci engendrent, et avec quelles conséquences, une nouvelle économie psychique des individus.

LE FAIRE DANS CONDITION DE L'HOMME MODERNE

Dans le diagnostic d'époque consigné dans son livre traduit en français sous le titre *Condition de l'homme moderne*¹, Hannah Arendt concluait sur cette réflexion qui, au regard de ce que nous a appris l'évolution des technologies numériques dans nos sociétés, apparaît comme une prémonition géniale : « Le dernier stade de la société du travail, la société d'employés, exige de ses membres un pur fonctionnement automatique, comme si la vie individuelle était réellement submergée par le processus global de la vie de l'espèce, comme si la seule décision encore requise de l'individu était de lâcher, pour ainsi dire, d'abandonner son individualité, sa peine et son inquiétude de vivre encore individuellement senties, et d'acquiescer à un type de comportement, hébété, "tranquillisé" et fonctionnel². » Ce qu'elle appelle ici la « société du travail », c'est, dans son langage, une société vouée à la simple reproduction matérielle d'elle-même, dont le corrélat anthropologique est *l'animal laborans*. Conformément à sa fameuse tripartition *travail/œuvre/action* (dont l'établissement constitue en elle-même une performance philosophique, menée contre le monisme inhérent à la tradition *et* à la modernité, qui ne différencient pas suffisamment les différents types d'activités déployés dans la *vita activa* des humains), Hannah Arendt appelle en effet *travail* toutes les activités qui sont liées à la simple reproduction du cycle biologique de la vie, toutes les choses liées à la nécessité vitale, caractérisées par une temporalité répétitive et cyclique, comme se nourrir ou se laver, lutter contre l'usure et la dégradation des choses ; le travail, c'est la résistance qu'oppose la vie à son entropie constitutive – c'est une force « néguentropique », pour reprendre l'expression de Bernard Stiegler. Il est corrélat à l'éphémère de la vie individuelle qui se reproduit, à des choses consommables qui par nature se détériorent très vite. Le pain en est le symbole, comme la maison est le symbole de *l'œuvre*, objet durable produit par *Homo faber* pour meubler d'artifices ou d'artefacts le monde que nous habitons.

Catégorie originellement individuelle, le travail désigne désormais pour Arendt un *type de société*. C'est même ce qui caractérise la société moderne : elle est devenue une société *du travail*, ce qui signe la victoire *d'animal laborans* sur *Homo faber*. Diagnostic en apparence paradoxal, si l'on songe à l'emprise sans précédent de la technique (fierté d'*Homo faber*) sur la vie en monde moderne, une emprise dont Arendt voyait parfaitement qu'elle était appelée à bouleverser la grammaire de l'humain, comme le montre son analyse, en *Prologue* de la *Condition de l'homme moderne*, de la première mise sur orbite d'un objet artificiel en 1957. Mais chose remar-

1 Les réflexions qui suivent reprennent, en les amendant, les analyses de mon article « Condition de l'homme numérique », *Revue Philosophique de Louvain*, vol. 116(3), 2018, p. 397-412.

2 Hannah Arendt, *Condition de l'homme moderne*, trad. de Georges Fradier, Paris, Calmann-Lévy, coll. Agora, 1983, p. 400.

quable, ce ne sont pour Arendt ni les exigences du développement économique, ni les puissantes avancées techniques qui expliquent cette élévation du travail de l'individu en catégorie générique. Le phénomène est bien plutôt lié à ce qu'elle appelle « l'avènement de la société¹ », dont la cause principale semble être pour elle, plus prosaïquement, l'accroissement général de la population, lequel a donné naissance aux sciences « sociales », précisément; ce n'est d'ailleurs que lorsque « les hommes furent devenus des êtres sociaux et suivirent unanimement certaines normes de comportement² » que l'économie a pu devenir, avec Adam Smith, science à proprement parler. « Avènement du social », cela veut toutefois dire pour Arendt, avant toute chose, avènement du *conformisme*, ce que nous pouvons très exactement appeler l'imposition *d'attentes de comportement* généralisées. Ce n'est pas l'expression qu'elle utilise, mais presque : « De chacun de ses membres, elle [la société] exige au contraire un certain comportement, imposant d'innombrables règles qui, toutes, tendent à "normaliser" ses membres, à les faire marcher droit, à éliminer les gestes spontanés ou les exploits extraordinaires³. » C'est ainsi que les tâches économiques qui étaient dévolues à la sphère privée, gouvernée par le chef de famille dans le secret du foyer, sont désormais du ressort de la *société devenue publique*, par où il faut entendre que les tâches de reproduction matérielle sont désormais soumises à l'organisation publique. On a changé d'échelle : le travail vital qui était confiné à la sphère familiale devient un souci socialement organisé (avec ses *attentes* qui en font des *modes de vie*) s'enracinant « en dernière analyse dans l'unité de l'espèce humaine ». Auparavant (c'est-à-dire dans la Grèce antique, qu'Arendt utilise toujours implicitement comme modèle), satisfaire les besoins utiles à la vie était une tâche privée qui permettait *par ailleurs* de s'épanouir dans les actions publiques, requises pour être reconnu véritablement homme (c'est pourquoi les tâches domestiques étaient accomplies par des esclaves : il fallait soi-même se libérer de la sphère des nécessités). C'est maintenant ce privé-là qui occupe le domaine public, désormais consacré aux tâches permettant la survie de l'espèce. Le public n'est plus le lieu de *l'action*, action dévolue à l'homme comme être politique, mais celui des *comportements* standardisés, dont les outils privilégiés sont prioritairement la statistique et l'économie politique.

C'est la raison pour laquelle « le dernier stade de la société du travail », c'est la « société d'employés », et que la vie individuelle est « submergée par le processus global de la vie de l'espèce ». Rendre le travail public, c'est en quelque sorte le fonctionnariser, le soumettre à des règles dont l'obéissance est *attendue* de tous, et par conséquent engager le comportement de chacun sur la voie d'une standardisation

1 *Condition de l'homme moderne*, p. 76 sqq.

2 *Condition de l'homme moderne*, p. 81.

3 *Condition de l'homme moderne*, p. 79.

ou d'une automatisation progressives. Dans une société qui doit organiser les conditions de survie biologique de l'espèce, chacun devient *animal laborans* employé à cette tâche, chacun devient organe de ce qui est littéralement un bio-pouvoir. Pour Arendt, deux facteurs supplémentaires achèvent de nous river à la vie sociale ainsi comprise : l'emprise de la technologie sur la vie quotidienne à travers les appareils ménagers de toute espèce qui, plutôt que de nous libérer du travail, nous le rendent indolore, émuissant la volonté de nous en émanciper; et le phénomène massif de la division du travail qui par sa réussite même, c'est-à-dire par la prodigieuse productivité qu'il engendre et la limite de consommation à laquelle celle-ci se heurte, oblige à *produire comme on travaille*, à la fois subjectivement et objectivement : subjectivement, parce que dans la division du travail les tâches sont répétitives et cycliques, ce qui est le propre même du travail au sens arendtien; objectivement, parce que bien qu'il s'agisse de produire des *objets* (qui sont le fruit de l'œuvre, donc d'une fabrication durable), il faut en produire des rapidement consommables, jetables, programmant pour ainsi dire leur obsolescence, de manière à justifier en retour la productivité engendrée par la division du travail. De ce double point de vue, le travail s'est substitué à l'œuvre, engendrant un nouveau mode de production dont il est attendu que tout le monde s'y conforme.

Dans cette anthropologie philosophique orientée par la volonté de « penser ce que nous faisons¹ », Hannah Arendt se laisse secrètement guider par une typologie de la qualité temporelle de ce qui *est fait*, c'est-à-dire du *résultat* de l'activité mesurée à sa contribution à la stabilité du monde : l'éphémère et la répétition pour le travail, la durabilité matérielle pour l'œuvre, la durabilité de l'esprit que permet la parole pour l'action. Ces différents types d'activités s'articulent dans l'unité existentielle d'une lutte contre la mortalité : il s'agit respectivement de se maintenir en vie contre les dégradations qu'impose le temps qui passe (lutte contre la mortalité), de meubler le monde par des objets qui défient la fugacité de l'existence (lutte contre la futilité), de maintenir en vie par la force immatérielle de la parole ce qui est toujours menacé par la fragilité de la mémoire (lutte contre l'oubli). Qu'appelle-t-elle donc, au juste, *faire*? Elle oppose les activités constituant la *vita activa* à la *vita contemplativa*, vie de repos consacrée à la contemplation, dédiée, comme elle le montre, à une autre catégorie temporelle : l'éternité, elle-même distincte d'une catégorie inférieure, l'immortalité réservée à la nature et aux dieux et à laquelle les philosophes se convainquirent qu'aucune œuvre humaine ne pouvait accéder. Ils ont donc visé, pour ainsi dire, plus haut : l'a-temporalité des vérités éternelles. La pensée défie la mort par la contemplation de la vérité comme le corps par son activité dans le monde. Par contraste, la *vita activa* signifie donc « un engagement

1 « Ce que je propose est donc très simple : rien de plus que de penser ce que nous faisons », *Condition de l'homme moderne*, Prologue, p. 38.

actif dans les affaires de ce monde¹ », par opposition à « la pensée pure culminant dans la contemplation² ». *Faire* : travail, œuvre et action, défiant le temps, sont des formes d'engagement *dans* le monde et, à chaque fois aussi, d'intervention *sur* le monde, milieu d'activité meublé par des objets et habité par des hommes.

LE NUMÉRIQUE, OUTIL LIBIDINAL : LE PRINCIPE DE COMMODITÉ

Comment pourrait-on concevoir, sous cette grille de lecture, les technologies numériques et les activités qu'elles engendrent ? Il semblerait facile de compléter ici la typologie arendtienne en invoquant *l'immédiateté* du numérique, ce qui rajouterait une catégorie temporelle dans une case laissée vide. Mais les choses sont plus complexes que cela, car il semble bien que la vie numérique fasse bien plus que de simplement mettre sur le devant de la scène une nouvelle catégorie temporelle dans notre vie sociale ; elle remet en question la catégorie du *faire* elle-même, sous laquelle Arendt veut appréhender la réalité de l'homme moderne. Certes, si on considère le numérique comme un simple *outil* (ce qu'il est aussi, naturellement), il peut se réfracter indifféremment sur l'ensemble de ces activités : les robots-aspirateurs relèvent du *travail* et nous en dispensent (encore qu'il faille entretenir les robots eux-mêmes, ce qui est assurément encore une forme de travail), les imprimantes 3D facilitent immensément la production d'œuvres (jusqu'à pouvoir imaginer la fabrication quasi instantanée de maisons entières), le vote électronique ou la mobilisation à travers les réseaux sociaux favorisent la participation à l'*action* politique. La technologie numérique est une technologie transversale³ qui s'applique donc potentiellement à tous les domaines de l'activité humaine qui impliquent, selon la terminologie d'Arendt, un engagement dans le monde. Et effectivement, de ce point de vue purement instrumental, vaut pour le numérique ce qu'Arendt disait des outils en général : « Les mêmes instruments qui ne font qu'alléger le fardeau et mécaniser le travail de *l'animal laborans*, *l'homme faber* les invente et les destine à l'édification d'un monde d'objets, et leur com-

1 *Condition de l'homme moderne*, p. 49.

2 *Condition de l'homme moderne*, p. 53.

3 Même si on ne considère que les *outils* numériques, il est impossible de ne pas considérer qu'ils reposent sur une technologie « méta », ou transversale, qui influence *tous* les domaines de l'activité humaine. Il ne s'agit pas d'une invention qui résout un problème technique dans un domaine particulier, mais d'une transformation générale de toutes les activités, quels que soient leur nature et leur objectif. Médecine, enseignement, art, administration publique, entreprise, télécommunications, transports, banque, économie, finance, armée, photographie, archivage, création littéraire, musicale et plastique, sport, gestion des patrimoines. Même l'invention de l'écriture n'a pas eu cette extension, même si c'est peut-être la seule comparable sous ce rapport, avec l'électricité.

modité, leur précision sont dictées par les buts “objectifs” qu’il invente à son gré, plutôt que par des désirs et des besoins subjectifs. Outils et instruments sont si bien objets-du-monde qu’ils peuvent servir de critère pour classer des civilisations entières¹ » – et il y a fort à parier que la nôtre sera rétrospectivement vue comme celle du numérique.

Mais même considéré à chaque fois comme outil (plus perfectionné, plus précis, plus puissant que les autres), le numérique, et tous les dispositifs qu’il alimente, est loin de se résumer à cette instrumentalité qui s’extériorise dans des buts « objectifs », et c’est là que la partition arendtienne se révèle impropre à décrire notre monde nouveau. Ainsi on voit par exemple, pour reprendre l’échelle de temporalité qui est celle d’Arendt, que l’instantanéité qui est son sceau ne *défie* rien, car elle n’est pas *production* de quelque chose ; elle est pur rapport au monde. En lui conservant son rôle purement instrumental, Arendt reste fidèle à la conception marxienne de l’outil : « Le moyen de travail est une chose ou un ensemble de choses que l’homme interpose entre lui et l’objet de son travail comme conducteur de son action². » Mais précisément : abolissant temps et distance, les dispositifs numériques sont des outils d’un autre genre résolument nouveau. Ce sont non plus seulement des outils de *médiation du monde*, comme l’étaient les outils traditionnels, mais des outils de *prolongement et d’amplification de la vie psychique* dont la *visée* même est d’être pratique, c’est-à-dire agréable à la vie psychique ; le but « objectif » reste certes nécessaire, mais devient secondaire. Il suffit à une application numérique d’être agréable en quelque manière pour que ce soit une bonne raison de l’adopter, l’utilité réelle venant ensuite. En cela, on peut dire que le moteur de l’extension du numérique apparaît comme fondamentalement *libidinal*, au sens large : il va dans le sens du désir, il vise l’agrément, et ce, de la manière énergétiquement la plus économique possible³. Sa force, sans précédent dans l’histoire de la technique, est précisément de savoir épouser les contours de notre vie psychique, en s’y fondant et en s’y lovant, pour rendre toutes les tâches instrumentales *agréables*, au point de faire de cet agrément l’incitation première à leur utilisation. La séduction des dispositifs numériques en général vient de ce que toutes les fonctions « objectives » (qui font qu’elles permettent d’accomplir quelque chose dans le monde) sont désormais attachées à la vie subjective par le charme du « pratique » et la puissance de son envoûtement libidinal.

1 CHM p. 196. Marx faisait la même remarque : « Les vestiges des anciens moyens de travail ont pour l’étude des formes économiques des sociétés disparues, la même importance que la structure des os fossiles pour la connaissance de l’organisation des lignées animales éteintes. » (*Le Capital*, I, 3^e section, Œuvres, Économie, I, La Pléiade, Paris Gallimard, 1965, p. 730, trad. mod.)

2 *Ibid.*, p. 729.

3 Je n’emploie donc pas l’adjectif *libidinal* au sens sexuel de Freud, mais dans son sens large et générique de ce qui séduit par sa promesse de plaisir, de ce qui, d’une manière générale, paraît agréable. Un objet libidinal est ainsi un objet qui s’adresse à nous en tant qu’êtres de plaisirs, pas en tant qu’êtres rationnels.

Pour rendre compte de la puissance inédite de cet attachement libidinal au numérique, je parlerai de la dépendance à un *principe de commodité*, qui fait aller chaque fois au plus commode, au plus économique, au plus fluide, au plus *pratique*. L'attachement au pratique est le moteur subjectif le plus puissant de l'extension du numérique. Mais que veut dire être *pratique*? « Pratique » est une déclinaison *subjective* du rapport moyen-fin. Il s'agit de satisfaire un but de la manière la plus *commode* et confortable possible, ce qui peut impliquer des facteurs temporels (rapidité), psychiques (actes mentaux simples ou routiniers), ergonomiques (manipulabilité), économiques et matériels. Le caractère pratique de la relation instrumentale s'évalue par rapport à la dépense psychique et physique de l'utilisateur. C'est un concept énergétique : ce qui coûte subjectivement le moins en dépense psychique, corporelle et matérielle est le plus pratique. Or, il est indubitable que le numérique est pratique en ce sens : sous tous ses aspects, il est l'outil le plus économique – raison pour laquelle il s'impose si facilement, peu y résistent, encore moins y renoncent. Cette tonalité subjective du principe instrumental traverse désormais tous les rapports au monde. Séduits par le caractère pratique du numérique, les individus sont désormais enveloppés par le principe de commodité qui de plus en plus gouverne leur existence. Dans le domaine du numérique, la commodité règne en maître.

Pour en revenir à Arendt, s'il fallait nommer une catégorie du *faire* sous laquelle ranger cet usage « psychique » du numérique – réseaux sociaux, jeux en ligne, messageries instantanées, *likes*, notations immédiates, furetage, etc. –, il faudrait sans doute introduire celle d'*occupation*. *Travail, œuvre, action*, restent reliés en quelque manière à l'objectivité du monde ; l'occupation, elle, est centrée sur le pôle subjectif de l'activité, elle est prioritairement reliée à la vie psychique. S'occuper, ce n'est que secondairement intervenir dans le monde ; c'est avant tout meubler sa vie psychique d'activités qui, précisément, *l'occupent* : il s'agit d'occuper son espace mental comme une armée occupe un territoire étranger. C'est en cela que ces activités sont fondamentalement libidinales : on le fait parce que ça nous plaît, quelles que soient par ailleurs les résistances intellectuelles que l'on puisse soi-même éprouver à cet égard (exprimées par exemple dans la plainte récurrente du caractère excessivement chronophage de ces occupations). C'est la raison pour laquelle *l'occupation*, et le numérique psychique en général, se laissent si facilement guider par le principe de commodité. On s'adonne à ses occupations dans une sorte d'abandon hédoniste de l'esprit, que ce soit par inertie ou par dilection, mais toujours dans une forme d'agrément fondamental qui exprime un accord de l'esprit avec lui-même, ce qu'on peut appeler une expérience de *confort*.

Par rapport à l'outil traditionnel, l'outil numérique a en quelque sorte corrigé sa direction d'ajustement : l'outil n'est plus seulement (et souvent, même plus prioritairement) dirigé vers le monde que vers celle ou celui qui l'utilise, et ce moins pour lui être *utile* que pour lui être *agréable*. Lorsque des employés sont d'accord

de se faire implanter une puce pour avoir plus commodément accès à leur place de travail et à tous les services afférents, la commodité supplante l'utilité, fût-ce au prix d'une désutilité plus grande encore, mais d'abord inapparente à l'usager : car ce genre de puces fait exemplairement partie de ces « *dual-use technologies* » ou technologies ambivalentes qui, à la fois séduisent par leur aspect pratique, mais peuvent également servir de tout autre but, comme une surveillance et un contrôle accrus. Dans ces dispositifs, l'utilité n'a pas disparu, naturellement, car aucun outil ne pourrait s'imposer s'il n'était en quelque manière *utile*, pas plus qu'une valeur d'échange ne peut se réaliser si elle ne se réfère à quelque valeur d'usage. Mais soit leur commodité produit une *illusion* quant à leur utilité réelle, soit elle *masque* leur ambivalence aux yeux de leur utilisateur. Une entreprise telle que Facebook a fait de cette ambivalence masquée le cœur de son *business model*, puisque l'immense valeur boursière de ce type de sociétés repose tout entière sur la commodité qu'offre l'application à ses utilisateurs en matière de communication, archivage, partage d'informations, alors que cet ensemble de fonctions n'est que *l'appât* à l'immense opération planétaire d'extraction de données qui sert des fins tout autres que celles pour lesquelles l'utilisateur les emploie. Ceci nous mène au demeurant au cœur de la rupture qu'implique le numérique dans l'histoire des techniques. Car si les outils numériques ne signifiaient que l'avènement du principe de commodité dans l'univers de la rationalité instrumentale, ils ne seraient effectivement rien d'autre que des outils plus pratiques que les autres, au sens qui vient d'être défini, tout en étant plus efficaces. Mais le principe de commodité que nous venons de mettre en exergue ne fait que rendre compte du moteur *subjectif* de l'extension du numérique, pas de la nature propre de celui-ci : or, c'est elle qui est absolument inédite dans l'histoire de l'humanité, qui est identiquement l'histoire de ses outils.

LA DOUBLE FINALITÉ DES OUTILS NUMÉRIQUES

Une question désormais classique à propos des outils numériques consiste en effet à savoir si, du silex préhistorique au silicium de la *Silicon Valley*, il y a rupture ou continuité, et sous quel rapport. Je continue d'utiliser ici le terme de *numérique* pour désigner l'ensemble des outils *connectés* qui de ce fait génèrent des données agglutinées et gérées par des algorithmes, et codées pour pouvoir être lues par des ordinateurs. J'adopte donc une définition pragmatique du numérique, centrée sur *l'usage* qu'en font les individus. Or, sous ce rapport, un trait de la technologie numérique semble décisif, et inédit. Tous ces outils numériques ne fonctionnent que par la grâce du système économique, juridique, technique et commercial qui les rendent matériellement possibles ; et ce non seulement quant à leur production et mise sur le marché, ce qui est le cas de tous les outils, mais dans leur utilité effective

elle-même. Contrairement aux outils classiques, ce qui les rend utiles et pratiques *est* leur connexion au dense réseau des données que génère l'utilisation de ces outils eux-mêmes : c'est *parce que* l'outil est connecté au dense réseau des données qu'il est si pratique. Il est important de noter ici que cette infrastructure n'apparaît pourtant pas au point de vue de l'utilisateur. En tant que simple utilisateur, celui-ci profite en effet des dispositifs numériques comme d'autant d'outils perfectionnés qui lui rendent la vie plus facile sous tous ses aspects moyens-fins : le numérique se manifeste à lui sous son aspect instrumental. Un déplacement de point de vue est donc nécessaire pour faire apparaître le *système* – c'est-à-dire l'ensemble complexe de ce qui rend non seulement *possible* l'utilisation de ces outils, mais qui rend ceux-ci *utiles* –, car jamais le système n'apparaît *en tant que tel* à l'utilisateur. Ce qui, une fois ce changement de perspective opéré, se découvre alors, c'est que le système poursuit ses propres fins, qui ne sont *pas* les fins de l'utilisateur. Sous son apparence banale de vérité d'arrière-plan que nous semblons tous avoir intégrée, ce constat révèle en réalité une vérité absolument inédite dans l'histoire des techniques : pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, *l'homme utilise des outils qui ne sont pas faits pour l'usage qu'il en fait*. Qu'est-ce à dire ?

Reprenons l'exemple d'une entreprise comme Facebook. Ses usagers *utilisent* sa plateforme comme instrument de communication, de diffusion d'informations, d'archivage ou de mobilisation. Telle est son utilité, parmi d'autres encore, pour l'utilisateur. Mais elle est *faite* pour autre chose, à savoir : pour extraire un maximum de données possibles – c'est désormais un lieu commun de le dire. Cela veut dire toutefois qu'une *double finalité* traverse les outils numériques, laquelle se laisse caractériser par les deux points de vue distincts de *l'outil* et du *système*. Telle est en effet leur structure fondamentale :

- En tant *qu'outil*, apparaît leur simple instrumentalité, en laquelle Heidegger par exemple voyait l'essence de la technique prémoderne. Les fins y sont à chaque fois celles de l'utilisateur. Marx et Arendt avaient à cet égard, nous l'avons mentionné, la même conception. Sous ce rapport, le thermomètre au mercure et nos applications météo sont identiques : ce sont des outils qui servent un but, ils sont donc utiles et adaptés à leur fin. En l'occurrence, l'application numérique est, sous de nombreux aspects, effectivement bien plus *pratique* que son ancêtre analogique : pas besoin de sortir ou de se déplacer pour voir la température, elle prédit pour n'importe quel point de la planète le temps du jour et son évolution à l'heure près, etc. Ce sont donc des outils *pratiques*, ils facilitent la vie – c'est pour cela que nous les utilisons si volontiers. De ce point de vue-là, il n'y a donc pas de différence d'essence entre l'outil traditionnel et l'outil numérique : ce sont effectivement des instruments au service d'une fin utile pour l'utilisateur.

- En tant que *système*, apparaît cette fois la gigantesque accumulation, mise en forme, gestion et exploitation de données connues sous le nom de *Big Data*. Quelle que soit la manière dont sont finalement utilisées ces données, le but du système est d'abord de les produire, puis de les extraire, y compris, naturellement, à des fins étrangères à l'utilité immédiate de l'outil tel qu'utilisé par l'utilisateur. L'extrême majorité des outils numériques ne marchent *que* par cette extraction massive, dont le résultat est précisément ce qui rend ces outils si pratiques. Les applications d'évaluation, de recommandation, de comparaison, mais aussi les GPS ou les réseaux sociaux ne fonctionnent dans leur principe même que par extraction et mise en relation de données, sans lesquelles l'outil n'existerait même pas.

Cela veut dire que constitutivement, congénitalement, une *double finalité* traverse les outils numériques : la finalité instrumentale *pour l'utilisateur*, et la finalité instrumentale *pour le système*. Ces deux finalités sont à la fois indissociables, car elles s'alimentent techniquement l'une l'autre, et divergentes dans leurs objectifs. Le législateur européen le sait bien, lui qui en 2018 a rédigé le RGPD (Règlement général sur la protection des données) précisément pour protéger le citoyen contre une finalité qui n'est pas la sienne et qui le menace en flux continu. L'existence du RGPD est la preuve – comme la serrure est la preuve de l'inclination à voler – que dans le moment même où l'utilisateur utilise son outil numérique, il se trouve lui-même instrumentalisé, à son insu, au profit d'une fin qui lui échappe. Telle est la structure générale des outils numériques, et voilà qui est absolument inédit dans l'histoire de la technique. C'est le dernier coup de génie du capitalisme qu'il faut bien appeler libidinal : avoir réussi à imposer, par la force d'attraction propre au principe de commodité, un immense dispositif instrumental qui sert les fins du système, tout en les masquant sous le voile libidinal des satisfactions individuelles.

Cette double finalité n'est pas une *ruse possible* du système, c'est son essence même. En tant que telle, elle n'a pas son équivalent dans les interactions naturelles, ce qui justifie au demeurant que l'on consacre à la confiance médiatisée par le numérique des analyses spécifiquement dédiées : le modèle traditionnel de la confiance interpersonnelle ne saurait être un point de départ adéquat pour analyser la confiance dans le contexte numérique. Certes, dans le monde de la vie, un individu peut toujours en tromper un autre, utiliser à son profit des informations qui lui ont été confiées ou contribuer à son insu à un projet qu'il ne connaît pas, voire favoriser involontairement son ennemi ; mais ce sont là à chaque fois des dérives par rapport à ce qui est normalement attendu, des écarts à la norme qui ne pourraient pas devenir la règle générale de nos interactions naturelles, sous peine de devenir un monde littéralement invivable, un monde de diables. La communication naturelle est certes familière de ces ruses, mais elles ne sauraient constituer son essence. Il

ne s'agit naturellement pas de dire que le numérique serait en quelque manière que ce soit diabolique, ou que la malveillance y serait la norme ; mais plutôt de mettre en évidence que la double finalité qu'elle impose aux usagers est le principe de son fonctionnement même, dans une mesure qui est absolument étrangère à la communication naturelle. C'est *parce que* le système numérique se nourrit nécessairement d'une masse de données, et en particulier de données personnelles, qu'il peut être utile et pratique, et étendre ainsi son empire sans obstacle. Les mises en garde sur la double finalité des outils numériques sont de peu de poids face au caractère *pratique* de ces dispositifs, qui emporte toutes les résistances – puissance irrésistible du principe de commodité. La double finalité lui est vitale, comme lui est vital de l'occulter : en facilitant sans cesse l'expérience utilisateur, il rend toujours davantage invisible l'infrastructure qui la rend possible, et *dispense* (mais *n'empêche* pas : le coût d'acquisition de cet apprentissage semble toutefois disproportionné aux usagers, et inutile) chacun d'avoir les connaissances requises pour maîtriser techniquement cette expérience ; de sorte qu'en naviguant sur Internet, nous ne savons pas ce que nous faisons. Cette ignorance organisée est l'alliée la plus sûre de l'extension du principe de commodité.

Les deux finalités qui constituent les outils numériques, bien que divergentes, n'évoluent donc pas sur des voies cloisonnées l'une de l'autre. Tout au contraire : elles sont si solidement intriquées qu'aucune des deux ne pourrait se déployer sans l'autre : car, comme on vient de le voir, leur caractère pratique est directement lié à l'extraction des données qui alimente le système. Le fil invisible qui les tient indissolublement ensemble, ce sont les *traces* que laisse derrière elle « l'exposition du moi¹ » à laquelle contraint le fonctionnement même du système : nous sommes en permanence obligés de livrer des données pour jouir du moindre outil numérique, que ce soit en accédant à Internet ou pour faire fonctionner n'importe quel objet connecté. Par cette obligation préalable – sorte de passage imposé au désir –, le système fabrique son propre carburant, à savoir les *profils*, sorte de peau numérique adhérant aux individus que l'industrie des *Big Data* se consacre à cerner au plus près en multipliant les dispositifs connectés autour de nous, et ce afin de relever toutes les traces possibles susceptibles de l'informer sur nos habitudes et comportements. L'exposition de soi, ce n'est donc pas seulement l'exposition explicite telle qu'elle a lieu sur les réseaux sociaux, mais aussi et surtout l'exposition *obligée* – mais discrète, se déroulant dans le face-à-face intime avec son écran, lors de chaque connexion – qui seule permet de jouir des outils numériques. Sans compter le flot de métadonnées que génère à notre insu la plus subreptice utilisation des dispositifs connectés. C'est le sang du système, dont nous sommes le

¹ J'emprunte cette heureuse expression à Bernard Harcourt, qui a notamment analysé en détail les pratiques d'extraction de données des géants du commerce : Bernard Harcourt, *Exposed. Desire and Desobedience in the Digital Age*, Harvard University Press, 2015.

cœur vivant. Le principe de commodité suscite une adhésion libidinale qui permet ainsi de nous laisser vampiriser sans douleur par un système qui nous rendra exsangue : car il n'est pas sûr que ce système biface reste sans suite.

Mais avant d'en venir aux conséquences de longue portée du devenir numérique de nos sociétés, j'aimerais revenir sur le moteur libidinal de la soumission au système pour l'éclairer d'une autre lumière. Je prendrai ici pour guide les analyses d'Herbert Marcuse qui, sur la base des réflexions canoniques de Freud sur le rapport de la psyché et de la société, établissait lui aussi un lien interne entre subjectivité et système social.

LA NOUVELLE ÉCONOMIE PSYCHIQUE DU NUMÉRIQUE : RETOUR SUR LE CONCEPT DE DÉSUBLIMATION RÉPRESSIVE DE MARCUSE

Bien avant l'avènement du numérique et même de l'informatique, le philosophe allemand exilé aux États-Unis Herbert Marcuse illustre ainsi, dans un texte de 1941, le nouveau rapport de l'individu vivant à l'ensemble du système technique :

« Prenons un exemple simple. Un homme voyageant en automobile sur une longue distance détermine son itinéraire au moyen d'une carte autoroutière. Les villes, les lacs et les montagnes y apparaissent comme des obstacles devant être contournés. La campagne y est organisée et conçue en fonction des autoroutes : ce que le voyageur y trouve n'est plus qu'un produit dérivé ou une annexe à l'autoroute. Divers panneaux indiquent au voyageur quoi faire et quoi penser ; ils se chargent même d'attirer son attention vers les beautés de la nature ou vers les vestiges de l'histoire. D'autres ont déjà pensé pour lui, et cela peut-être dans son meilleur intérêt. Des aires de stationnement ont été aménagées là où la perspective est la plus étendue et la plus impressionnante. Des publicités géantes lui indiquent quand s'arrêter et où trouver l'endroit idéal pour une pause bienfaisante. Et tout cela est sans aucun doute à son avantage, sa sécurité et son confort ; il obtient ce qu'il désire. Le commerce, la technique, les besoins humains et la nature sont unis dans un mécanisme rationnel et opportun. Réussira mieux celui qui suivra ces indications, subordonnant du coup sa spontanéité au savoir anonyme qui a tout arrangé pour lui¹. »

¹ Herbert Marcuse, « Quelques implications sociales de la technologie moderne », *Tumultes*, 2001/2, n° 17-18, p. 17-18. (L'article original a paru en 1941).

Depuis, les GPS ont remplacé les cartes routières, mais les paysages autoroutiers sont désespérément les mêmes. On reste toutefois stupéfait par l'acuité du diagnostic qui, à l'ère du numérique, n'a rien perdu de sa force conceptuelle : la continuité et la fluidité de notre expérience (et donc la poursuite du moindre de nos buts quotidiens) est assurée au prix d'une soumission aux injonctions d'un système qui conditionne et organise par avance tous les champs de cette expérience. Marcuse a bien vu l'économie psychique qui sous-tend tout ce système : ce que l'individu perd en spontanéité subjective, le système objectif le lui rend en sécurité et en confort. Sera désormais rationnel le comportement capable de s'ajuster aux prescriptions du système technique face auxquelles toute liberté d'action apparaît comme excentrique, et pour tout dire irrationnelle, puisque l'individu apprend vite que la soumission à l'appareil est le seul moyen d'obtenir la fin visée. La rationalité de l'individu est mimétique à la rationalité de l'appareil : il doit en épouser les directives, se soumettre à ses réquisits. Le système objectif s'installe ainsi progressivement mais inexorablement dans le lit de la vie subjective.

À l'époque où il écrivait ce texte, Marcuse ne disposait pas encore de l'expression « désublimation répressive », qu'il développera quelque dix ans plus tard, mais il en pressentait parfaitement le concept : « Les relations entre les hommes elles-mêmes sont de plus en plus médiatisées par la mécanisation. Cependant, les machines qui facilitent les contacts entre personnes interceptent et absorbent leur libido, la détournant de cette sphère trop dangereuse où les hommes sont libres de l'emprise sociale¹. » La raison étant subordonnée aux standards externes de la société, « la pensée rationnelle est en voie d'être transformée d'une force critique en une force d'ajustement et de conformité² », avec pour bénéfice l'intégration à la vie sociale ; de sorte que par cette mécanique du conformisme, les individus, dépouillés de leur individualité, contribuent à la perpétuation de l'ordre établi qui leur offre des buts qui sert *son* intérêt, pas le leur : « Tout concourt afin que les instincts, les désirs et les pensées des hommes soient canalisés en vue de nourrir l'appareil³. » Ce qui intéresse Marcuse dans ce texte remarquable, c'est *l'issue logique* de ce processus où la spécialisation rationnelle des fonctions, incarnée dans une bureaucratie (publique et privée) objective et impersonnelle, accroît la rationalité de la soumission : l'autonomie individuelle qui, à l'origine du libéralisme des Lumières, était une force critique s'exerçant contre l'autorité extérieure au nom de potentialités réprimées par la société, s'est muée en valeur privée reposant, comme l'avait déjà vu Tocqueville, sur l'acquiescement et la résignation. Marcuse n'analyse certes pas le rôle quasi mécanique qu'a joué l'avènement politique et juridique des droits individuels dans

1 « Quelques implications sociales de la technologie moderne », p. 19.

2 « Quelques implications sociales de la technologie moderne », p. 22.

3 « Quelques implications sociales de la technologie moderne », p. 19.

toutes les démocraties modernes, mais il voit que l'idéal de liberté et d'épanouissement personnel (au sens du jeune Marx) s'est étiolé en confort privé, en phase avec les réquisits du système. On est passé des valeurs de résistance et d'autonomie à celles de docilité et d'adaptation. Les éléments progressistes qui étaient liés à l'idée de personnalité et à ses idéaux libéraux sont désormais perdus¹.

Le diagnostic général de Marcuse se fait en termes de *perte de transcendance* : dans un univers où l'accomplissement individuel a fait place à la quête d'efficacité, la recherche d'épanouissement à la compétition, ce qui disparaît, ce sont « les éléments qui transcendent[ai]ent les schémas établis de pensée et d'action² ». C'est au demeurant ce même constat d'une répulsion de la raison moderne pour la transcendance, caractéristique de « l'empirisme total » de la science moderne, qui justifiera son jugement dévastateur sur la philosophie analytique du langage ordinaire (Wittgenstein, Ryle, Austin) : « Une nouvelle idéologie est en train de se développer qui se propose de décrire ce qui est en cours (et le sens qu'il faut lui donner) en éliminant les concepts qui permettraient de comprendre ce qui est en cours (et le sens qu'il faut lui donner)³. » La rationalité technologique exclut les valeurs transcendantes au nom de la *matter-of-factness*, c'est-à-dire de la *factualité* ou de la valeur prééminente de l'état de fait. En érodant le sens de la transcendance et l'esprit critique qui va avec, on érode aussi le sens pour les potentialités bloquées et les alternatives possibles au profit des « schémas organisationnels et psychiques » dictés par un appareil pour qui la prévisibilité est une valeur cardinale de son fonctionnement. C'est ainsi que la valeur critique de l'individualisme originaire s'est

1 Voir à ce propos, Herbert Marcuse, « Le caractère affirmatif de la culture », in : *Culture et société*, Paris, éd. de Minuit, 1970, p. 103-148. Marcuse décrit dans cet article de 1937 la genèse (l'ascension et la chute) de l'intériorité idéaliste valorisée par la culture bourgeoise, qui incite à trouver le bonheur au sein de la situation existante. Comme elle prône le retrait de l'individu conquérant, cette culture devient affirmative du système. « L'intériorisation, qui est la conversion des instincts et forces explosives de l'individu en domaines de l'âme, a été l'un des ressorts les plus puissants de l'assujettissement » (p. 140).

2 « Quelques implications sociales de la technologie moderne », p. 26.

3 Herbert Marcuse, *L'Homme unidimensionnel*, trad. de Monique Wittig, Paris, éditions de Minuit, 1968, p. 202. Marcuse considère ce programme philosophique comme la preuve du « sado-masochisme académique, de l'auto-humiliation, de l'auto-dénonciation des intellectuels dont le travail ne débouche pas sur des réalisations scientifiques, techniques (ou autres de cette sorte) » (HU 196). Il dépiste des traits autoritaires, pontifiants, intimidants et condescendants chez Wittgenstein, par exemple dans son emploi de la deuxième personne de l'impératif, caractéristique des *Investigations philosophiques* (« Ne pense pas que[...] ! »). Plus fondamentalement, il s'en prend à cette conception d'une philosophie rivée au langage ordinaire et qui « laisse toute chose en l'état », selon le mot de Wittgenstein. Pour Marcuse, cette philosophie « se soumet totalement à la règle des faits établis – il s'agit seulement des faits linguistiques, mais c'est à la société qui parle ce langage qu'on nous dit d'obéir » (HU 201). Elle fait profession de faire abstraction du négatif, en décontextualisant méthodologiquement le langage et en le privant de toute son épaisseur historique et critique de sens. Or, « les concepts philosophiques tendent à une dimension de sens et de fait telle qu'ils puissent élucider *du dehors* les phrases ou les mots atomisés du discours ordinaire » (HU 203). En conséquence, l'assiette de réalité sur laquelle repose la philosophie analytique, positiviste par nature, est une réalité mutilée. Il faut lire et relire Marcuse!

pervertie en mimétisme de l'ordre existant, dans une sorte d'inédite réconciliation technologique de l'individu avec ce qui le domine.

L'apport psychanalytique, absent de ce texte de 1941, va permettre à Marcuse, dans *Éros et civilisation* (1955) puis dans *L'Homme unidimensionnel* (1964), de mettre en évidence le *mécanisme psychique* qui sous-tend ce qui jusque-là n'apparaissait que comme la *logique* du processus d'adaptation aux formes de vie établies. De ce fait, se trouvera mis à jour le laboratoire affectif où la liberté révélera son contenu répressif. Le cadre théorique hérité de Freud est simple : toute culture repose sur une sublimation fondée sur la répression des pulsions ou des « instincts fondamentaux de l'homme », lesquels visent une « satisfaction intégrale des besoins¹ » qui rendraient toute vie sociale impossible. Le report de la satisfaction est donc la condition psychique nécessaire de la socialisation. Telle est la loi du *principe de réalité*, opposé au *principe de plaisir* : « L'adaptation du plaisir au principe de réalité implique l'assujettissement et le détournement de la force destructrice de la satisfaction instinctuelle, de son incompatibilité avec les normes et les relations sociales, et par-là même, implique la transsubstantiation du plaisir lui-même². » La maîtrise de la nature extérieure ne s'obtient donc qu'au prix de la réorganisation de la nature intérieure, en congruence avec un système de domination institutionnalisé et continûment reproduit. C'est pourquoi Marcuse juge que les catégories psychologiques de Freud sont immédiatement politiques : les processus psychiques individuels sont façonnés par un principe de réalité qui leur donne une forme socialement acceptable. Comme il le dit dans sa *Préface*, ce sont désormais « les forces sociales qui déterminent la Psyché³ », autre manière de dire que la subjectivation est dépendante du système de domination politique. Qu'aurait-il dit à l'heure de l'emprise des industries numériques privées qui s'immiscent dans le moindre de nos agissements ?

Sur cette thèse freudienne d'un conflit essentiel entre l'individu et la société, la nouveauté conceptuelle qu'apporte Marcuse est double. D'une part, il distingue – ce que Freud n'a pas fait – entre *répression nécessaire* et *sur-répression*, distinction qui sera le pivot critique de sa théorie de la société : si une dose de répression est certes nécessaire à l'édification de toute civilisation, il y a une part de répression supplémentaire qui ne sert qu'à la reproduction du système de domination lui-même. « Alors que n'importe quelle forme du principe de réalité exige déjà un contrôle répressif extrêmement étendu et intense sur les instincts, les institutions historiques spécifiques du principe de réalité et les intérêts spécifiques de la domination introduisent des contrôles additionnels par-dessus ceux qui sont indispensables à toute association

1 Herbert Marcuse, *Éros et civilisation*, trad. de J.-G. Nény et B. Fraenkel, Paris, éditions de Minuit, 1968, p. 23.

2 *Éros et civilisation*, p. 25.

3 *Éros et civilisation*, p. 9.

humaine civilisée. Ces contrôles additionnels naissant des institutions spécifiques de la domination sont ce que nous appelons sur-répression¹. »

Sans doute Marcuse aurait-il pu donner en exemple de sur-répression l'organisation patriarcale de la société, car les restrictions qu'elle impose à l'ordre social ne servent qu'à assurer une certaine forme de domination, et non la coexistence en tant que telle. Cette distinction inédite entre répression et sur-répression (manifestement calquée sur la distinction marxienne entre valeur et plus-value²) est stratégiquement déterminante : elle permet en effet à Marcuse d'envisager la possibilité, ignorée par Freud, d'un *principe de réalité non-répressif*, où la répression n'excéderait pas ce qui est strictement requis pour permettre la coexistence pacifiée des individus.

D'autre part, il identifie, dans un esprit cette fois plus proche de Heidegger³ que de celui de Freud, le principe autour duquel s'organise le principe de réalité spécifique aux sociétés modernes et en commande l'évolution : il s'agit de ce qu'il identifie comme principe de *rendement*. À l'instar de Marx, Marcuse voit dans le *travail* le symptôme le plus éclatant de son emprise sur le monde contemporain :

« Les hommes ne vivent pas leur propre vie, mais remplissent des fonctions préétablies. Pendant qu'ils travaillent, ce ne sont pas leurs propres besoins et leurs propres facultés qu'ils actualisent, mais ils travaillent dans l'aliénation. Dans la société, le travail devient alors général, comme les restrictions imposées à la libido : le temps de travail, qui représente la plus grande partie de la vie de l'individu, est un temps pénible, car le travail aliéné c'est l'absence de satisfaction, la négation du principe de plaisir. La libido est détournée vers des travaux socialement utiles où l'individu ne travaille pour lui-même que dans la mesure où il travaille pour l'appareil, engagé dans des activités qui ne coïncident, la plupart du temps, ni avec ses propres facultés ni avec ses désirs⁴. »

C'est du Marx exprimé en Freud !

La vie érotique s'identifie ainsi à la vie sociale, où la division du travail rend la domination objective et impersonnelle, prescrivant notamment une nouvelle temporalité où même le temps de « loisirs » est assujéti à la logique du rendement (soit

1 *Éros et civilisation*, p. 44.

2 *Value et surplus-value* en anglais.

3 Heidegger fut son directeur de thèse de 1928 à 1932, à l'époque où il essayait de construire un marxisme phénoménologique, dont témoignent encore ses *Contributions à une phénoménologie du matérialisme historique* (*Schriften I, Frühe Aufsätze*), projet qu'il abandonnera finalement. La thèse paraîtra sous le titre *L'Ontologie de Hegel et la théorie de l'histoire*.

4 *Éros et civilisation*, p. 50.

qu'on se soumette à une industrie du loisir, soit qu'on l'utilise pour « recharger les batteries », entraînant le principe de plaisir lui-même dans une logique d'aliénation. Cela, Marx l'avait déjà dit; dans un autre vocabulaire certes, mais il l'avait déjà dit. Ce que Marcuse éclaire désormais d'un jour nouveau, c'est le mécanisme psychique qui préside à cette forme d'asservissement consenti, où l'individu finit par « aimer ce qui existe dans le monde de l'aliénation¹ » (ce à quoi éduquent identiquement aujourd'hui, dit-il, la science *et* la religion). Car il y a là, d'un point de vue *logique*, un profond mystère, qui ne peut trouver sa résolution que par un mécanisme *affectif*: « L'excuse de la pénurie, qui a justifié depuis le commencement de la civilisation la répression institutionnalisée, s'affaiblit au fur et à mesure que le savoir de l'homme et sa domination sur la nature accroissent les possibilités qu'il y a de satisfaire les besoins humains avec un minimum de labeur. La pauvreté qui règne encore dans de vastes zones du monde n'a plus comme cause principale la pauvreté en ressources humaines et naturelles, mais la manière dont elles sont distribuées et utilisées². » Au demeurant, bien plus tard, les travaux d'Amartya Sen ont montré que ce n'est jamais l'absence de ressources qui cause famines et pauvreté : celles-ci ont toujours été un problème *politique* de répartition des ressources, pas un problème matériel de pénurie. Cet éclairage rétrospectif donne encore plus de poids à la thèse de Marcuse : la rationalité du rendement qui a créé une abondance de richesses devient tout bonnement irrationnelle si elle ne sert pas la satisfaction des besoins humains. À la contradiction marxienne entre forces productives et les rapports de production, Marcuse substitue « la contradiction entre les possibilités de libération et la réalité de la répression³ », contradiction qui montre, désormais, l'irrationalité de la société dans son ensemble – constat par lequel s'ouvre son livre ultérieur, *L'Homme unidimensionnel*. Du point de vue du *système*, c'est justement la proximité de la réalisation de l'idéal de dépassement de la pénurie, laquelle justifie la contrainte, qui renforce rationnellement la nécessité du *contrôle*, un contrôle qui s'exerce « non plus tant sur les instincts que sur la conscience qui, si elle était laissée libre, pourrait déceler le travail de la répression dans une satisfaction des besoins plus grande et meilleure⁴ ». La répression sert donc désormais la domination

1 *Éros et civilisation*, p. 71.

2 *Éros et Civilisation*, p. 87-88. Dans des accents rappelant le tout jeune Marx comme celui du « Fragments sur les machines » des *Grundrisse* (puis la *Critique du Programme de Gotha*), Marcuse note : « La rationalisation et la mécanisation du travail tendent à diminuer la quantité d'énergie instinctuelle canalisée vers le labeur (travail aliéné), libérant ainsi de l'énergie pour la réalisation des objectifs fixés par le jeu libre des facultés individuelles », ce qui ouvre l'horizon vers la possibilité d'une satisfaction sans labeur, hors du travail aliéné : « Dans les conditions "idéales" de la société industrielle avancée, l'aliénation serait supprimée par l'automatisation du travail, la réduction du temps de travail à un minimum et l'interchangeabilité des fonctions » (*Éros et civilisation*, p. 137).

3 *Éros et civilisation*, p. 94.

4 *Éros et civilisation*, p. 89.

elle-même, non la libre coexistence des individus. Telle est, au fond, la rationalité endogène du système, muée en irrationalité. Mais comment se fait-il alors que les individus y adhèrent si massivement? Pourquoi apparaissent-ils si *réconciliés* avec un système qui les domine? La réponse de Marcuse sera riche d'enseignements pour l'emprise du numérique lui-même.

Cette réponse ne se trouve toutefois pas dans *Éros et civilisation*, qui est essentiellement consacré à l'idée d'une société non-répressive, à laquelle Marcuse consacrait des pages gonflées d'une énergie critique dont on n'avait plus d'exemple depuis la *Critique du programme de Gotha* de Marx. Il y montrait globalement combien une nouvelle érotique de la répression, qui aurait abandonné la sur-répression au profit d'une « sexualité vraiment polymorphe¹ », contribuerait à une nouvelle économie psychique, favorisant « le jeu libre des besoins et des facultés individuels² ». *L'Homme unidimensionnel*, sans changer de cadre d'analyse, va établir un diagnostic plus mordant sur le monde de la société industrielle avancée, et apporter une explication psychique de cette pseudo-réconciliation entre individu et système. Il est frappant à cet égard de constater que, anticipant les analyses de Foucault, le premier chapitre du livre s'intitule « Les nouvelles formes de contrôle » : la thèse fondamentale en est que, loin de libérer les individus, la rationalité technologique convertit la liberté en instrument de domination, restreignant l'espace de pensée négative ou de négativité qui permettrait à chacun de s'opposer au système et de lui opposer des formes de vie alternatives. À la bidimensionnalité de l'état de fait et de la négativité, se substitue l'unidimensionnalité de l'apologie de l'état de choses existant : « Les produits endoctrinent et conditionnent; ils façonnent une fausse conscience insensible à ce qu'elle a de faux. Et quand ces produits avantageux deviennent accessibles à un plus grand nombre d'individus dans des classes sociales plus nombreuses, les valeurs de la publicité créent une manière de vivre. C'est une manière de vivre meilleure qu'avant et, en tant que telle, elle se défend contre tout changement qualitatif. Ainsi prennent forme la pensée et les comportements unidimensionnels³. » De manière analogue à ce qui se passe dans le positivisme des sciences et des sciences humaines, on assiste à la négation de tous les éléments

1 *Éros et civilisation*, p. 184. Qu'on ne s'y méprenne pas : en exemple de la sexualité polymorphe, Marcuse cite le *Banquet* de Platon, où l'amour est cette relation transitive qui amène corps à se dépasser dans l'esprit, « dans une ascension continue depuis l'amour corporel d'une personne jusqu'à celui des autres, jusqu'à l'amour du beau travail et celui du beau jeu, et finalement jusqu'à l'amour du beau ». L'idée d'une vie sociale érotique n'a rien à voir avec l'idéal d'une jouissance débridée à laquelle les lecteurs paresseux ou superficiels (Michel Onfray par exemple, qui résume grotesquement la pensée de Marcuse au slogan « Jouissez sans entraves! ») ont voulu réduire son horizon utopique et critique. Seul un esprit aliéné peut penser que l'extension du champ de la libido signifie nécessairement une explosion de celle-ci. En abolissant la *sur-répression*, la libido elle-même se *transformera*, pour laisser place à des relations sociales non pas aliénées, mais épanouies, orientées en fonction du libre accomplissement coopératif des besoins individuels.

2 *Éros et civilisation*, p. 177.

3 *L'Homme unidimensionnel*, p. 37.

transcendants de la raison – ou alors on ne les convoque (« Prions ensemble cette semaine ») que comme la partie cérémonielle d'un acquiescement général, inoffensifs quant au monde établi.

La technique joue évidemment un rôle essentiel dans cet arasement de la force transcendante de la raison : « Justifié par les réalisations de la science et de la technique, par sa productivité croissante, le *statu quo* défie toute transcendance¹. » La rationalité technique finit par *absorber* tous les éléments de ce que j'appellerais la *contrefactualité critique*. À cause du caractère quasi mécanique du phénomène, Marcuse ne veut pas y voir un problème simplement moral, tel Rousseau qui y verrait un symptôme de corruption et de déchéance, mais plutôt « un processus social objectif dans la mesure où la production et la distribution d'une quantité croissante de marchandises et de services créent une attitude rationnelle de conformité à la technologie² ». Marcuse a pointé la base *libidinale* du capitalisme avancé, qui est le capitalisme de consommation : « À quoi bon insister sur l'autodétermination tant que la vie régentée est la vie confortable et même la "bonne" vie. [...] La perte des libertés économiques et politiques qui constituaient l'aboutissement des deux siècles précédents peut sembler un dommage négligeable dans un État capable de rendre la vie administrée, sûre et confortable³. » Et il poursuit, en toute simplicité : « Si les individus sont satisfaits, s'ils sont heureux grâce aux marchandises et aux services que l'administration met à leur disposition, pourquoi chercheraient-ils à obtenir des institutions différentes, une production différente de marchandises et de services ? » Tel est précisément le phénomène dont veut rendre compte le concept original de « désublimation répressive ».

« Désublimation », cela veut dire que grâce à la force désacralisante du marché et à la reproductibilité technique, de plus en plus de satisfactions libidinales sont mises à la disposition des individus, qui n'ont donc plus à chercher, comme dans une société autoritaire, des satisfactions détournées, c'est-à-dire sublimées. Par leur force créative, les contenus culturels traditionnellement sublimés représentent une puissance de négativité nourrissant une force oppositionnelle à la société; mais en les mettant à la portée de tous, la civilisation émousse toute leur force d'impulsion critique : « La distanciation artistique s'estompe en même temps que les autres modes de négation devant le processus irrésistible de la rationalité technologique⁴. » Tous les contenus transcendants sont *intégrés* au fonctionnement social, à l'image

1 *L'Homme unidimensionnel*, p. 41.

2 *L'Homme unidimensionnel*, p. 73.

3 *L'Homme unidimensionnel*, p. 74-75. Le capitalisme numérique, que Marcuse ne connaissait évidemment pas, et dont le mécanisme d'extraction permanente des données abolit dans son principe même la frontière entre vie publique et vie privée, confirme et amplifie cette prémonition de Marcuse. Voir à ce propos Mark Hunyadi, « Du sujet de droit au sujet libidinal », *Esprit* n° 452, mars 2019.

4 *L'Homme unidimensionnel*, p. 90.

des centres culturels qui miment le fonctionnement des centres commerciaux, ou que l'on fait de Beethoven une musique d'ascenseur ; mais Marcuse analyse aussi en détail l'extension du langage fonctionnel dans le parler de tous les jours, symptôme d'une rationalité devenue purement opératoire¹. Cette accessibilité démocratique des contenus culturels est, du point de vue de l'accessibilité précisément, un bien-fait, puisque tous ont accès à ce qui était traditionnellement réservé à une élite qui ne pouvait en jouir que parce qu'elle réprimait une grande partie de la société ; mais cette démocratisation ne va pas sans modifier leur effet pragmatique de vérité, en abolissant de fait leur pouvoir de négation. C'est ainsi que se laisse comprendre cette idée d'un *nouveau totalitarisme* : « La société avec sa faculté d'absorption épuise les contenus antagoniques de l'art en les assimilant. Dans le domaine de la culture, le système totalitaire nouveau se manifeste précisément sous la forme d'un pluralisme harmonieux ; les œuvres et les vérités les plus contradictoires coexistent paisiblement, dans l'indifférence². » Tel est le caractère totalitaire de la société établie : l'actuel a absorbé le contrefactuel.

Dans ses analyses, Marcuse fait donc de l'élément humain libidinal (Éros) une puissance de négativité, donc, dirions-nous, de *contrefactualité*. Sous couvert de satisfaire le principe de plaisir, la technique moderne soumet celui-ci implacablement au principe de réalité, créant ainsi, par désublimation, une tyrannie douce où s'affadit la puissance vitale de création que l'individu opposait à l'ordre établi. De ce fait, le système s'arroge un pouvoir de domination supplémentaire en étant non plus l'instance à laquelle il faut s'opposer, mais celle qui distribue, grâce à ses performances techniques, de la satisfaction en dédommageant agréablement les individus de la répression fondamentale que toute société fait subir à ses membres ; dans le même mouvement, elle rend la société tendanciellement moins tolérante à l'égard d'aspirations qui seraient inconciliables avec les exigences du système. Si elle élargit en quantité la gamme des satisfactions possibles, elle les réduit qualitativement aux seules aspirations fonctionnelles *pour la société* : elle produit, mécaniquement, un conformisme généralisé, parce qu'elle crée des besoins qui coïncident avec sa reproduction. C'est par ce mécanisme que le plaisir objectivement procuré et

1 Dans le « langage fonctionnel », « la rationalité opératoire et la rationalité du comportement absorbent les éléments transcendants, négatifs, oppositionnels de la Raison » (*L'Homme unidimensionnel*, p. 121). Il donne comme exemple l'usage des abréviations et des acronymes, l'usage des clichés comme « libre entreprise », l'usage de prédicats-clichés ou encore la manière devenue commune d'identifier la personne avec la fonction : « Le langage fonctionnalisé, abrégé et unifié est celui d'une pensée unidimensionnelle » (*L'Homme unidimensionnel*, p. 120). Ces analyses discursives ne sont pas sans rappeler la démarche puissamment critique de Victor Klemperer (mort en 1960) qui, trois décennies plus tôt, analysait l'intoxication langagière que le nazisme faisait subir à la langue allemande parlée quotidiennement, donnant lieu à ce qu'il a appelé la *LTI, Lingua Tertium Imperii*, la langue du troisième Reich. Voir à ce propos : Frédéric Joly, *La langue confisquée. Lire Victor Klemperer aujourd'hui*, Paris, éd. Premier Parallèle, 2019.

2 *L'Homme unidimensionnel*, p. 86.

subjectivement éprouvé devient un instrument de soumission, au profit du pouvoir écrasant de la société établie.

Ce qu'ont d'éclairantes, aujourd'hui plus que jamais, les analyses de Marcuse, c'est qu'elles mettent en évidence le *mécanisme* libidinal qui conduit les individus à l'adhésion passive à un système qui les réprime en capturant à son profit leur spontanéité subjective. Il fournit de ce phénomène une *explication psychique*, là où les analyses philosophiques contemporaines se contentent soit de décrire, soit d'apprécier normativement ces nouvelles évolutions sociétales au regard d'une raison qui n'est *pas* celle que mettent en œuvre les acteurs. C'est pourquoi la plus importante théorie contemporaine de la rationalité, celle de Habermas (mais également la théorie de la justice de Rawls), a délaissé l'existence : c'est une *théorie* morale, pas une théorie de la *vie morale* des acteurs. En oubliant les acteurs, la théorie de l'agir de Habermas est revenue en deçà de ce qui a été la grande conquête de la phénoménologie, à savoir le souci philosophique pour l'individu concret et la teneur de son vécu. Chez Habermas, l'individu vivant n'est que l'occasion d'idéalisations dont il n'est pas l'auteur, puisqu'elles sont inhérentes au médium qu'il utilise, le langage. Là où l'individu marxien était un individu *souffrant* de devoir être autre que lui-même, là où l'individu phénoménologique était l'individu se *vivant* concrètement dans ses actes de conscience ou dans l'angoisse de sa finitude, l'individu habermassien n'est que le lieu de passage d'idéalisations rationnelles qu'il n'a même pas la force de suivre. Marcuse, lui, a toujours donné de la chair à sa théorie critique, qu'il n'a pas aiguillée en direction d'une théorie systématique de la rationalité, mais d'une théorie psychique de l'organisation sociale, et c'est cela qui lui a permis, même dans ses spéculations les plus généralisantes, de ne jamais perdre de vue le vécu expérimentiel des acteurs, comme en témoigne l'un des concepts-pivot de sa théorie critique, celui de « désublimation répressive ».

Cette approche psychique est assurément décisive, car elle permet de comprendre pourquoi l'individu moderne adhère si facilement à un système dont on peut par ailleurs montrer qu'il ne leur veut pas du bien. Elle ne permet pas en revanche – ou beaucoup moins bien – d'expliquer la mécanique de la formation des modes de vie, notamment du mode de vie technique, et des nouvelles attentes de comportement qu'ils engendrent, modifiant en profondeur notre rapport au monde lui-même. J'ai essayé de montrer comment la dynamique paradoxale du libéralisme conduisait dans les faits à une tyrannie des modes vie, le système des droits et libertés individuels étant le facteur immatériel le plus important de la reproduction matérielle de la société. Reste maintenant à montrer comment le devenir numérique de nos sociétés agit sur la structure fondamentale de notre rapport au monde, telle qu'elle se révèle dans l'agir fiduciaire.

Chapitre V

La confiance dans un contexte numérique

On peut dire que l'avènement du numérique représente une étape décisive dans la réalisation de l'essence libidinale du capitalisme. Le capitalisme a certes toujours été libidinal, que ce soit dans la motivation à devenir capitaliste¹ ou dans les incitations à en profiter comme consommateur. Mais aujourd'hui, la technologie lui permet d'accomplir concrètement, effectivement, son essence, de sorte que le numérique représente l'accomplissement et l'achèvement du capitalisme libidinal, en induisant du côté des individus une formidable adhésion passive nourrie par le principe de commodité. Marcuse a vu juste : par les mécanismes libidinaux que stimule continûment la civilisation technologique, celle-ci habille progressivement les individus de vêtements qui semblent de plus en plus variés, mais qui en réalité les enserrant de plus en plus, ne leur permettant plus qu'un seul type de pensée et d'action. Sous leur apparence bigarrée, ces vêtements deviennent de plus en plus unidimensionnels. Marcuse y voyait une perte massive en pensée négative. Si ce constat peut aisément être transposé à l'avènement du capitalisme numérique, comment peut-on le lire en termes de confiance ? Comment un monde robotisé, automatisé, numérisé affecte-t-il la relation élémentaire de confiance ?

Si la confiance est à ce point constitutive des comportements humains qu'elle traverse tous les aspects de notre relation au monde – relations aux choses, relations aux personnes, relations aux institutions –, alors elle ne peut pas disparaître, sauf à ce que nous devenions autre chose que les humains tels que nous les connaissons. Les robots n'ont en effet recours à rien qui puisse ressembler à de la confiance pour régler leurs actions et interactions. La relation fiduciaire, relation pratique tendue vers le futur attendu, est la structure la plus générale du comportement humain, au long de laquelle se déploient toutes les possibilités qu'offre la richesse de la complexion humaine. Si les animaux *agissent* aussi, et doivent par conséquent eux aussi

¹ Ainsi, Max Weber voyait dans la réduction de l'angoisse pour la béatitude une motivation essentielle de la résolution du calviniste à adopter une conduite méthodique de vie, ce qui est un motif éminemment libidinal, au sens que nous avons dit.

pouvoir *compter sur* des comportements attendus de leur environnement – il doit y avoir chez eux aussi, nécessairement, au moins une forme de *fiance*¹ –, l'évolution a donné à la relation fiduciaire chez l'homme une complexité inaccessible aux êtres qui n'ont pas le langage, pas la capacité de s'entendre sur des choses détachées de leurs intérêts immédiats, pas la capacité d'anticiper des conséquences proches et lointaines ni celle d'attendre ce qu'on leur promet, pas le pouvoir de prévoir ou d'imaginer un monde qui n'est pas encore, ni celui de produire un système social complexe autonome, affranchi des impératifs directs de survie et imposant parfois à ses membres des conditions qu'aucun animal n'accepterait – ni d'ailleurs la plupart des humains, si on leur en laissait le choix. Mais quels que soient la nature et le degré de complexité des comportements impliqués dans les différents aspects de la relation humaine au monde, ils déclinent toujours l'une ou l'autre modalité de la *confiance*, des formes les plus élémentaires de la relation à l'environnement, que nous partageons en quelque manière avec les animaux, jusqu'aux formes langagières ou impersonnelles les plus sophistiquées, que nous ne partageons plus avec eux. La confiance nourrit tous les comportements humains, comme la sève les végétaux.

Que la confiance ne puisse pas disparaître en tant que telle ne veut pas dire toutefois qu'elle ne puisse *s'éroder*, sous l'effet par exemple de mutations significatives dans les pratiques sociales. Ainsi, les évolutions technologiques récentes, modifiant en profondeur les comportements et surtout les attentes de comportement, laissent entrevoir, d'une manière générale, des effets sociaux et anthropologiques majeurs, durables, profonds, que les théoriciens de la société, philosophes de la technique, diagnosticiens d'époque ou observateurs de faits sociaux mettent en lumière et déchiffrent de longue date. Depuis les puissantes analyses de Marx sur la division industrielle du travail (anticipées au demeurant par les intuitions de Ferguson), la littérature s'alertant de l'emprise hégémonique de la technologie sur l'homme et la société a foisonné, et a connu un renouveau spectaculaire avec le développement fracassant du numérique au début du XXI^e siècle. Aucune de ces analyses n'aborde toutefois les mutations technologiques à travers le prisme de la *confiance*. Il est clair pourtant que si ces mutations doivent avoir un impact social et anthropologique véritablement substantiel, voire disruptif – et ne pas simplement poursuivre, sans vraie solution de continuité, des évolutions inhérentes aux progrès technologiques amorcés dès la première hache de silex –, alors elles doivent également se répercuter sur la confiance, comprise comme structure fondamentale de notre rapport pratique au monde, et structure sous-jacente au lien social en tant que tel. Car, répétons-le, c'est là un fait majeur : de plus en plus, notre rapport aux choses, aux autres

1 Pour une définition de ce terme exhumé de l'ancien français, voir plus haut, Chapitre I, *La fiance, confiance sans conscience* p. 36 – ce qui est déjà sa définition.

et à nous-mêmes est *médiatisé par des dispositifs numériques* qui, fragmentés en de multiples fonctions (matérialisées par ce qui est à juste titre dénommé des *applications*), se substituent toujours davantage à notre relation vivante avec le monde et les autres, et créent des attentes de comportement spécifiques à ces nouvelles technologies. Dans ces conditions, il serait invraisemblable que la confiance n'en soit pas affectée, elle qui est précisément au cœur de cette relation. Approcher le numérique par le biais de la confiance, c'est donc s'interroger sur le devenir de l'homme et de la société dans un contexte toujours davantage géré par des algorithmes, ces calculateurs et créateurs automatiques d'attentes de comportement imposées.

LA SUBSTITUTION À L'EXPÉRIENCE VIVANTE

Inutile de préciser combien ces dispositifs techniques, sous leur apparente innocuité, sont *non neutres*, même si des esprits superficiels continuent de penser, contre toute évidence, qu'à l'image, disent-ils, du couteau de cuisine ou de la fission nucléaire, seul *l'usage* des outils, et non l'outil en tant que tel, est pertinent du point de vue moral. Déjà la hache de silex instaurait un certain type de rapport au monde, et ne pouvait donc de ce point de vue-là être considérée comme neutre, pas plus que ne le peuvent les automobiles qui ont asservi notre rapport à l'environnement ou les robots-aspirateurs qui veulent nous libérer des corvées. Il faut avoir un esprit pétri de nominalisme pour ne voir dans ces outils *que* la possibilité de réaliser certaines fins posées par la volonté. Ce n'est pas parce que les outils n'imposent pas eux-mêmes leur fin ou que l'usage d'un outil n'est pas inscrit dans l'outil lui-même qu'il est moralement neutre pour autant. Voici une leçon qu'on peut retenir de Heidegger : l'outil est dès toujours rapport au monde, et en tant que rapport au monde, il ouvre certaines possibilités, et en écarte d'autres. C'est exactement pourquoi il ne saurait jamais être moralement neutre, comme l'avait d'ailleurs aussi dit à sa manière Hannah Arendt, puisqu'il fait partie intégrante de la *condition* que nous nous façonnons.

En l'occurrence, en visant l'agrément à tout prix et dans tous les domaines de l'existence, les dispositifs numériques conduisent, d'une manière générale, à contourner *l'expérience même du monde* et des autres, substituant à cette expérience vivante, ainsi rendu lisse et fluide, un tapotement sur le clavier. Ce faisant, ils contournent au passage ce qui est l'un des moteurs mêmes de l'intelligence humaine : l'essai et l'erreur, la confrontation à un obstacle, la résistance de la réalité, la non-conformité de celle-ci avec les desiderata de la volonté, l'épreuve de l'altérité. Le numérique dessine un monde fluide et aseptisé, ouaté, pasteurisé, d'où l'expérience du monde s'est exilée – au point qu'il est désormais possible de confiner durablement les gens, sous l'effet d'une épidémie par exemple, tout en les mettant

au télétravail. Cela en dit long sur les nouveaux rapports entre travail et expérience vivante : pour quantité de professions, le rapport à l'écran s'est substitué au rapport au monde.

Le GPS (*Global Positioning System*), qui fonctionne pour les piétons, les cyclistes, les motards, les automobilistes, les marins et les pilotes, offre une belle métaphore de ce vaste mouvement de substitution, où nous nous laissons orienter non plus par le monde dans sa dimension qualitative, mais par toutes les données quantitatives prélevées à sa surface. Plus besoin de lire une carte ou de demander sa route pour aller de St-Brieuc à Annonay, plus besoin de se confronter aux surprises de la topographie ni aux énigmes d'une signalisation déficiente, il suffit de savoir alimenter son GPS des données pertinentes et il vous y conduira. Ce minimum requis de savoir-faire technique remplace l'expérience continuée du monde qui devrait tenir vos sens et donc votre intelligence en éveil tout au long du trajet entre St-Brieuc et Annonay ; il suffit désormais de veiller à la correspondance entre les injonctions de l'appareil et les données sensorielles qui me viennent de la route – un peu comme on compare la photo d'un livre de cuisine au plat que l'on sort du four. Voilà, justement, qui est *pratique* ! Nul n'en disconvient. Ce qui est pratique est ce qui économise : des efforts, des tracasseries, du temps. Mais prêtons simultanément attention à ceci : la manière générale dont les dispositifs numériques ont d'être pratiques n'est pas de *mieux* nous relier au monde, de nous y rendre plus éveillés, plus attentifs, mais de se *substituer* à lui. L'expérience digitale – au sens propre – remplace l'expérience du monde. Pour aller de St-Brieuc à Annonay, je ne dois pas mieux maîtriser le monde, mais le fonctionnement de mon GPS. Par où l'on voit, une fois de plus, que le monde virtuel n'est pas un simple *outil*, mais *monde lui-même*. L'économie qu'il nous fait faire, c'est donc, ultimement, celle de l'expérience vivante du monde.

Cependant, il reste bien évident que le caractère pratique de la plupart de ces dispositifs n'est pas un leurre. Même si, selon une métaphore fameuse, la carte se substitue au territoire, qui aimerait aujourd'hui se passer d'un GPS ? Sauf à vouloir être héroïque, ce serait irrationnel – ce qui confirme au demeurant ce constat de Marcuse que la rationalité se mesure à l'obéissance aux prescriptions du système. Mais il se trouve que le numérique est aussi, de par sa structure de fonctionnement, *général, transversal, intégral*. L'emprise de la médiation numérique – chacun en fait l'expérience quotidienne –, s'étend à tous les domaines d'activités qui nous relient au monde : c'est donc sur toute notre surface expérientielle qu'elle se substitue à l'expérience vivante du monde. Sont ainsi rendus plus pratiques les actes de consommation, les rencontres sociales, la gestion de l'agenda, les relations bancaires, le rapport aux administrations, le contrôle de sa santé, l'accès aux biens culturels, les déplacements géographiques, la planification des voyages – la liste est littéralement interminable. Tout cela est désormais à portée de doigt, sans compter que l'accès à certains biens et services est rendu d'autant plus pratique que ces biens et services

eux-mêmes s'ordonnent aux technologies numériques, étant toujours davantage conçus en fonction d'elles. Il ne s'agit donc pas seulement de rendre plus facilement accessibles des biens et services *existants*, mais de les *faire exister* en fonction de leur accessibilité numérique. Le moyen devient la fin : c'est ainsi par exemple que les réseaux sociaux ne rendent pas plus *accessibles* qu'avant l'ensemble de nos amis virtuels : ils les créent. De même, les sites de rencontre créent un type de socialité qui n'existe que par les dispositifs technologiques qui les rendent possibles : ce sont donc ici les dispositifs qui créent leur propre support d'expériences. Même chose pour l'écoute musicale en *streaming* : est créé un type d'expérience artistique qui n'existe que par le moyen de sa diffusion, engendrant de nouvelles habitudes et routines culturelles, en l'occurrence découplées de l'achat du support matériel du disque, et davantage encore de l'écoute en *live*. Les jeux ont subi la même évolution disruptive. C'est ainsi que la transformation actuelle du monde se nourrit de cette inversion créatrice du rapport moyen-fin.

L'inversion du rapport moyen-fin que provoque la numérisation du monde signifie donc, identiquement, la substitution tendancielle d'un monde digitalisé, quantifié, abstrait, au monde *vivant* de l'expérience sensorielle, qualitative, et ce dans tous les domaines de l'expérience susceptibles d'être digitalisés ou d'avoir un support digitalisable. Si seule l'invention du GPS était concernée, on célébrerait avec lui, effectivement, un moyen formidablement *pratique* de s'orienter sur terre, sur mer et dans les airs, un joyau de l'intelligence humaine générale, d'ailleurs indirectement issu de la plus grande d'entre elles, la théorie de la relativité. Mais tout autre est la situation aujourd'hui. Le mouvement de substitution est débordant, envahissant, englobant ; tous les jours, invention après invention, dispositif après dispositif, application après application, la substitution à l'expérience mondaine gagne du terrain – à chaque fois au prétexte de son caractère pratique. Le savoir-faire patient et méticuleux du botaniste est aujourd'hui remplacé par une application qui, par recoupements dans l'immense collection de données rassemblées sur le réseau – par le *deep learning* –, identifie en moins de temps qu'il n'en faut pour ouvrir un livre de botanique n'importe quelle plante qui a déjà été identifiée. Restent bien sûr toutes celles qui ne l'ont pas encore été : mais on voit bien que le dispositif porte en lui-même le projet d'une cartographie complète des végétaux, et que toute nouvelle découverte ne fait que nourrir le grand estomac digital qu'on alimente par la bouche de n'importe quel smartphone. La mémoire du mélomane est prise en défaut ? Une application reconnaît instantanément un morceau (et vous propose de l'acheter, de le réécouter sur un site dédié ou de visionner la vidéo associée), pour peu qu'il ait été stocké quelque part sur une base de données musicales. Et ainsi de tous les secteurs d'activités humaines : la connexion nous déconnecte du monde pour nous plonger dans celui des données. Le mouvement, porté par l'immense puissance de feu du capitalisme libidinal des *data*, semble irrésistible : en préten-

dant nous libérer au nom du principe de commodité, il nous enferme en réalité dans la caverne des données plus profondément encore que le cinéma troglodyte imaginé par Platon, parce que nul ne songe plus à s'en libérer.

Certes, pourrait-on répondre, le monde rendu pratique appauvrit notre rapport au monde sensible, mais c'est comme l'eau courante qui nous dispense d'aller quotidiennement au puits : certains types d'expériences disparaissent, d'autres apparaissent, dans un cycle qui semble, à l'échelle humaine, perpétuel. On brandirait ainsi à nouveau l'argument de sens commun selon lequel le numérique ne serait qu'un jalon de plus sur la voie immémoriale tracée par les inventions du feu, de la roue ou du moteur à explosion : le curseur du progrès et des expériences qu'il induit se déplace sans cesse, et il n'est donc pas vrai que nous serions irrémédiablement enfoncés plus bas que la Caverne de Platon, là d'où même l'accès au monde des sens qui ligote les prisonniers semblerait déjà une libération. L'alarmisme ne serait donc pas de mise. Tout au contraire, notre connexion au numérique rendrait possibles *d'autres* connexions au monde, donc d'autres expériences, et l'emprise du calcul quantitatif libérerait à son tour de nouveaux espaces qualitatifs, de nature différente. Il y a, certes, économie de l'expérience vivante du monde, mais elle représente aussi une économie de *temps*, laquelle ouvrirait enfin à des possibilités d'expériences choisies, autonomes, et peut-être plus intenses, plus nombreuses, plus variées. C'est au demeurant ce que supposait Marx dans le fameux « Fragment sur les machines » des *Grundrisse* où, reconnaissant très explicitement la place croissante que le « système des machines » allait occuper au sein du processus de production, reléguant à une portion insignifiante la part qu'y prendrait le travail direct, vivant, subjectif, du travailleur, il envisageait que cette réduction à presque rien du temps de travail nécessaire permettrait « le libre épanouissement de l'individu¹ », c'est-à-dire le communisme en sa vérité advenue. La production étant devenue autonome – telle est son hypothèse – grâce à l'automatisation, « grâce aux loisirs et aux moyens mis à la portée de tous, la réduction au minimum du travail social nécessaire favorisera le développement artistique, scientifique, etc., de chacun² ». Il insiste : « Ainsi, réduisant à son minimum le temps du travail, le capital contribue malgré lui à créer du temps social disponible au service de tous, pour l'épanouissement de chacun³. » Michel Henry commente avec justesse : « Alors se réalise – se réalisera – en effet la situation historique absolument nouvelle dans laquelle la vie des hommes ne se confondra plus, comme elle le fit pendant des millénaires, avec leur vie “matérielle”, c'est-à-dire avec la production des biens nécessaires à leurs besoins. Alors naîtra leur nouveau besoin, le besoin de leur propre activité elle-même comme telle et comme

1 Marx, Œuvres, Économie, II, éd. établie par Maximilien Rubel, Paris, Gallimard, coll. La Pléiade, 1968, p. 306.

2 Œuvres, Économie, II, p. 306.

3 Œuvres, Économie, II, p. 307.

activité vivante, comme *activité de leur vie*¹. » Le numérique, en sa promesse de commodité universelle, n'annonce-t-il pas une telle possibilité?

À cette question s'en ajoute une autre, qui représenterait une deuxième raison de refuser un alarmisme indu : n'y a-t-il pas de toute façon, par principe, une limite infranchissable à cette substitution? N'y a-t-il pas une couche d'expériences irréductibles à cette numérisation tendancielle du monde, de sorte que l'expérience vivante serait nécessairement préservée? Danser, courir, fumer une pipe, croiser un regard amoureux, apprécier la beauté d'un paysage ou d'une performance musicale, admirer ceux qui méritent de l'être, se faire étreindre par son enfant ou faire une bonne action, tout cela ne constitue-t-il pas autant d'expériences insubstituables où l'on éprouve toute la richesse qualitative du vécu? Ce type d'expériences subjectives, fondamentalement qualitatives (si l'on aime danser, rien ne saurait remplacer la joie du corps en mouvement), il n'y aurait tout simplement aucun sens à vouloir les faire effectuer par une machine. D'une manière générale, rien ne peut se substituer à nos états mentaux eux-mêmes, c'est-à-dire au *fait même* d'avoir l'expérience de quelque chose : les états mentaux sont la subjectivité même, et jamais un processus objectif se déroulant dans une machine ne pourra se substituer à cette subjectivité. L'objectivité des machines ne peut absorber la subjectivité des expériences que l'on fait avec elles. Les machines nous font avoir *d'autres* états mentaux, de nouvelles expériences subjectives (par exemple, celle de devoir manipuler des écrans tactiles plutôt que des objets matériels), mais l'expérience de l'écran reste une *expérience* : objectalement différente de celle de la manipulation d'objet, elle reste irréductiblement subjective en tant qu'elle ne peut être éprouvée qu'en première personne. De sorte qu'il n'y aurait pas de quoi s'alarmer : sous l'emprise de l'automatisation, de la robotisation et de la numérisation, certes, notre champ « objectal » d'expérience se modifie, comme il n'a jamais cessé de le faire depuis l'aube de l'humanité ; mais dans ce champ objectal modifié, le champ subjectif reste irréductiblement subjectif, car ces nouveaux objets, on continue de les éprouver, d'en faire l'expérience. Sous le rapport de leur *subjectivité* – donc de leur ontologie en première personne –, l'expérience de la hache de silex ne diffère pas de celle de l'écran tactile.

Conjoints, ces deux arguments montreraient donc qu'il ne faudrait pas tant parler de *substitution* à l'expérience que, plus généralement, d'évolution de celle-ci. Et je le concède, il y a certainement du vrai dans cela. Si nous n'éprouvions plus notre expérience en première personne, si nous ne faisons plus l'épreuve même du réel – une chose d'ailleurs si étrange à concevoir qu'on voit mal ce qu'elle pourrait vouloir véritablement dire –, nous ne serions plus des humains au sens où chacun d'entre nous l'entend, même confusément. La capacité à éprouver le réel est constitutive de l'humain, et c'est d'ailleurs bien dans cette capacité que s'enracine l'espoir de pouvoir

1 Michel Henry, *Marx*, t. II, *Une philosophie de l'économie*, Paris, Gallimard, coll. Tel, p. 482.

modifier l'évolution du cours actuel des choses : elle est la source et le levier de toute volonté de changement possible, le premier moteur du désir de transformation du monde. La substitution dont il est question n'est donc effectivement que tendancielle ; mais, même tendancielle, cette évolution est néanmoins lourde de mutations sociales profondes dont l'impact anthropologique peut être caractérisé, comme nous allons le voir dès maintenant, à travers le prisme de la confiance.

Prêtons en effet tout d'abord attention à ceci : le souci du pratique, par lequel se manifeste la primauté du principe de commodité, est implicitement porteur d'une hiérarchie de valeurs spécifiques, en charriant l'idée que le *confort* est une valeur essentielle, qu'il est par conséquent un but méritant d'être poursuivi pour lui-même. L'on observe ainsi la tendance, largement exploitée par la publicité qui n'en est que la caisse de résonance, à multiplier les *expériences* de bien-être sans autre but que le bien-être lui-même. Les applications nous invitent ainsi à améliorer notre *expérience* de lecture du journal (et non à lire un meilleur journal), d'écoute musicale ou de recherche de données ; ou encore, à choisir un lieu de vacances éloigné non pour découvrir le monde, mais pour se procurer des *expériences* inédites de confort et de bien-être. Le confort n'est plus ici simple moyen, il ne signifie plus la libération de tâches pénibles de manière à pouvoir s'adonner à d'autres activités plus prisées, jugées plus hautes ou plus enrichissantes ; il est un but en soi, à l'instar des sensations recherchées dans ces « caissons de flottaison » encore appelés « caissons d'isolation sensorielle » ou de « privation sensorielle » censés procurer, hors de toute relation avec le monde ambiant (ce qui suppose au demeurant l'immersion dans un appareil hautement technologique !), un sentiment intense de bien-être – image hyperbolique de l'enfermement extrême auquel aboutit la recherche obstinée de confort.

Or, la recherche de confort obéit à un principe libidinal, au sens large et générique : viser l'agrément, la satisfaction d'un désir ou d'une envie et ce, généralement, de la manière la plus économique possible d'un point de vue énergétique. Il est de ce point de vue équivalent à la volonté de rendre pratique. Le but n'est pas de se confronter au monde ou aux autres en quelque manière, mais au contraire d'éliminer tout accroc, tout frottement entre le désir et sa réalisation pour se procurer une expérience de bien-être dont le soi est la seule mesure. Le principe de commodité dessine un monde où chacun tend à vivre ses propres désirs *sur un mode naturel* : ils sont là, ils sont ce qu'ils sont, et je cherche à les satisfaire de la manière la plus économiquement et psychologiquement sûre possible, puisque je le peux. Le désir n'a plus à se former, à se décanter, à se travailler, à se façonner dans l'épreuve du monde et des autres, il a à être satisfait tel qu'il est. Le numérique naturalise le désir, en l'ensorcelant sous le charme du pratique et le détournant de l'expérience du monde.

Mais en visant ainsi le confort, l'esprit émousse sa curiosité et ne se préoccupe que de ses propres sécrétions. C'est dire que le numérique, qui fluidifie l'accès aux objets de désir que lui-même produit, provoque globalement une *baisse tendancielle*

du taux de curiosité : se détournant des choses mêmes, au profit de leur représentation quantifiée, de leur mise en relation algorithmée, l'esprit s'enferme dans son cocon de commodité formaté par d'autres que lui. Il fait ce que d'autres ont jugé bon de faire (évaluations), ou répète ce que lui-même a déjà fait (recommandations). Son expérience est certes fluidifiée, mais c'est au prix d'une élimination de la rugosité de la réalité du monde, d'une occultation de sa capacité de résistance. Sa vie se résume à poursuivre le chemin déjà tracé d'expériences libidinales, des siennes ou de celles de la somme des autres agrégés par des algorithmes dédiés, tissant progressivement sa prison de bien-être qui le prive toujours davantage de son expérience du monde. C'est en ce sens que les dispositifs numériques constituent, de manière inédite dans l'histoire de la technique, un prolongement et une amplification de la vie psychique, *sans pour autant favoriser son autonomie*, puisqu'elle se trouve bien davantage enfermée dans ses désirs factuels qu'émancipée par des idéaux contre-factuels. C'est cette apologie des comportements factuels, anoblis par leur nouvelle calculabilité, qui explique la passion générale pour l'automatisation, inhérente au numérique et congruente au principe de commodité, qui peu à peu colonise tous les domaines d'expérience.

L'anticipation fulgurante de Marx dans le passage des *Grundrisse* cité plus haut est instructive à cet égard. L'épanouissement de chacun s'annoncerait dès lors que le processus de production matérielle serait devenu purement objectif, comprenons : qu'il se serait entièrement affranchi, grâce à l'automatisation, de la contribution que lui apportait la force de travail des individus soumis à la division du travail. Au demeurant, puisque le système des machines n'aurait plus besoin de travailleurs, le capitaliste n'aurait plus personne à exploiter. Mais si Marx pouvait ainsi imaginer la vie subjective rendue à elle-même et à ses potentialités propres, c'est qu'il imaginait un système des machines entièrement isolé du monde de la vie : prenant en charge l'ensemble de la production matérielle (la sphère dévolue au travail productif, donc), le système automatisé se développerait pour ainsi dire en parallèle au monde vécu des humains qui pourraient désormais librement vaquer à leur épanouissement.

Or, tout autre est en réalité la situation dans laquelle nous place l'empire du numérique : loin de nous libérer par l'automatisation, il nous y soumet au contraire, et de la manière la plus pénétrante et insidieuse qui soit, en s'interposant systématiquement dans toutes les dimensions de notre relation au monde, s'imposant comme la médiation obligée de toute expérience. Il se pourrait effectivement, comme l'anticipait Marx, que l'ensemble des nouvelles technologies nous dispense à terme des tâches de production matérielle, ou de la plupart d'entre elles ; mais si cela devait arriver, ce ne serait pas par des technologies qui resteraient confinées à la sphère de la production matérielle, comme devait encore le présupposer Marx. Ce sera par des technologies qui entre-temps ce seront imposées à l'ensemble des expériences sociales, *via* le principe de commodité – donc largement au-delà de

la sphère du travail –, et qui par conséquent se seront imposées comme la norme de l'expérience humaine en général. Marx supposait que la sphère de la vie sociale naturelle était isolée de la sphère du travail aliéné, et que ce qui affectait celle-ci (en l'occurrence, l'automatisation intégrale) pourrait ne pas affecter celle-là. Mais le numérique ignore précisément ce type de délimitation : il rend les frontières de ces différents domaines d'existence non seulement poreuses, mais inexistantes. Son principe d'extension, qui est simultanément son principe d'efficacité, est de les abolir. Par conséquent, il est tout à fait illusoire – et le développement du numérique atteste cette hypothèse comme empiriquement fausse – d'imaginer que le développement des nouvelles technologies dans une sphère pourrait laisser l'autre intacte. Marx ne pouvait certes pas anticiper le caractère intégral et intégrateur des technologies digitales ; mais cela ne fait qu'accentuer la différence de nature entre les technologies classiques et leur devenir numérique. Si l'automatisation digitale supprimait un jour la nécessité pour les humains de devoir travailler à la reproduction matérielle de la société, c'est que la vie numérique sera entre-temps devenue pour eux seconde nature, une nature dont ils ne songeront même plus à se débarrasser. Plutôt que de restituer la vie individuelle à elle-même, cette nouvelle ère technologique consacrera plutôt la souveraineté accomplie du numérique sur l'expérience vivante, à l'image de cette fameuse « Singularité » que les posthumanistes appellent de leurs vœux¹. La vie y trouvera sans doute une inépuisable source de confort, mais son « libre épanouissement » sera devenu à sens unique.

LA BAISSÉ TENDANCIELLE DU TAUX DE RATIONALITÉ

La substitution progressive à l'expérience vivante par adhérence libidinale ne fait toutefois pas que prolonger et amplifier la vie psychique, en multipliant ses sources de confort. Il la *façonne*, aussi. Et là encore, il le fait d'une manière telle que les catégories arendtiennes ne s'y appliquent que très partiellement. Hannah Arendt, à la suite de Marx, avait certes thématiqué l'effet en retour que les *machines*, à la différence des *outils*, pensait-elle, avaient sur l'homme. Alors que les outils « restent les serviteurs de la main, les machines exigent que le travailleur les serve et qu'il adapte le rythme naturel de son corps à leur mouvement mécanique² ». C'est notamment pour exprimer cet effet en retour des machines qu'elle

1 Rappelons que la *Singularité* est ce moment de basculement prophétisé par les posthumanistes (Ray Kurzweil, Nick Bostrom) ou – quoi que cela puisse bien vouloir dire – les machines deviendraient plus intelligentes que l'homme, prenant le pouvoir sur lui. Jean-Gabriel Ganascia a soumis l'épistémologie sous-jacente à cette hypothèse futurologique à une critique dévastatrice dans *Le mythe de la Singularité*, Paris, Seuil, 2017.

2 *Condition de l'homme moderne*, p. 199-200. Marx, qu'Arendt ne cite pas sur ce point comme en beaucoup d'autres, développe longuement et profondément le même constat, par exemple dans la Quatrième

a mobilisé le terme de *condition* : « Si la condition humaine consiste en ce que l'homme est un être conditionné pour qui toute chose, donnée ou fabriquée, devient immédiatement condition de notre existence ultérieure, l'homme s'est "adapté" à un milieu de machines dès le moment où il les a inventées¹. » Pour Arendt, les artefacts créés par l'homme « ont la même force de conditionnement que les objets naturels² », ce qui est pour elle un moyen de subvertir, et même de refuser l'opposition nature/culture. Il n'y a pas de nature humaine (laquelle ne serait d'ailleurs connaissable que pour le point de vue extérieur de Dieu) à laquelle *s'ajouterait* de la culture (cette image trop simple est, au demeurant, celle de Rousseau, une image vigoureusement contestée par André Leroi-Gourhan), il y a une *condition*, variable au gré des contextes, définie par tout ce qui influence ses conditions d'existence. La phrase reprise à propos des machines se trouvait déjà dans le premier chapitre de *La Condition de l'homme moderne* : « Les hommes sont des êtres conditionnés parce que tout ce qu'ils rencontrent se change immédiatement en condition de leur existence³. »

Or, cet effet du milieu technologique sur l'homme, Arendt le décrit en termes d'*adaptation* : l'homme « s'est adapté à un milieu de machines », dit-elle. Il est douteux que cette image de l'adaptation soit suffisante, même pour décrire le rapport aux technologies traditionnelles que Marx avait lui aussi en vue ; elle ne l'est pas, en tout cas, pour décrire le rapport nouveau aux technologies numériques. Même s'il est évidemment vrai qu'il faille s'adapter à cet environnement nouveau, celui-ci agit bien plus profondément qu'une simple force de conditionnement sur nos comportements⁴ - nous l'avons vu avec la généralisation du *principe de commodité* et le type de rapport qu'il impose au monde. Si nous ne faisons que nous adapter, le principe de commodité serait inutile ; mais par lui, le système provoque une *adhésion* subjective, qui se mue dès lors facilement en *adhérence* objective. C'est bien plus, et autre chose, qu'une simple adaptation, comme on s'adapte au temps qu'il fait. Il faut donc dire plus, et élucider, comme Marx nous

section du *Capital* : « Dans la manufacture et le métier, l'ouvrier se sert de son outil ; dans la fabrique il sert la machine » (Œuvres, Économie I, Paris, Gallimard, la Pléiade, p. 955.).

1 *Condition de l'homme moderne*, p. 199.

2 *Condition de l'homme moderne*, p. 44.

3 *Condition de l'homme moderne*, p. 43. Marx était plus radical sur ce point. Il avait en effet noté qu'en agissant sur la nature de manière à « s'assimiler les matières en leur donnant une forme utile à la vie » – ce qu'il appelle « le mouvement du travail utile en général », indépendamment de toute inscription économique –, l'homme ne modifie pas seulement la nature extérieure, mais encore la sienne propre (Œuvres, I, p. 727-728), soulignant ainsi l'effet de subjectivation du travail en général (qu'il utilise les mains, des outils ou des machines). *Tout* mouvement d'extériorisation produit un effet en retour qui modifie celui qui s'est extériorisé. C'est donc plus qu'une modification de sa *condition* ; c'est une modification de sa « nature ». C'est pourquoi on peut parler d'effet de subjectivation.

4 Pour une analyse qui se limite emblématiquement à ce type de conditionnement « extérieur », voir Sherry Turkle, *Seuls ensemble*, trad. de Claire Richard, Paris, L'échappée, 2015.

y incite, *les effets de subjectivation* dont sont porteuses les techniques en général, et le numérique en particulier. Les machines, mais également les simples outils, modifient, dès lors qu'on les utilise, non seulement l'objet extérieur auquel ils s'appliquent, mais encore la perception que nous avons *de nous-mêmes*. Utiliser un marteau, ce n'est pas seulement enfoncer un clou, c'est désormais s'appréhender soi-même comme étant capable d'enfoncer un clou : l'utilisation d'outils a des effets de subjectivation qu'une théorie purement instrumentaliste de l'outil ne peut qu'ignorer¹. Précisément parce que l'outil reste le serviteur de la main, il modifie la conscience de ce que peut une main, et ce non pas sur le mode de l'adaptation, mais sur celui, subjectivement éprouvé, de la conscience de possibilités nouvelles d'agir, qui sont aussi de nouveaux horizons de sens. Le monde des machines renforce évidemment ce phénomène, en ouvrant des possibilités d'agir qui sont *indépendantes* de nos mains, et d'une manière générale de la force subjective de travail ; en cela, elles contribuent à assigner à l'homme une place nouvelle au sein de son environnement, à instaurer donc une nouvelle conscience de ses rapports au monde, à soi, aux autres et à la nature². Là encore, s'il faut bien adapter nos comportements à ce monde d'artifices (comme il a fallu adapter la manière dont on se déplace à pied dans une ville moderne), cette adaptation n'est que la couche apparente, observable, de modifications qui affectent en profondeur la perception que nous avons de nous-mêmes. L'adaptation n'est que la face visible et objective de processus de subjectivation qui échappent, eux, à toute observation possible.

Toutefois, par rapport à ces technologies classiques, l'avènement du numérique implique, du point de vue même des effets de subjectivation, une différence supplémentaire. Car son emprise ne s'exerce pas seulement sur le *monde*, elle s'exerce *directement sur la subjectivité elle-même*. Il ne produit pas seulement un effet de subjectivation *résultant* d'une modification de l'environnement extérieur,

1 Cet exemple du marteau illustre entre autres choses la thèse dite TAC (la Technique comme Anthropologiquement Constitutive/Constitutive) de « l'École de Compiègne » : voir Philippe Steiner, « Philosophie, technologie et cognition », *Intellectica*, 53/54, p. 7-40. Voir aussi Cléo Collomb, « La constitutivité technique des communautés humaines à l'heure des TIC », communication au Congrès de la Société Française des Sciences de l'Information et de la Communication, « Penser les techniques et les technologies », Toulon, 4-6 juin 2010 (http://www.academia.edu/download/36267444/SFSIC_2014.pdf). Voir aussi, de Bernard Stiegler, les trois volumes de *La Technique et le Temps*, Paris, éd. Galilée (1994, 1996, 2001), qui développe cette thèse dite TAC, dont l'origine remonte à André Leroi-Gourhan (*Le geste et la parole*, I, *Technique et Langage*, Paris, Albin Michel, 1964.)

2 C'est ainsi que dans « Le fragment sur les machines » déjà évoqué, traduit dans l'édition de la Pléiade sous le titre « Machinisme, science et loisir créateur » (Marx, Œuvres, Économie, II, p. 304-311), Marx évoque les machines comme ce « dont la puissante efficacité est sans commune mesure avec le temps de travail immédiat que coûte la production » (p. 306). Ainsi, le travailleur n'est que surveillant et régulateur des machines, et le « travail immédiat » (p. 306) n'est plus la source de la richesse. Nous avons vu que dans ces passages fulgurants, Marx entrevoit la fin de la valeur-travail, fin engendrée par le capitalisme lui-même (ce n'est pas un vœu pieux de Marx), l'avènement de la « vraie richesse » (p. 308) à savoir « le temps disponible », et donc la possibilité du « libre épanouissement de l'individu » (p. 306). Nous venons de voir pourquoi, dans notre contexte de robotisation-automatisation-numérisation, cette prophétie devait se révéler illusoire.

comme avec les machines de la révolution industrielle; il *s'empare* de la vie de l'esprit lui-même, en *contournant* ses facultés rationnelles et délibératives pour ne le faire obéir qu'à sa part libidinale. Je ne pense pas prioritairement ici aux modifications technologiques de toute espèce apportées à notre physiologie (y compris mentale, donc) projetées par les adeptes du trans- ou posthumanisme¹, mais à toute cette part de l'industrie numérique (qui n'est pas le tout de cette industrie, évidemment) qui s'alimente à la source libidinale des comportements humains pour l'attirer à elle et la rendre captive – toute cette part qui fait le quotidien des gens dans leur contact avec le monde numérique (en tant que consommateurs, utilisateurs de services, administrés, etc.). Cette industrie déploie une puissance de feu totalement inédite dans l'histoire de l'humanité pour capter notre attention², aspirer notre désir, séduire et envoûter notre esprit. Ce faisant, *elle s'adresse à nous non comme à des êtres rationnels autonomes et réflexifs, mais comme à des êtres libidinaux mus par la force de leurs désirs et influençables par eux*. Le capitalisme numérique sait parfaitement, lui, ce qu'il doit au principe de commodité, dont il exploite toutes les facettes et recoins possibles. Cette économie qui emploie ses algorithmes à des fins libidinales écarte et efface progressivement ce qu'Arendt appelait « les activités supérieures de l'homme³ », penser, raisonner, juger, contempler; de sorte que son emprise induit progressivement, parallèlement à la baisse tendancielle du taux de curiosité évoqué plus haut, ce qu'il faut bien appeler une *baisse tendancielle du taux de rationalité* dont, par ailleurs, la crédulité croissante du public pour les nouvelles fantaisistes ou *fake news* est l'une des manifestations : le citoyen n'adhère plus tant à ce qui prétend à la vérité qu'à ce qui prétend le conforter dans ses sentiments – adhésion libidinale, encore. Le succès des *fake news* est la traduction médiatique du naturalisme des sentiments, comme le populisme en est la traduction politique.

Ce n'est donc pas d'adaptation dont il est question ici, mais bien plutôt de façonnage ou de formatage de la subjectivité, qu'il s'agit de rendre congruente à l'offre de l'économie numérique, par ailleurs pléthorique, puisque le principe de commodité est prêt à couvrir potentiellement tous les domaines de l'existence. En enveloppant tous nos comportements dans un manteau algorithmique, l'économie numérique vise à conditionner l'ensemble de nos rapports au monde, en créant des attentes de comportement unilatéralement proposées par le système.

1 Voir par exemple, au sein d'une littérature foisonnante, Gilbert Hottois, *Le transhumanisme est-il un humanisme?* éd. Académie Royale de Belgique, coll. L'Académie en poche, 2014, et la discussion de ses thèses dans Mark Hunyadi, *Le Temps du posthumanisme. Un diagnostic d'époque*, Paris, Les Belles Lettres, 2018, chap. II. Voir aussi Olivier Rey, *Leurre et malheur du transhumanisme*, Paris, Desclée de Brouwer, 2018.

2 Voir à ce propos Yves Citton, *Pour une écologie de l'attention*, Paris, Seuil, 2014; Emmanuel Kessous, Bénédicte Rey, « Économie de l'attention et vie privée », in : Jean-Paul Fourmentaux (dir.), *Identités numériques*, coll. Les essentiels d'Hermès, Paris, CNRS éditions, 2015, p. 171-186.

3 *Condition de l'homme moderne*, p. 53.

C'est ici que commence à poindre l'horizon d'une *société automatique* entrevue par Arendt, mais pour des raisons bien différentes et à un degré de radicalité qu'elle ne pouvait pas envisager. Il ne s'agit pas en effet seulement d'être purement fonctionnel par rapport à la reproduction matérielle qu'impose la vie, ce qui induirait un automatisme des rôles sociaux, comme elle le suggérerait ; il s'agit plutôt d'un *automatisme de l'esprit*, incité par la force libidinale qui le meut à s'engager toujours dans les mêmes chemins ou dans des chemins analogues – ce qu'on appelle le *frayage* –, et ce au moindre coût psychique, et *sur toute la surface de notre expérience*. C'est à cela que servent entre autres choses les *Big Data* prélevées de manière continuée à même nos comportements quotidiens, voire intimes¹.

L'automatisme induit par cette gestion algorithmée des données est à double étage : d'une part, il s'agit de provoquer, au niveau individuel, des automatismes comportementaux en incitant à cliquer le plus rapidement possible sur des suggestions faites par *récapitulation* de nos comportements antérieurs. C'est la logique des applications de recommandation. On parlera ici d'*automatisme-réflexe* : l'attention individuelle étant captée, même furtivement, il s'agit de déclencher le petit geste digital sur lequel repose toute l'économie du numérique, en contournant le plus sûrement possible toute opération de l'esprit qui pourrait le freiner. C'est pourquoi l'*immédiateté* est son régime temporel privilégié. Du point de vue du consommateur, l'attente de comportement correspondante est de pouvoir être satisfait le plus vite possible : le clic est le prolongement direct de son désir, et la traduction quasi instantanée de celui-ci. Du point de vue du système, il s'agit justement de rendre cette traduction la plus instantanée possible, de manière à ce que sa propre attente de comportement soit satisfaite, à savoir de provoquer le plus de clics possible de la part des consommateurs. C'est pour satisfaire cette attente qu'il crée chez les utilisateurs des automatismes-réflexes, épousant au plus près les contours libidinaux de chaque profil, profitant en quelque sorte de l'inertie du désir en incitant chacun à désirer ce qu'il a déjà désiré. Le système provoque ainsi des attentes de comportement *sans transcendance* : il s'agit non pas d'offrir au désir quelque chose qui l'élèverait vers quelque chose d'autre (selon une logique d'auto-transcendance familière dans notre culture depuis le discours de Socrate dans *Le Banquet*), mais au contraire de le plaquer sur ce qui l'a déjà satisfait. Toute négativité, non seulement de la pensée mais du désir lui-même, s'en trouve éliminée.

D'autre part, il s'agit simultanément de canaliser nos comportements en proposant préférentiellement à notre attention des objets qui ont déjà capté l'attention des *autres*, là encore par recoupement algorithmique des *Big Data*. La logique

1 Éric Sadin, *La vie algorithmique*, Paris, L'échappée, 2015 ; Bernard Stiegler, *La société automatique, I, L'avenir du travail*, Paris, Fayard, 2016.

de ces applications n'est pas la même. On parlera ici d'*automatisme mimétique*, lequel tend au final à rendre les comportements de plus en plus standardisés, tout en faisant mine de respecter les préférences individuelles. C'est le règne de la pluralité harmonieuse, qui est une fausse pluralité. On est bien, là encore, dans la normalisation que décrivait Arendt à propos du conformisme né de « l'avènement du social », mais à nouveau pour des raisons très différentes. Il ne s'agit pas de discipliner par le moyen d'une norme sociale ou publique surplombante, mais de produire à l'horizontale des comportements similaires par adhésion libidinale à des objets statistiquement valorisés par le système. Cette forme de standardisation des comportements résulte donc non pas d'une simple adaptation à un environnement nouveau, mais est activement produite par des mécanismes qui tendent à mettre en pilote automatique des choix qu'ils agencent secrètement, provoquant ainsi un appauvrissement de la vie de l'esprit dont ils savent exploiter la propension naturelle aux satisfactions libidinales. Ici, il s'agit d'homogénéiser les attentes de comportement, pour massifier la pluralité. Du point de vue du consommateur, l'attente de comportement correspondante n'est pas, comme dans les automatismes-réflexes, de trouver la satisfaction le plus immédiatement possible, mais d'être le plus assuré possible dans sa satisfaction, en prenant pour critère les satisfactions précédentes d'autrui. Du point de vue du système, il s'agit, par agrégation des données de satisfaction, de pouvoir garantir cette attente de comportement-là du consommateur, à nouveau pour pouvoir assurer la sienne, qui est de profiter économiquement de ces satisfactions agrégées.

Ce double automatisme dont les deux pôles se renforcent continuellement l'un l'autre provoque un appauvrissement tendanciel du taux de rationalité en ceci que le *jugement* y est progressivement remplacé par le *calcul*¹, un calcul mis au service du principe de commodité. S'orienter en fonction de suggestions générées automatiquement sur base de récapitulation de comportements antérieurs (sites de recommandation), ce n'est plus juger par soi-même, c'est faire une anticipation sur les satisfactions libidinales envisageables sur la base des expériences d'autrui mises en bouquet algorithmique ; c'est *calculer ses plaisirs et ses peines* en fonction des plaisirs et des peines déjà éprouvées par autrui et comptabilisées par des applications dédiées – le but étant à chaque fois de se protéger contre la déception tout en se dispensant de faire soi-même l'expérience du monde. La rationalité du jugement y est progressivement remplacée par celle, plus pauvre, de

1 Voir Alain Supiot, *La gouvernance par les nombres*, Paris, 2015, qui montre – et critique – l'emprise du raisonnement par les nombres sur la pensée qu'il appelle « ultralibérale ». Sa critique porte essentiellement sur le droit, où il montre combien la « quantification des faits sociaux » (reposant sur des dénombrements statistiques) est différente de la qualification juridique reposant sur une décision du juge (p. 139-140). Voir aussi : Antoinette Rouvroy, Thomas Berns, « Gouvernamentalité algorithmique et perspectives d'émancipation. Le disparate comme condition d'individuation par la relation ? », *Réseaux* 2013/1 (n° 177), p. 163-196.

la raison calculante ; une logique utilitariste s'insinue ainsi à bas bruit dans tous nos comportements, nous contraignant à devenir les calculateurs de nos plaisirs escomptés. Un autre rapport au monde s'installe donc progressivement, gouverné par la main invisible des algorithmes qui orientent silencieusement nos choix par incitation libidinale.

LA BAISSÉ TENDANCIÉLLÉ DU TAUX DE CONFIANCE

La confiance comme sécurité?

Pour les utilisateurs, ce rapport au monde est caractérisé par la volonté de *sécuriser* la réalisation de leur désir. Qu'à leur insu – conformément à la double finalité du système numérique –, pendant les interactions en ligne et grâce à elles, ce désir puisse être manipulé, orienté, canalisé, qu'il soit formaté par les modèles mathématiques qui gouvernent les algorithmes est évidemment un problème qui pose des questions majeures à la société et à la démocratie de demain. Tel est par exemple le thème central de Cathy O'Neil dans son livre *Weapons of Math Destruction*, une analyse de première main – faite par une mathématicienne prometteuse, passée à la case finance – des choix implicites qui gouvernent la gestion algorithmique des données – des choix dont les victimes sont la plupart du temps les pauvres et les moins éduqués¹. Mais le fait est que si les détenteurs de données peuvent si aisément manipuler et orienter les comportements, c'est qu'ils savent exploiter leur base libidinale, contourner les facultés rationnelles des individus et éviter leur jugement éclairé². Il est clair que si l'on imaginait, à l'instar du

1 Cathy O'Neil, *Weapons of Math Destruction*, Londres, Penguin Books, 2016. En français: *Algorithmes – la bombe à retardement*, trad. de Sébastien Marty, Paris, Les Arènes, 2018. Le caractère éminemment moral et politique des algorithmes mathématiques est aussi au centre du livre de Dominique Cardon, *À quoi rêvent les algorithmes*, Paris, Seuil, 2015 : « Les calculs habitent nos sociétés bien plus centralement que ne l'imaginent ceux qui voudraient les réduire à des fonctions mathématiques et rejeter la technique hors de la société, comme un *alien* menaçant. Les calculateurs fabriquent notre réel, l'organisent et l'orientent. Ils produisent des conventions et des systèmes d'équivalence qui sélectionnent certains objets au détriment d'autres, imposent une hiérarchisation des valeurs qui en vient progressivement à dessiner les cadres cognitifs et culturels de nos sociétés » (p. 14).

2 Cathy O'Neil évoque ainsi une compagnie d'assurances – *Allstate* – qui a mis au point un algorithme évaluant, sur la base de données démographiques et d'habitudes de consommation, la probabilité que tel ou tel consommateur aille faire du shopping sur internet pour trouver des primes plus avantageuses! Si la probabilité apparaît faible, Allstate en profite pour alourdir les siennes, puisque la statistique montre que l'assuré n'ira pas chercher ailleurs. (Cathy O'Neil, *Weapons of Math Destruction*, Londres, Penguin Books 2016, p. 166.). Ce qui est ici calculé, c'est donc la propension même à s'en remettre au principe de commodité sans évaluer rationnellement ce qui pourrait satisfaire plus avantageusement le désir premier (ici, celui de s'assurer).

Rawls de la *Théorie de la justice*, un voile d'ignorance du numérique, et que l'on demande aux futurs utilisateurs quels principes devraient guider l'usage de leurs données, peu choisiraient, sur la base d'une évaluation rationnelle, les principes actuellement en vigueur. Mais actuellement, guidés par le principe de commodité, ils se laissent faire. Le numérique est le règne d'un voile d'ignorance inversé : il met sous le boisseau la rationalité des acteurs, pour qu'ils puissent jouir sans entraves de leur expérience utilisateur. L'opacité des algorithmes – le fait que les utilisateurs ne sachent pas quelles données sont récoltées, ni à quelles fins, ni comment elles sont pondérées – résulte ainsi, pour une part, d'une nécessité systémique (la nécessité, pour le système, de constituer des *Big Data*), mais pour une autre part, décisive pour l'implantation du système, de la passivité libidinale du consommateur, qui consent de bon cœur à mettre sa rationalité en veilleuse. Il accorde ainsi une priorité à la satisfaction de son désir et à l'*assurance* que celui-ci va pouvoir se réaliser de manière optimale. C'est précisément à favoriser ce rêve de sécurité qu'œuvrent tous les dispositifs numériques d'évaluation, de comparaison, de recommandation, au moyen de tous les cookies ou « mouchards » déposés dans les navigateurs, tous les capteurs d'informations, extracteurs de données, calculateurs de réputation (*likes*), mesureurs d'audience (vues), de popularité (votes) ou d'autorité (liens), tous les prédicteurs de comportements dont se nourrit l'économie des *Big Data*¹. Avec leur aide, les utilisateurs peuvent se prémunir des risques, se garantir contre l'erreur, maximiser leurs chances d'expérience positive, tout en s'économisant l'effort de devoir se faire par eux-mêmes une opinion sur la chose. C'est la dynamique irréversible du raisonnement assuranciel : à force de comparer des notations, des évaluations, des statistiques, à force de vouloir un plaisir garanti et des expériences conformes aux attentes prédéfinies, l'esprit libidinal devient *computationnel* : il calcule ses coûts et bénéfices libidinaux escomptés, devenant inexorablement le fonctionnaire de son propre bien-être. Même si elle n'est pas nulle, la part de jugement (il faut encore choisir entre les différents sites de recommandation, juger la crédibilité des commentaires, etc.) tend donc à s'effacer au profit de l'obéissance à un calcul effectué par des machines automatiques².

1 C'est Dominique Cardon qui analyse par le menu ces différents modèles de l'économie numérique qu'il identifie à autant de techniques de calculs différentes (Cardon, Dominique, *À quoi rêvent les algorithmes*, Paris, Seuil, 2015, notamment chap. I.).

2 La différence entre le jugement et le calcul s'illustre bien, une fois encore, au phénomène des *fake news* et à la difficulté de lutter contre. Mark Zuckerberg, le directeur de Facebook, a déclaré devant le Congrès américain que, dans un délai de 5 à 10 ans (déclaration faite en 2018), c'est l'intelligence artificielle elle-même qui résoudrait le problème, en parvenant à distinguer les informations fiables des autres. Or, il y a fort à penser que la tâche est bien plus ardue qu'il ne le prétend, et ce pour une raison de principe qui repose sur la nature même de ce qui est requis. Il se trouve que pris un à un, les éléments d'informations qui forment une *fake news* peuvent être parfaitement crédibles, voire vrais ; mais que ce qui les rend *fake*, ce sont les relations causales souvent implicites suggérées par une rhétorique habile. Or, établir la solidité

Cette attitude sécuritaire rappelle étrangement le Hobbes du *Léviathan*, au moment où il s'interroge sur les forces élémentaires qui meuvent l'individu dans l'état de nature : « L'objet du désir de l'homme n'est pas de jouir une seule fois et pendant un seul instant, mais *de rendre à jamais sûre* la route de son désir futur. Aussi les actions volontaires et les inclinations de tous les hommes ne tendent-elles pas seulement à leur procurer mais aussi à leur *assurer une vie satisfaite*¹. » On ne saurait dire de manière plus épurée l'impulsion libidinale qui meut l'existence humaine, ainsi que la passion sécuritaire qui l'anime : l'objet du désir ne doit pas seulement procurer une jouissance unique, cette jouissance doit pouvoir être répétée, donc sécurisée. Le désir vise l'assurance de sa réalisation – on pourrait compter cette maxime parmi les lois les plus immuables de l'esprit, comme l'économie numérique l'a bien compris. Parvenu à son épiphanie numérique, le capitalisme des données peut ainsi aisément refermer sa boucle sur l'individu libidinal.

Cette évolution globale vers une rationalité assurancielle donnerait-elle alors finalement raison aux théories cognitivistes de la confiance, qui faisaient de celle-ci une stratégie sécuritaire de réduction de risques ? Évidemment non, puisqu'elles confondent *confiance* et *sécurité*. Ce qui est vrai, c'est que, pour l'utilisateur, le numérique permet effectivement de réduire les risques, de se prémunir contre de mauvaises surprises et diverses mésaventures infligées à la libido, et qu'en conséquence, il amplifie d'autant la propension naturelle de son esprit à réduire l'incertitude. Mais ce que montre notre analyse, c'est que cette stratégie de réduction de risques vers laquelle nous oriente globalement l'usage libidinal du numérique n'est précisément *pas* la confiance ; que cette évolution tend au contraire à en réduire l'extension en la remplaçant là où elle le peut par une logique assurancielle, de manière à diminuer la part de pari inhérente à toute action humaine. Mais diminuer cette part n'augmente pas la confiance : elle la rend inutile, caduque, superflue. Pour les actions sécurisées par la technique, la confiance devient obsolète. Cette mise en obsolescence n'est pas une manière de bâtir un monde de confiance, c'est une manière de bétonner la sécurité.

d'une inférence causale n'est pas affaire de calcul, mais requiert un *jugement*, et qui plus est la multiplication des points de vue sur un même fait. La logique morale qui gouverne la mise en relation d'idées ou de faits échappe principiellement au calcul statistique. Comme le disent, sur la base d'un exemple dument détaillé, Gary Marcus et Ernest Davies, deux scientifiques américains qui travaillent sur ces questions : « Aller là où M. Zuckerberg voudrait aller requiert le développement d'un paradigme d'intelligence artificielle entièrement nouveau, où le but ne serait pas de détecter des tendances statistiques mais de découvrir des idées et les relations entre elles. Ce n'est qu'alors que de telles promesses liées à l'IA pourraient devenir réalité plutôt que science-fiction » (article paru dans la rubrique « Opinion » de l'édition internationale du *New York Times* le 22 octobre 2018). J'ajoute, dans le même registre : comment traiter une proposition contrefactuelle du type : « Si les Américains n'avaient pas débarqué, l'Europe aurait été sous la botte de Hitler. » *Fake news*? Vérité? Comment faire apparaître par calcul qu'un énoncé contrefactuel comme celui-ci est un outil heuristique pour faire apparaître une relation causale plausible, probable, *sans doute* vraie?

¹ *Léviathan*, p. 95-96. C'est moi qui souligne.

Le double déplacement de la confiance

Les théories cognitivistes de la confiance restent fausses, car elles appellent confiance ce qui en réalité relève de l'assurance. Il en va ici comme de l'intelligence artificielle : d'aucuns, prétextant les extraordinaires performances obtenues grâce au pouvoir de calcul des machines, s'aveuglent en assimilant derechef l'intelligence à ce pouvoir de calcul lui-même. Mais c'est là un fameux *non sequitur*, un funeste paralogisme ! Ce n'est pas parce que l'intelligence humaine calcule, et que des machines sont capables de calculer infiniment mieux et plus vite, que les machines sont plus intelligentes que les humains ! L'extension du calcul n'est pas l'extension de l'intelligence, de même que celle de l'assurance n'est pas celle de la confiance. La confusion entre sécurité et confiance a bien entendu déjà été soulignée par les meilleurs analystes du numérique¹. Ce qui reste vrai toutefois, c'est que l'évolution vers plus d'assurance, donc vers plus de sécurité dans l'accomplissement de certains actes sociaux, augmente le *sentiment* subjectif de confiance des usagers dans l'emploi qu'ils font du réseau, ce qui favorise leur disposition à y agir et interagir. Mais cela ne suffit pas, dans les interactions sociales, à augmenter la part générale de confiance. Du point de vue des mécanismes fiduciaires, un double déplacement est en effet à l'œuvre :

1. D'une part, en ce qui concerne les *actes ponctuels* vus du point de vue des usagers eux-mêmes (les actions ou interactions liées à la consommation de biens et de services, aux opérations bancaires courantes, aux services administratifs – tout ce pour quoi Internet est devenu d'un usage quotidien), ils sont rendus routiniers, stables, sécurisés, de sorte que la part de confiance qu'ils supposaient avant leur intermédiation par le numérique se transforme tendanciellement en *fiance*, cette confiance sans conscience que nous avons identifiée comme étant le premier étage de la confiance. C'est une forme automatique de la confiance qui se développe à mesure que les attentes correspondantes sont sécurisées ; la part de pari n'y est pas nulle, puisque des déceptions, des *bugs*, des arnaques, des fraudes, des erreurs sont toujours possibles, mais cela fait partie de la dynamique propre du système que de minimiser toujours davantage ce type de risques pour l'utilisateur lambda, au point de les lui faire oublier. La part de confiance interpersonnelle devient donc négligeable, puisque, pour l'utilisateur, la réussite de ces actes ne dépend plus d'une personne (un vendeur, une banquière) sur laquelle il doit compter, mais du système technique (qui lui est par ailleurs largement opaque) qui est censé fonctionner automatiquement, c'est-à-dire sans y

1 Laurent Jaffro, « Interactions en ligne et concept de confiance », in : Milad Doueihi et Jacopo Domenicucci, *La confiance à l'ère numérique*, Paris, Rue d'Ulm, 2018 ; H. Nissenbaum, « Securing trust online: Wisdom or Oxymoron ? », *Boston University Law Review*, 06/2001, Vol. 81, n° 3, p. 635-664.

penser. Certes, les expériences en ligne confrontent l'utilisateur à une pluralité de formes de mécanismes de confiance possibles, qui présentent de celle-ci un visage à chaque fois différent. Comment se décline à chaque fois la matrice commune du pari sur les comportements attendus? Comment se passe ce passage à la *fiance*? Regardons trois cas-type :

- a. Dans le cas des achats en ligne, l'attente de comportement porte sur la marchandise elle-même (acquérir l'article correspondant à la description proposée) et sur sa livraison (le recevoir); la fiabilité estimée du marchand n'est qu'un facteur qui permettra de remplir ces attentes de comportement liées au produit (je peux toutefois dire que je nourris *l'attente* que le marchand soit honnête; mais l'honnêteté du marchand se manifestera à moi *ex post* par la qualité du produit vendu, raison pour laquelle il faut dire que les attentes se concentrent prioritairement sur la marchandise, non sur celui qui la vend). L'acte d'achat en ligne est lié à certaines conditions épistémiques (véracité supposée de la description; réputation du vendeur, ainsi que du livreur) que divers dispositifs numériques cherchent à sécuriser, renforcer ou garantir. Mais c'est le clic de l'acheteur et ce clic seul qui constitue le geste de confiance. La sécurisation technique des conditions épistémiques améliore certes la satisfaction probable des attentes, et conséquemment le *sentiment* de confiance de l'acheteur qui peut l'aiguiller, pour ses achats en ligne, vers des attitudes de *fiance*. Mais cela suppose encore que l'acheteur ait confiance dans la sécurisation elle-même, dont il sait, même confusément, qu'elle est par essence fragile; là encore, la sécurité ne saurait se *substituer* à la confiance, dont elle n'est qu'une condition subjective parmi d'autres possibles.
- b. Dans le cas des conversations en ligne avec des personnes de prime abord inconnues, l'attente de comportement porte essentiellement sur l'identité de la personne, si toutefois celle-ci importe en quelque manière à l'utilisateur; car il pourrait très bien se satisfaire de simples échanges conversationnels, indépendamment de l'identification de son interlocuteur. C'est d'ailleurs l'une des formes nouvelles de l'espace public engendrées par le numérique : des échanges purement virtuels et ludiques entre de simples profils, dégagés de tout engagement personnel, ce qui permet non seulement l'anonymat, mais la simulation, la dissimulation et la furtivité. Mais si le but est de rencontrer quelqu'un *in the real life*, ou simplement d'engager avec lui une action quelconque, alors la véracité identitaire importe, précisément parce qu'entrent alors nécessairement en jeu, simultanément à la coordination d'action, des mécanismes de confiance. Là

encore, la technologie vient toujours davantage au secours de l'identification (doubles clefs d'identification, *track record*) pour traquer fraudes et simulations, ce qui toutefois ne fait encore et toujours que renforcer les *conditions* de la confiance, non la confiance elle-même, qui ne peut s'attester que dans un acte impliquant une action.

- c. Dans le cas d'une recherche d'informations *via* un moteur de recherche – le geste est devenu si automatique qu'il relève désormais de la *fiance* –, l'attente de comportement porte sur l'ensemble du système, opaque aux utilisateurs, dont ils attendent qu'il délivre l'information correspondante. Traditionnellement, on dirait que cette attente est placée sous le signe de la vérité ou de la fiabilité; mais le développement des réseaux sociaux a largement montré qu'elle pouvait être alimentée par la satisfaction plus immédiate de se faire plaisir (*fake news* ou infox). Quoi qu'il en soit, en tant qu'elle vise un intérêt (même libidinal) de connaissance, la recherche d'information ne relève que faiblement du pari; car même si l'information obtenue guide ensuite l'action, ce sera cette action elle-même, et non l'information qui la sous-tend, qui sera l'occasion du pari. Néanmoins, obtenir une telle information suppose de nourrir une attente de comportement, et donc de manifester une certaine confiance, orientée vers le système en tant que tel, jugé capable de la délivrer. Même nos attitudes purement cognitives sont structurées par des attentes de comportement : par exemple, que le système numérique, comme plus généralement le *réel*, réponde à ma recherche; que mon interlocuteur comprenne ce que je dis; que les mots ou les codes que j'utilise soient partagés, etc. *Toutes* nos relations au monde sont sous-tendues par des attentes de comportement, d'où une prééminence de la relation pratique sur toutes les autres – thèse essentielle de ce livre.

Dans l'ensemble de ces actes, la confiance interpersonnelle a donc tendance, au fil des améliorations techniques, à se muer en *fiance* – d'où l'impression subjective pour l'utilisateur de pouvoir les accomplir en confiance, puisque les attentes de comportement y sont stabilisées : subjectivement, le sentiment de confiance s'en trouve renforcé, car les comportements attendus s'y trouvent toujours davantage sécurisés contre la déception. La confiance que nécessitaient originellement ces actes se trouve reportée comme *fiance* sur le médium lui-même, c'est-à-dire sur l'environnement technique de toutes ces interactions qui désormais se déroulent hors tout contact physique. Ce qui nous conduit au deuxième grand déplacement fiduciaire engendré par le numérique.

2. Nous venons de voir en effet que ce sentiment subjectif ne pouvait s'obtenir qu'au prix d'un déplacement massif de la confiance vers *l'environnement* de ces actions ou interactions, c'est-à-dire *vers le système technique dont l'ensemble de ces actes dépend*. La *fiance* caractéristique des actes quotidiens ne s'obtient qu'en reportant simultanément la confiance interpersonnelle sur l'immense système technique anonyme qui constitue l'infrastructure qui rend possibles ces actes. Ce report est apparu très tôt comme la condition absolument nécessaire de la généralisation et de la popularisation de l'informatique personnelle, avant même le développement massif d'Internet. Comme le dit Laurent Jaffro : « Les interfaces graphiques se sont substituées au *shell*¹ et à la ligne de commande. Le projet même d'une informatique personnelle dans les années 1990 supposait ce changement. *Il rendait possible un écart très important entre les connaissances de l'administrateur et les connaissances requises de l'utilisateur*². » Ce sont ces interfaces graphiques (couplées à la géniale invention de la souris, puis des écrans tactiles) qui rendent les environnements « conviviaux », créant un sentiment de *fausse familiarité* de l'utilisateur envers l'environnement technique : son expérience est facilitée, fluidifiée, mais c'est au prix d'une obscurité totale du fonctionnement de sa machine et de l'infrastructure qui la sous-tend. La conséquence directe de cette asymétrie structurelle est que dans leur expérience-utilisateur quotidienne, les individus deviennent immensément *dépendants* d'un système (machines et réseaux) dont le fonctionnement leur échappe : l'infrastructure technique dont dépend la réussite de leurs actes leur étant *opaque*, la confiance dont ils témoignent est *aveugle*.

Il est facile de voir alors que cette situation confère mécaniquement un pouvoir unilatéral aux administrateurs du système. Le système vers lequel se déportent les attentes de comportement des usagers étant hautement vulnérable à ceux qui le connaissent, il est très perméable aux manipulations malveillantes ou intéressées, ponctuelles ou globales, individuelles ou étatiques³. Techniquement, toute

1 En informatique, le *shell* est le programme qui reçoit les instructions informatiques à partir du clavier pour les faire exécuter par le système d'exploitation. Ces instructions ont une forme incompréhensible aux non-programmeurs. L'arrivée de la souris et des interfaces graphiques a permis à chaque utilisateur une communication aisée avec le système d'exploitation de son ordinateur (<https://www.journaldunet.fr/web-tech/dictionnaire-du-webmastering/1445272-shell-en-informatique-definition-simple-role-et-exemples/#definition-shell-informatique>).

2 Laurent Jaffro, *Interactions en ligne et concept de confiance*, p. 43. Ouvrant la voie d'une phénoménologie de la confiance numérique, Jaffro a ainsi montré qu'il n'y avait en réalité pas de continuité entre les interactions naturelles et les interactions en ligne (p. 44). C'est moi qui souligne la dernière phrase.

3 C'est ainsi par exemple que le moyen de censure le plus fréquemment utilisé (par des États ou institutions) est le « résolveur menteur », qui profite du passage obligé par un résolveur (automatiquement fourni par le FAI, le Fournisseur d'Accès Internet) de toute requête sur le net (se connecter à un site) pour modifier les messages en cours de route. Ces résolveurs représentent un point de contrôle évident, puisqu'en les regardant, on peut connaître tous les sites qui ont été fréquentés par un utilisateur. Ils sont donc très indiscrets. C'est tout l'enjeu d'un protocole comme DoH (« *DNS over HTTPS* »), qui veut chiffrer toutes

recherche d'un site suit l'ensemble des protocoles d'infrastructure DNS (Domain Name System), qui chiffre les requêtes que chaque utilisateur formule sur son navigateur ; sans DNS, pas d'Internet. D'où les problèmes infinis de confidentialité sur lesquels se sont concentrées les sciences de la communication et de l'information. Certes, des outils à la fois techniques (cryptographie) et juridiques (le Règlement général sur la protection des données par exemple) sont mis en place pour protéger les usagers. Mais la technique est prise dans une course-poursuite sans fin, chaque innovation étant inévitablement porteuse de nouvelles failles possibles. Quant à la loi, elle est prisonnière de ce que j'ai appelé ailleurs la « Petite éthique¹ », celle qui, gouvernant le monde libéral, se limite à la défense des droits et libertés individuels. « Petite » ne veut pas dire qu'elle n'est pas importante, naturellement – c'est celle de nos droits de l'homme –, mais qu'elle n'est pas *globale* : elle ne peut appréhender les phénomènes (comme la numérisation de l'existence, ou la marchandisation de tous les biens sociaux, par exemple) que par la porte étroite des *torts* qu'ils peuvent infliger aux droits et libertés des individus. Mais si l'on songe que tant la numérisation intégrale du monde que la marchandisation de tous les biens sociaux pourraient se faire en parfaite conformité avec les droits de chacun, on mesure à quel point la Petite éthique est impuissante à critiquer le cours du monde, *a fortiori* à l'infléchir. Elle sert même à le *blanchir* plus qu'à le critiquer, devenant ainsi le complice objectif d'un développement systémique qui, protégeant juridiquement les individus, échappe à ceux-ci. C'est dire qu'un outil comme le RGPD (qui *sécurise* l'extraction et l'utilisation des données, sans le moins du monde les mettre en question²), entièrement taillé à la mesure de la Petite éthique comme le sont l'ensemble des législations européennes³, n'est pas à la hauteur des enjeux systémiques et anthropologiques dont est porteuse l'emprise du numérique sur le monde d'aujourd'hui.

les requêtes DNS (*Domain Name System*, qui est le protocole d'infrastructure par lequel passent toutes les visites de sites), que d'empêcher les intermédiaires de les tripoter, en rendant en principe impossible de suivre, modifier ou dévier le trafic lié à ces requêtes. Voir à ce propos les travaux de Stéphane Bortzmeyer, *Cyberstructure. L'Internet, un espace politique*, Caen, C&F éditions, 2018. Voir aussi ses nombreuses vidéos disponibles en ligne.

1 Voir à ce propos *La tyrannie des modes de vie*, notamment les p. 29-67.

2 Ainsi, dans son considérant 39, le RGPD note, de manière absolument typique des soucis de la Petite éthique : « Les personnes physiques devraient être informées des risques, règles, garanties et droits liés au traitement des données à caractère personnel et des modalités d'exercice de leurs droits en ce qui concerne ce traitement. » Le RGPD consacre aussi, comme il se doit sous le régime de la Petite éthique, de nouveaux droits : droit à l'effacement, droit à la limitation du traitement et droit à la portabilité des données. On appelle « droit à la portabilité des données » le droit pour un individu de recevoir ses données personnelles telles qu'elles ont été utilisées par un système de traitement, et de les transmettre à un autre responsable de traitement (lors d'un changement d'assurance, par exemple). (Source : Claire Levallois-Barth)

3 Un exemple caricatural en a été encore fourni en 2017, lorsque le Parlement européen s'est attaqué aux questions de robotique et d'IA, fournissant à cette occasion un extraordinaire condensé de Petite éthique. Le Parlement européen avait en effet demandé à la Commission de proposer des règles « en vue d'exploiter pleinement leur potentiel économique et de garantir un niveau standard de sûreté et de sécurité [...] ». Les députés font remarquer qu'un projet législatif est urgent et nécessaire pour clarifier les questions de respon-

L'ouverture numérique au monde

Cette dépendance à sens unique à l'égard du numérique entraîne en effet une autre conséquence, de bien plus large portée, contre laquelle ni la loi ni la technique ne peuvent lutter. C'est sur elle que j'aimerais prioritairement attirer l'attention pour situer les enjeux de la confiance dans le monde numérique. Comme le numérique devient la médiation obligée de notre rapport au monde, et ce dans tous les domaines de l'existence, *il est devenu le plus puissant prescripteur d'attentes de comportement de notre civilisation* : c'est lui qui, de plus en plus, détermine ce qui est attendu de nous, puisque son empire s'étend sur des domaines que les régulateurs traditionnels (la loi, les différentes dispositions réglementaires) ne songeaient jusque-là pas à normer. Les exigences du médium technique deviennent par conséquent nos conditions d'accès pratique au monde, c'est pourquoi d'ailleurs il est à l'origine d'un *mode de vie* entièrement inédit, un mode de vie se définissant précisément, je l'ai dit, par une dépendance à l'égard d'attentes de comportement auxquelles on ne peut se soustraire. Le numérique les choisit pour nous : cette dépendance – véritable hétéronomie numérique – est notre nouvelle condition.

Cette nouvelle hétéronomie se manifeste à tous les étages de la formation concrète des attentes de comportement. En effet, le système numérique se caractérise par une force de frappe baroque et tentaculaire qui permet tout à la fois de *définir*, puis *d'imposer* les attentes de comportement, avant de *contrôler* leur mise en œuvre – tout cela indépendamment de la volonté des usagers. Il *définit* les attentes de comportement lorsque les dispositifs numériques fixent les conditions d'accès aux biens et services, aux administrations, institutions et prestataires, et plus généralement lorsque sont conçus les algorithmes sélectionnant, rassemblant, mettant en relation et pondérant les données qui les alimentent, dans tous les domaines possibles (santé, éducation, déplacements, communications, loisirs, banques, assurances, sciences, arts de vivre, ...); il *impose* les attentes de comportement lorsque ces dispositifs deviennent la médiation *obligée* vers toutes les ressources sociales disponibles (pour acheter, s'inscrire, réserver, participer, s'informer, ...); enfin, il soumet les attentes de comportement de son choix à un *contrôle* continu et permanent

sabilité, en particulier pour les voitures sans conducteur. Ils appellent à un système d'assurance obligatoire et à un fonds supplémentaire pour garantir le dédommagement total des victimes en cas d'accidents causés par ce type de voitures. Par ailleurs, les parlementaires demandent à la Commission d'envisager, à long terme, la possibilité de créer un statut juridique spécial pour les robots, afin de clarifier la responsabilité en cas de dommages. [...] L'utilisation croissante de la robotique soulève également des questions éthiques, liées par exemple à la vie privée et à la sécurité, expliquent les députés. Ils proposent un code de conduite éthique volontaire sur la robotique pour les chercheurs et les concepteurs. L'objectif est de garantir qu'ils opèrent conformément aux normes juridiques et d'éthique et que la conception et l'utilisation des robots respectent la dignité humaine ». (<http://www.europarl.europa.eu/news/fr/press-room/20170210IPR61808/robots-les-deputes-veulent-des-regles-europeennes-en-matiere-de-responsabilite> (Consulté la dernière fois le 15 avril 2020).)

lorsqu'il piste, trace et retrace, en direct ou rétrospectivement, les comportements des individus.

Ce véritable réseau à la fois sanguin et nerveux qui enserre et alimente nos modes de vie rend les fins des individus étroitement dépendantes des moyens que le système met unilatéralement à leur disposition. Il est facile de voir dans ces conditions que la marge de liberté des usagers est mécaniquement déterminée par les attentes tolérées par le système numérique, qui exerce ainsi une mainmise générale sur les attentes de comportement : l'espace d'autonomie se trouve cadré par ceux-là mêmes qui ont pouvoir de les définir, imposer, contrôler. C'est à l'intérieur de ce cadre qu'opèrent la cybersécurité, à tous les étages où elle est concernée, et la *Petite éthique*, pour la défense des droits et libertés individuels. Mais ni la cybersécurité, ni la Petite éthique ne peuvent lutter contre *l'hétéronomie généralisée* qu'engendre le système numérique lui-même ; complices, elles l'accompagnent au contraire, en la rendant moins apparente, plus fluide, plus agréable.

En devenant le prescripteur majeur des attentes de comportement dans les sociétés complexes, le numérique, tout en augmentant quantitativement les possibilités de satisfaction libidinale des individus, appauvrit qualitativement leur relation au monde. D'explorateurs du monde au quotidien qu'ils sont naturellement, ils deviennent les consommateurs d'une offre administrée par le numérique. Ce ne sont plus eux qui s'ouvrent au monde, c'est le monde qui s'ouvre à eux, mais sous le visage fardé d'une épaisse couche d'algorithmes. C'est ainsi l'ouverture au monde elle-même qui est conditionnée par le numérique. La nouvelle hétéronomie ne menace pas seulement les sujets de la Petite éthique, en tant qu'ils sont libres et dotés de droits, elle enveloppe et conditionne leur ouverture au monde elle-même, en tant qu'ils sont des humains tout court.

Or, c'est précisément ce que permet de révéler une analyse par la confiance. Nous avons vu tout au long de ce livre que celle-ci était coextensive à la relation pratique au monde, dans l'exacte mesure où toute action présupposait une ouverture au monde, ouverture que nous avons analysée en termes d'attentes de comportement ou de comportements attendus, la confiance se définissant comme un pari sur ces comportements attendus. Recouvrant cette structure atemporelle de l'action, l'homme du début du XXI^e siècle a enfilé avec une facilité spectaculaire un habit numérique qui en épousait parfaitement les contours ; à force de capteurs, de senseurs, de traceurs, et de données personnelles complaisamment offertes au ventre mou des *Big Data*, il s'est ainsi laissé créer une deuxième peau, un *profil*, qui, l'habillant d'une couche libidinale, lui seyait bien. Cette peau numérique était reliée à un ensemble de cerveaux qui n'étaient pas les siens ; ils calculaient, prévoyaient, anticipaient chacun de ses comportements, au plus près de ses désirs, et s'assuraient au mieux qu'il puisse les réaliser, inaugurant ainsi une forme absolument inédite

de paternalisme technique. Ils connaissaient ses attentes de comportement, de sorte qu'ils pouvaient à tout moment rendre son habit plus seyant ; et il aimait cela.

L'offre numérique se resserrait sur son désir, comme des rabatteurs sur leur proie. Leurré, il n'y voyait pas un danger, mais une promesse : le monde se présenterait à lui comme un immense *room-service* où il pourrait commander les choses à sa guise, dans un sentiment de sécurité toujours accru. Il n'avait plus de raison de se méfier ; tout se passait comme il le désirait. Mais n'ayant plus de raison de se méfier, il n'avait pas davantage de raison d'avoir confiance : tout était sécurisé. Les sentiments qu'il connaissait naguère, le petit frisson diffus lié à l'incertitude, la modeste gloire des petits engagements quotidiens, tout cela lui était peu à peu devenu étranger : le *room-service* devenait irréprouvable.

S'amorça alors ce qu'il faut bien appeler une *baisse tendancielle du taux de confiance*. Cette baisse ne voulait toutefois pas dire que les gens devenaient de plus en plus *méfiant*s, mais qu'ils avaient de moins en moins *besoin* de la confiance ; la gestion numérique de l'existence, partout où elle s'étendait, dispensait toujours davantage d'y recourir. Ils n'avaient plus besoin de s'adresser les uns aux autres *en confiance*, car ils se considéraient réciproquement comme des prestataires soumis à des exigences fonctionnelles, dûment labélisés par le système qui crachait ses évaluations au jour le jour sous forme de notes, de pourcentages ou d'étoiles. Ils ne se considéraient plus comme *dignes de confiance*, mais comme possiblement utiles les uns pour les autres. C'était là une évolution naturelle du système, dont la survie et la réussite dépendaient de sa capacité à pouvoir cerner et anticiper les comportements de chacun des profils qu'il a identifiés. Les habitants du web ne se rendirent pas tout de suite compte qu'en adhérant ainsi à leurs désirs, les administrateurs limitaient aussi massivement leur capacité d'action, en la rendant congruente à l'offre du système. Il fallait scruter leurs comportements pour deviner leurs *attentes* de comportement, et pouvoir leur offrir ce qu'ils attendaient. Ils se trouvaient ainsi pris dans les rets de leur propre désir, sans rien qui le transcende. Il suffisait ensuite d'accroître le sentiment de confiance dans le système pour qu'ils s'y livrent de plein gré. L'amélioration de la sécurité paraît aux deux objectifs en même temps : transformer la confiance dans le système en simple *fiance*, et réussir à rendre les consommateurs *satisfaits*.

C'est par cette baisse tendancielle du taux de confiance que pourrait bien se réaliser la dystopie arendtienne d'une « société d'employés », attendant « de ses membres un pur fonctionnement automatique ». Sauf que chacun n'y serait qu'au service de lui-même, tout en étant au service du système. Le bon fonctionnement de celui-ci exige l'abolition de toute distance entre ce qu'il offre et ce qu'attendent les utilisateurs, donc l'abolition de toute transcendance dans l'économie du désir individuel. L'infiltration dans nos vies de toutes ces attentes de comportement générées automatiquement accomplit concrètement ce désenchantement du désir,

rendant inutile la confiance en laquelle nous avons reconnu ce petit moment de transcendance nécessaire à toute action. La voie du désir étant sécurisée, son accomplissement est mécanique.

Dans le monde numérique, les attentes de comportement ne sont plus des attentes « naturelles » imposées par l'environnement ou des attentes symboliques forgées par les humains, mais des attentes générées par des machines et dont la finalité deuxième (celle qui sert le système par l'intermédiaire des interactions en ligne) échappe à la conscience des utilisateurs, en revêtant celle-ci d'un habit de miroir où elle ne reflète plus qu'elle-même. Plus besoin de confiance, dans ce monde-là, plus besoin de pari, plus besoin d'exposer sa vulnérabilité, plus besoin de faire dépendre sa volonté d'attentes qui ne dépendent pas de sa volonté : la sécurité est assurée par les administrateurs. Ils veillent à la satisfaction des désirs, et à ce que ne naissent que des désirs qui puissent être satisfaits. De sorte que ce prêt-à-porter numérique agit comme la cage invisible d'un immense théâtre humain : elle laisse les gens s'agiter à leur guise, mais ils ne peuvent plus quitter la cage. Ils sont comme des acteurs qu'on aurait enfermés sur scène avec leur consentement, parce qu'ils aiment tellement leur métier : ils veulent y vivre, ils sont prêts à y mourir. Peu leur importe qui écrit leur rôle, ni qui programme les pièces : pourvu qu'ils puissent jouer.

Conclusion

Après le sujet libéral, le sujet libidinal

La baisse tendancielle du taux de confiance que nous avons diagnostiquée est coextensive de la consolidation du *sujet libidinal* qui, après le *sujet de droit*, pourrait bien être la nouvelle idole du monde qui vient. Autant le sujet de droit était la grande conquête de la modernité démocratique, avec son autonomie juridiquement protégée contre tous les abus et discriminations arbitraires, contre toutes les immixtions étatiques dans sa sphère privée, autant le sujet libidinal qui en est issu s'annonce comme le type anthropologique correspondant à une époque qui a conduit à reléguer au second plan son vénérable ancêtre, au profit d'un successeur davantage guidé par le principe de commodité que par les idéaux de liberté, d'égalité ou de solidarité. Il n'y a, dans cette évolution – je l'avais montré dans *La tyrannie des modes de vie*, et l'ai rappelé ici – rien de fortuit. Après, en gros, 250 ans d'histoire du libéralisme – c'est-à-dire après avoir vu *in vivo* le libéralisme à l'œuvre, ce qui est un privilège qu'aucun théoricien politique ne devrait sous-estimer –, il est donc difficile de ne pas voir qu'en *dépît* de son anti-paternalisme obstinément revendiqué au niveau individuel, le libéralisme a mécaniquement imposé dans nos sociétés un *paternalisme des modes de vie* qui affecte au plus profond l'ensemble de nos existences. La forme numérique qu'a prise le capitalisme en est la dernière expression en date : nul n'échappe aujourd'hui à l'emprise de la vie algorithmique et à la *contrainte d'exposition* qu'elle engendre. L'emprise des dispositifs numériques dans tous les domaines de l'existence oblige chacun à livrer malgré lui ses données, à se mettre en visibilité, à alimenter la pâture des ruminants géants de l'algorithme, lesquels en profitent en retour pour nous gaver de leurs breloques toujours *pratiques*. La boucle des droits individuels se referme ainsi sur le plaisir libidinal des mêmes individus, le principe de liberté s'étant entre-temps métamorphosé, à bas bruit mais à long terme, en principe de commodité. Le sujet libéral est devenu sujet libidinal.

Le nouveau sujet libidinal entretient des relations complexes avec son ascendant historique direct, le sujet libéral ou sujet de droits. D'abord, contrairement à ce dernier, qui s'est érigé en *opposition*, y compris violente, à son prédécesseur, le *sujet*

du Roi, le sujet libidinal ne s'est pas imposé par la force, ni même par la volonté. Il est plutôt apparu comme *l'émanation* du sujet libéral : il en est résulté comme la fragilité résulte de la vieillesse – non comme le fruit d'une lutte mais comme la conséquence involontaire d'un processus que nul n'a voulu mais que la dynamique d'ensemble a rendu inévitable. Ensuite, cette émanation n'est pas *directe* : elle a suivi au contraire des longs chemins de traverse au long desquels se sont peu à peu coagulés des modes de vie qui, eux, ont fini par imposer des attentes générales de comportement auxquelles chacun est supposé se conformer. Ce ne sont donc pas les droits individuels qui ont *directement* produit ces attentes ; ces droits ont plutôt favorisé une dynamique de l'extension marchande et de l'innovation technologique qui, conjointes, prennent aujourd'hui la forme d'un mode de vie technologique auquel nul n'échappe, ni les personnes, ni les institutions, ni la société civile. D'un point de vue de théorie sociale, c'est la catégorie – inusitée mais essentielle à la compréhension de notre temps – des *modes de vie* qui permet d'expliquer pourquoi notre époque libérale n'est pas du tout libérale¹, ou pourquoi le système des droits libéraux se mue inévitablement en illibéralisme des modes de vie. Cet illibéralisme n'apparaît pas, en effet, si l'on en reste à l'analyse du binôme traditionnel individu/État : car dans nos sociétés, l'individu *reste* équipé de tous ses droits et libertés individuels, et les États restent les garants de leur exercice. L'illibéralisme n'apparaît au regard critique que si l'on introduit la catégorie des *modes de vie*, laquelle montre que *la mise en œuvre* de ces droits libéraux aboutit en fait à l'imposition d'attentes générales de comportement que nul n'a voulues – de modes de vie, donc –, qui, eux, ne laissent aucun choix réel à l'individu.

Enfin, le devenir libidinal de l'individu libéral n'est pas l'inéluctable destin du sujet de droits en tant que tel, mais celui du sujet de droits emporté par la dynamique d'un capitalisme lui-même libidinal. Dans l'imposition du mode de vie technologique que nous vivons, le capitalisme représente le facteur déterminant d'évolution que tous les autres facteurs (le système bancaire, le système juridique du droit de propriété, le système des échanges, etc.) ne font qu'accompagner. Pour s'étendre, le capitalisme avait *besoin* de s'adresser à la source libidinale des comportements humains, sans quoi il serait resté aussi extérieur à eux que peuvent l'être, par exemple, les règles juridiques. Celles-ci ne s'adressent pas à cette source libidinale, car cela serait contradictoire avec leur nature, qui est de normer les comportements du point de vue d'une règle extérieure. Il est vrai que cela même est en train de changer : avec ce qu'on appelle le *nudging*, à savoir la technique de régulation des comportements non par l'exigence d'obéissance à une norme mais par contrôle des manières d'agir grâce à des *incitants* (impôts, taxes, primes, récompenses), le

¹ Dans *Le Loup dans la bergerie*, Jean-Claude Michéa rappelle opportunément à ce propos la place centrale, mais oubliée, que la catégorie des « modes de vie » a pu occuper dans la pensée critique ou révolutionnaire. Voir Jean-Claude Michéa, *Le Loup dans la bergerie*, Paris, Climats, 2018, notamment p. 136-137.

droit est en train de changer de paradigme¹. Et ce changement peut précisément être caractérisé comme le *tournant libidinal du droit* : dans le *nudging*, il ne s'adresse plus en effet à son destinataire comme à un être autonome qui peut obéir ou désobéir, mais comme à un être *intéressé* qui oriente ses comportements en fonction des bénéfices escomptés – un être auquel on promet, donc, au final, une satisfaction libidinale. Cela suppose toutefois, comme il vient d'être dit, un changement de nature du droit, dont on ne peut prédire à quel degré il se réalisera dans le futur ; alors qu'il a toujours été dans la nature du capitalisme de faire appel aux sources libidinales des comportements, que ce soit dans la motivation à devenir capitaliste² ou dans les incitations à en profiter comme consommateur. Mais dans tous les cas, le fait de s'adresser aux individus comme à des êtres intéressés les constitue performativement comme tels : en les interpellant comme sujets libidinaux, on érige leur libidinalité en souverain de leurs comportements. Le numérique, en quoi nous avons vu l'épiphanie du capitalisme libidinal, a techniquement permis à cette libidinalité de prendre la forme universelle du principe de commodité qui emporte toutes les résistances sur son passage – y compris celles du sujet de droit soucieux de protéger sa vie privée, résistance de peu de poids face aux satisfactions immédiates que propose l'économie libidinale.

J'ai montré dans la dernière partie de ce livre que le devenir-libidinal de l'individu guidé par le principe de commodité l'engage à faire l'économie de la confiance elle-même. Partout où il le peut, et partout où cela lui est proposé, il tend à préférer la sécurité assurancielle au pari de confiance. Cela en fait à terme, et indépendamment de toute volonté délibérée, un être *sécuritaire*, pour qui la réalisation de son désir devient une norme exigible : un échec ne sera pas tant une déception qu'une faute méritant réparation, sur le mode du contrat. Dans ce contexte numérique, les attentes de comportement sont figées dans le calcul : il ne s'agit pas tant de *parier* sur les comportements d'autrui que de fixer les termes d'une transaction. Les relations deviennent calcul, arithmétique, ou mieux : *computation*, au sens originel de l'établissement du calendrier, à la différence qu'ici il ne s'agit pas de calculer les jours en fonction de la position des astres, mais les comportements futurs en fonction des comportements passés, tels que consignés dans les traces numériques laissées sur la toile. La toile a remplacé les étoiles, et le calcul la confiance.

Certes, la baisse tendancielle du taux de confiance réoriente donc celle-ci des relations humaines vers la technologie, du lien social vers son médium. La confiance

1 Voir par exemple, au sein d'une vaste littérature, Cass Sunstein, « Nudging : A Very Short Guide », disponible sur https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2499658. Un livre de référence est Richard Thaler, Cass Sunstein, *Nudge : Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Yale University Press, 2008 (en français : *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, trad. de Marie-France Pavillet, Paris, Vuibert, 2010).

2 Voir ici, p. 193, note 1.

s'exile progressivement hors du monde des relations vivantes, laissant progressivement la place à une gestion algorithmée des existences. Mais cet exil peut-il être total, ce mouvement est-il sans fin ? N'y a-t-il pas une limite à cette épuration fiduciaire qui livre le monde humain à la seule puissance du calcul ? Face aux difficultés d'une improbable « politique de la confiance », face à l'adhésion passive des individus au libéralisme devenu libidinal et en l'absence d'une prise de conscience rendue chaque jour plus illusoire – mais qui sait, une catastrophe numérique pourrait avoir plus d'effet que tous les arguments des philosophes –, le scénario le plus plausible est à mes yeux le suivant. De même que dans une société sédentaire, on crée des salles de fitness pour activer le corps, la société numérisée devra réserver des plages d'expériences sociales, des îlots de socialité où curiosité et confiance trouveront leur espace d'expression. Que ce soit sous forme de randonnées-découvertes, de clubs de jeux ou de méditation personnelle, on aménagera la possibilité tarifée de se reconnecter à l'expérience du monde, des autres et de soi sur d'autres bases que fonctionnelles et strictement libidinales. Dans un monde mis en pilote automatique où chacun se conforme aux attentes produites par le système, et qu'il croit être les siennes, on payera pour retrouver le goût d'expériences dont on est soi-même le pilote. On payera pour des activités où, pendant une demi-journée, il faudra faire confiance à des partenaires qui auront eux aussi payé pour retrouver le frisson de la confiance ; on inventera des jeux, des rallyes, des épreuves pour sentir à nouveau le goût de la solidarité vivante – ce ne sera qu'un simulacre de solidarité, certes, mais son goût mêlé à celui de la nostalgie n'en sera que plus apprécié.

La confiance ne s'exile jamais tout à fait du monde humain. Elle change d'objet, et si elle désertait un temps les relations vivantes, elle y reviendrait sous une forme ou sous une autre, sous celle de spécialisation payante par exemple, de sorte que même sous cette forme marchande, elle se rappellera à notre bon souvenir. La structure de l'action humaine et de la conscience qui l'habite est telle qu'elle s'oriente nécessairement à des *attentes* de comportement et dépend d'elles. L'être humain ne s'adapte pas seulement à ce qui *est*, il *parie* sur ce qui *sera*. Si un jour, on parvenait *réellement* à remplacer ces attentes par des calculs, le pari par une prédiction, l'expérience par la programmation – ce jour-là, il sera trop tard, car il n'y aura plus personne pour s'en plaindre : nous ne serons plus humains.

Index

A

abus de confiance 12
adapter, adaptation 28, 82, 103, 166, 172,
185, 186, 203, 204, 205, 207
Adorno, Theodor W. 147, 151
agir communicationnel 160, 161, 164, 165
agir fiduciaire 165, 192
agir rationnel 101, 103
Aglietta, Michel 107, 108, 109, 110, 112
algorithme 49, 52, 208, 221
algorithmes 172, 179, 195, 201, 205, 208,
209, 216, 217
aliénation 147, 149, 150, 154, 187, 188
anticipation 26, 28, 82, 100, 113, 201, 207
Arendt, Hannah 172, 173, 174, 175, 176,
177, 178, 180, 195, 202, 203, 205, 206,
207
Aristote 18, 109, 162
Arrow, John Kenneth 101
ascription 128
assurance 14, 30, 33, 35, 40, 74, 79, 80,
83, 87, 89, 98, 208, 209, 210, 211, 215,
216
attente de comportement 26, 27, 28, 31,
35, 36, 37, 40, 43, 44, 45, 46, 48, 51,
55, 57, 58, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 67,
68, 69, 71, 82, 89, 90, 91, 95, 104, 113,
121, 128, 130, 133, 137, 138, 140, 141,
142, 143, 145, 146, 154, 155, 156, 157,
162, 163, 166, 167, 168, 169, 171, 172,
174, 192, 194, 195, 205, 206, 207, 212,
213, 214, 216, 217, 218, 219, 223, 224
attente pratique 26, 27
autoconservation 8, 19, 20, 22, 57, 62, 73
automatique, automaticité 36, 37, 40, 41,
43, 45, 53, 54, 57, 68, 69, 173, 206,
207, 211, 213, 214, 218, 224
automatisation 45, 175, 188, 198, 199,
201, 204
automatisme 37, 43, 45, 54, 206, 207
autorité épistémique 130, 131

B

Baier, Annette 56, 114, 115, 116, 117, 118,
119
Baranger, Philippe 81
Bégot, Monique 33
Berns, Thomas 207
Big Data 181, 182, 206, 209, 217
Birnbaum, Jean 107, 134
Biziou, Michaël 100
Blackburn, Simon 56
blockchain 12
Blumenberg, Hans 14
bonheur 18, 185
bonne foi 12, 120, 121, 131
Bortzmeyer, Stéphane 215
Bostrom, Nick 202
Bouchindhomme, Christian 147, 161
Boyer, Alain 22, 59, 134, 138, 139, 140,
143, 144, 145
Braithwaite, Valerie 13, 56, 63, 70
Brisson, Luc 133
Brutus 130
burn-out 149
Buzzati, Dino 28

C

Cabanis, Pierre Jean George 45
cadre fiduciaire 38, 40, 41, 44, 45, 53, 55,
66, 68, 69, 70
calcul 8, 15, 16, 19, 26, 31, 49, 50, 52, 53,
76, 83, 84, 87, 88, 90, 93, 94, 99, 100,
101, 102, 103, 104, 106, 107, 119, 153,
155, 198, 207, 209, 211, 223, 224
Cardon, Dominique 208, 209
care 114, 116, 136
certitude sensible 42
César 130
Chanson de Roland 40
choix rationnel 73, 81, 94, 95, 102, 104,
114
Choix rationnel 8
Cioran, Emil 133
circulation 26, 27, 29, 36, 54, 61, 62, 97,
98, 99, 122, 132
Citton, Yves 205
Coase, Ronald 101
cognitivisme, cognitiviste 49, 83, 84, 87,
88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 102, 104,

106, 107, 118, 160, 161, 162, 210, 211
Commission (européenne) 215, 216
complotisme 13
comportement attendu 26, 27, 28, 29, 44,
46, 59, 71, 141, 162
comportements attendus 29, 35, 37, 43,
44, 46, 53, 54, 57, 61, 63, 73, 88, 111,
114, 121, 143, 162, 166, 167, 194, 212,
213, 217
compter sur 9, 27, 37, 38, 43, 44, 51, 55,
56, 58, 69, 97, 115, 117, 118, 119, 153,
154, 163, 167, 194
computation 15, 223
Comte-Sponville, André 12, 133
Condillac, Etienne Bonnot de 45
confiance :
– assurée 38, 85, 87, 88
– avoir confiance 20, 31, 32, 35, 70, 71,
106, 110, 114, 122, 218
– comme cession 56, 114, 115, 118,
119, 120
– confiance en soi 32, 33, 34, 35, 36
– confiance éthique 112, 113
– confiance pratique 32, 127, 132
– épistémique 131, 132
– faire confiance 21, 27, 29, 31, 32, 63,
70, 73, 95, 97, 101, 104, 106, 116,
118, 119, 121, 128, 129, 131, 138,
144, 224
– impersonnelle 26, 63
– institutionnelle 53, 65, 69, 70
– interpersonnelle 26, 36, 53, 59, 60,
61, 62, 70, 83, 167, 181, 211, 213,
214
– latente 68, 69
– marques de confiance 114
– mécanisme de confiance 58, 64, 69,
212
– sentiment de 30, 31, 32, 33, 35, 79,
113, 128, 212, 213, 218
– terme primitif 94, 98
– théories discontinuistes 56, 59
confiance 38, 39, 40, 56, 78, 79, 85, 87,
88
conformisation 172
contextualité 163, 166

contractualisation 16, 74, 171
contrat 8, 16, 18, 19, 21, 22, 36, 37, 46,
57, 58, 60, 62, 63, 73, 74, 102, 103,
105, 109, 110, 112, 116, 117, 135, 136,
137, 158, 167, 223
Contrat social 8
contrefactualité, contrefactuel 24, 28, 31,
42, 43, 57, 62, 82, 92, 124, 140, 151,
155, 163, 167, 190, 191, 210
coordination d'action 28, 29, 35, 36, 54,
56, 58, 62, 66, 67, 71, 81, 84, 96, 97,
103, 116, 131, 132, 145, 155, 212
Coronavirus 7
coûts de transaction 101, 102, 103
Covid-19. Voir Coronavirus
Coronavirus 8
crédibilité 80, 103, 129, 131, 132, 209
crédit 63, 80, 107, 112, 120, 121, 126
crédulité 131, 205
Criton 133
cybersécurité 217

D

Dasgupta, P. 105
Davies, Ernest 210
défiance 12, 28, 64, 105, 133
de Launay, Marc B. 130
de Launay, Michèle-Irène 130
Delessert, Emmanuel 32
De Muralt, André 14
dépendance 8, 28, 114, 115, 141, 167, 178,
216
Deroche-Gurcel, Lilyane 83
Descartes, René 132, 157
désir 17, 18, 19, 23, 24, 28, 51, 62, 76, 98,
109, 110, 113, 114, 133, 135, 148, 177,
182, 200, 205, 206, 208, 210, 218, 223
– les trois étages du désir 19
dette 135, 136
Dewey, John 40, 87, 164
distinctions illocutionnaires 52
division du travail 58, 59, 66, 171, 172,
175, 187, 201
DNS (Domain Name System) 214, 215
Dodd, Nigel 109
Domenicucci, Jacopo 211
double finalité 179, 180, 181, 208
Doueihi, Milad 211
droits de l'homme 157, 160, 171

droits et libertés individuels 14, 74, 170,
192, 215, 217, 222

DSM 99

Dumézil, Georges 121

Dupoux, Emmanuel 47

Durkheim, Emile 67

Dworkin, Ronald 125

E

échange 21, 107, 109, 110, 113, 134, 179

Ecole de Francfort 146, 150

Emerson, Ralph Waldo 33

empirisme 42, 130, 185

engagement 36, 38, 39, 55, 58, 59, 60, 61,
62, 85, 93, 94, 95, 97, 98, 103, 104,
121, 126, 128, 133, 140, 141, 142, 144,
145, 167, 175, 176, 212

ère numérique 8

espérance 40, 106

espoir 28, 51, 113, 114, 199

état de nature 8, 17, 20, 21, 22, 23, 132,
210

F

Facebook 179, 180, 209

fake news 13, 205, 209, 213

familiarité 26, 39, 56, 79, 83, 85, 86, 87,
88, 89, 90, 91, 115, 164, 214

Ferguson, Adam 66, 194

Ferry, Jean-Marc 24, 108, 123, 125, 126,
127

fiabilité 31, 38, 39, 65, 81, 95, 106, 116,
118, 128, 129, 156, 212, 213

fiance 38, 40, 43, 44, 45, 46, 52, 53, 54,
55, 57, 58, 59, 60, 68, 69, 85, 88, 119,
167, 194, 211, 212, 213, 214, 218

fidélité 12, 20, 23, 25, 73, 133, 134, 144,
145, 155

fides 120, 121, 122, 134

foi 12, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126,
127, 130, 133, 157

Foisneau, Luc 17

force de liaison 9, 14, 20, 21, 23, 24, 25,
73, 145, 162, 165

Foucault, Michel 67, 189

Fourmentaux, Jean-Paul 205

Fradier, Georges 173

Fraenkel, B. 186

Freud, Sigmund 177, 183, 186, 187

Freyburger, Gérard 120, 121, 122, 134

Fromm, Erich 151

G

Galilée 17, 18, 160, 204

Gambetta, Diego 85, 102, 105, 106

Ganascia, Jean-Gabriel 202

Gandhi 148

Gautier, Claude 100

Getz, Isaac 34

gouvernance 102, 207

gouvernement 12, 36, 63, 65, 69, 70, 71,
98, 100

GPS (Global Positioning System) 92, 171,
181, 184, 196, 197

Granel, Gérard 160

Grotius 59

H

Habermas, Jürgen 12, 41, 146, 150, 160,
161, 162, 163, 164, 165, 192

Harcourt, Bernard 182

Hardin, Russell 13, 36, 56, 62, 63, 70, 81,
93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101,
102

Haroche, Claudine 13

Hegel, G. W. F. 127, 157, 187

Heidegger, Martin 12, 146, 180, 187, 195

Held, Virginia 136

Henry, Michel 198

Hitler, Adolf 130, 210

Hobbes, Thomas 8, 12, 14, 17, 18, 19, 20,
21, 22, 23, 24, 25, 57, 58, 59, 73, 74,
75, 76, 77, 78, 81, 82, 83, 95, 134, 135,
138, 140, 155, 157, 164, 170, 210

Hume, David 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80,
81, 82, 83, 95, 98, 99, 116, 144

Hunyadi, Mark 14, 24, 41, 48, 150, 151,
156, 159, 163, 190, 205

Husserl, Edmund 86, 127, 158, 160

Huysmans, Joris-Karl 40

I

IA (Intelligence artificielle) 42, 46, 47, 52,
53, 209, 210, 211, 215

incertitude 39, 83, 84, 87, 88, 90, 91, 92,

93, 94, 101, 102, 103, 104, 106, 128,
210, 218
individu
- individu nominaliste 8, 13, 14, 16, 32,
74, 158
individualisme 14, 16, 34, 70, 109, 160,
170, 185
insociable sociabilité 75, 77
institutions 9, 11, 13, 26, 30, 36, 37, 51,
56, 57, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 70, 71,
74, 84, 98, 102, 108, 112, 115, 133,
148, 160, 167, 171, 186, 190, 193, 214,
216, 222
intérêts enchâssés 62, 63, 93, 94, 96, 97, 98

J

Jackson, John E. 125
Jaffro, Laurent 211, 214
Janet, Pierre 45
Joly, Frédéric 191
justice 11, 14, 22, 63, 64, 65, 77, 78, 79,
83, 101, 112, 116, 143, 158, 209

K

Kant, Emmanuel 64, 75
Karpik, Lucien 101, 103, 104
Kessous, Emmanuel 205
Klemperer, Victor 191
Kurzweil, Ray 202

L

Laloux, Frédéric 34
langage 23, 24, 47, 51, 52, 53, 57, 58, 67,
107, 109, 129, 132, 134, 138, 139, 140,
143, 160, 163, 173, 185, 191, 192, 194
Largeault, Jean 14, 15
Laurent, Eloi 36, 106, 114, 214
Le Cun, Yann 47, 49, 50, 51
Ledoux, Laurent 34
Leibniz, Gottfried Wilhelm 45, 127
Leroi-Gourhan, André 203, 204
Levallois-Barth, Claire 12, 128, 215
Levi, M. 56, 70
libéralisme 12, 14, 19, 157, 166, 170, 184,
192, 221, 224
libidinal 16, 176, 177, 178, 181, 183, 190,
191, 192, 193, 197, 200, 202, 205, 206,

207, 208, 209, 210, 213, 217, 221, 222,
223, 224
libido 184, 187, 189, 210
lien social 7, 8, 12, 27, 67, 73, 74, 82, 83,
93, 99, 100, 107, 108, 134, 139, 141,
145, 155, 162, 163, 164, 165, 194, 223
Locke, John 8, 12, 14, 16, 18, 63, 65
loyauté 63, 120, 121, 133
Luhmann, Niklas 31, 39, 56, 74, 79, 83,
84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 93, 94,
105

M

Madison, James 12
Madonna 33
Maine de Biran, Pierre 45
marché 33, 101, 102, 107, 108, 114, 158,
179, 190
Marcuse, Herbert 151, 183, 184, 185, 186,
187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 196
Marcus, Gary 210
marginalisme, marginaliste 107, 108, 109
Marx, Karl 8, 99, 151, 152, 153, 158, 159,
160, 163, 164, 165, 166, 177, 180, 185,
187, 188, 194, 198, 199, 201, 202, 203,
204
Marzano, Michela 34, 56, 118, 119
Maslow, Abraham 33, 34
McIntyre, Alasdair 136
Méda, Dominique 159
méfiance 11, 13, 64, 85, 133
Melville, Herman 157, 158
mémoire 12, 96, 133, 135, 136, 138, 175,
197
métonymie morale 150
Michéa, Jean-Claude 222
mode de vie 65, 169, 170, 171, 172, 192,
216, 222
modélisation 18, 20, 21, 25, 53, 104
monnaie 37, 63, 71, 100, 107, 108, 109,
110, 111, 112, 113, 114
Montaigne 59
motivation 30, 32, 79, 81, 82, 96, 97, 104,
105, 106, 107, 113, 128, 129, 193, 223
Müller, Yvonne 12, 83

N

- Nény, J.-G. 186
néo-institutionnalisme, néo-institutionnaliste 102, 103
néolibéralisme 16
Nietzsche, Friedrich 18, 134, 135, 136, 137, 138
Nissenbaum, H. 211
nominalisme 8, 14, 15, 16, 17, 62, 63, 70, 71, 73, 98, 101, 109, 114, 156, 157, 158, 160, 195

O

- Occam, Guillaume d' 19, 157
Ogien, Albert 38, 39, 85, 94
O'Neil, Cathy 208
Onfray, Michel 189
Opportunisme 102
Orléan, André 107, 108, 109, 110, 112, 113

P

- pacte 20, 21, 22, 23, 25, 81, 134, 138, 144, 145
pari 9, 29, 30, 32, 35, 37, 40, 46, 58, 59, 60, 62, 63, 66, 68, 71, 73, 88, 91, 95, 110, 113, 114, 119, 121, 122, 128, 129, 133, 142, 143, 151, 154, 155, 162, 210, 211, 213, 217, 219, 223, 224
Parlement 215
Parlement européen 215
partialité (principe de) 75, 77, 78, 80, 116
Pasqua, Charles 141
paternalisme 170, 218, 221
Patinkin, Don 109
Pavillet, Marie-France 223
Pépin, Charles 32, 33
Petite éthique 215, 217
Pettit, Philipp 36, 56
Pharr, S. J. 12
Platon 12, 49, 134, 158, 189, 198
point de vue de la première personne 48, 49, 96, 151, 166
Polányi, Michael 38, 39
Popper, Karl 130
posthumanisme, posthumaniste 202
Pradeau? Jean-Michel 100

- prédiction 49, 50, 51, 53, 224
prévisibilité 70, 79, 92, 95, 185
Principe de commodité 178, 179, 181, 182, 183, 198, 200, 201, 203, 205, 207, 208, 209, 221, 223
principe de plaisir 186, 187, 188, 191
principe de réalité 186, 187, 191
principe de rendement 170, 187
principe d'inertie 17, 20, 25
problème nominaliste 73, 75, 77, 109
promesse 21, 22, 23, 58, 59, 61, 78, 80, 112, 113, 116, 120, 121, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 149, 177, 199, 210
PSS (Pacta sunt servanda) 134, 139, 141, 144, 145
publicité 60, 64, 65, 189, 200
Pufendorf 59
Putnam, Robert 12, 66

Q

- Quéré, Louis 36, 38, 39, 40, 55, 56, 65, 85, 94
Queuille, Henri 141

R

- rameurs (exemple des) 78, 80, 82
rationalité limitée 102
Rawls, John 12, 134, 143, 192, 209
régime de conscience 35, 36, 37, 70, 167
régularités de comportement 27, 99, 111
relation au monde 8, 9, 12, 13, 25, 26, 37, 42, 46, 48, 50, 67, 93, 123, 146, 148, 149, 150, 151, 154, 155, 156, 162, 164, 165, 172, 193, 201, 213, 217
relation fiduciaire 40, 91, 156, 162, 193
relations interpersonnelles 13, 36, 38, 46, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 105, 114, 115, 119, 147, 155, 156, 165
relations pronominales 158
reliance 36, 38, 39, 40, 55, 56, 57, 117, 119
religion 91, 102, 121, 123, 124, 153, 188
répression 186, 188, 189, 191
réputation 60, 81, 98, 121, 129, 209, 212
résonance 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154
responsabilité 216

Rey, Bénédicte 205
Rey, Olivier 14, 205
RGPD (Règlement Général sur la Protection
des Données 181, 215
Richard, Claire 203
Ricœur, Paul 160
risque, risques 29, 34, 62, 73, 83, 84, 88,
93, 94, 101, 102, 103, 104, 111, 112,
129, 209, 210, 211, 215
robinsonnade 8
robot 216
Rogers, Carl 33
Rosa, Hartmut 146, 147, 148, 149, 150,
151, 152, 153, 154
Rousseau, Jean-Jacques 14, 144, 190, 203
Rouvroy, Antoinette 207
Rubel, Maximilien 198

S

Sadin, Eric 206
Saltel, Philippe 81
Sand, George 33
Sartre, Jean-Paul 8, 157
Schütz, Alfred 41
Scot, Dun 19, 157
sécurité 11, 23, 43, 50, 54, 69, 79, 83, 183,
184, 208, 209, 210, 211, 212, 215, 218,
219, 223
Seligman, Adam B. 56
Sen, Amartya 106, 188
sexualité 189
Silicon Valley 179
Simmel, Georg 83, 84, 85, 107, 113
Singularity 202
Smith, Adam 99, 100, 147, 174
socialité 8, 79, 164, 167, 197, 224
Socrate 133, 206
Spaemann, Robert 14
spectateur impartial 100
Steiner, Philippe 204
Stiegler, Bernard 45, 173, 204, 206
Stiglitz, Joseph 106
stock-options 73
structure d'attente (de l'action) 37, 40, 43,
54, 57, 58, 60, 62, 120, 131, 156
subjectivité 199
subjectivation 186, 203, 204
Sunstein, Cass 223
Supiot, Alain 74, 207

sur-répression 186, 189
sympathie 99, 147
système bancaire 63, 67, 222

T

Taylor, Charles 146, 147
Thaler, Richard 223
théorie critique de la société 13, 14, 152,
153
théorie unifiée de la confiance 13, 26, 37,
46, 87
Thomas, Henri 73, 207
Thouard, Denis 48
Tocqueville, Alexis de 184
trahison 56, 59
transcendance 8, 23, 24, 25, 124, 125, 185,
190, 206, 218
troc 107
Trump, Donald 16
Turkle, Sherry 203

U

univers nominaliste 17
utilitarisme, utilitariste 95, 99, 100, 208

V

voiture d'occasion 29, 38, 83, 89, 91
vulnérabilité 36, 55, 58, 106, 114, 115,
117, 118, 141, 155, 219

W

Walras, Léon 108
Warren, Mark 13, 94
Weber, Max 15, 193
Williamson, Olivier E. 74, 101, 102, 103,
104, 105
Williams (soeurs) 33
Wismann, Heinz 64
Wittgenstein, Ludwig 41, 48, 185
Wittig, Monique 185

Z

Zuckerberg, Mark 209, 210

Table des matières

AVANT-PROPOS	7
INTRODUCTION – L’INDIVIDU DANS SON COCKPIT	11
CHAPITRE I – QU’EST-CE QUE LA CONFIANCE?	17
La leçon anti-hobbesienne de Hobbes	17
Définition de la confiance	25
<i>Le sentiment de confiance</i>	30
<i>La confiance en soi</i>	32
Les corrélats de la confiance et ses régimes de conscience	35
<i>La fiance, confiance sans conscience</i>	38
<i>Excursus sur l’intelligence artificielle (IA) : attentes vs. modèles prédictifs</i>	46
<i>La confiance interpersonnelle</i>	53
<i>La confiance impersonnelle</i>	63
CHAPITRE II – CE QUE LA CONFIANCE N’EST PAS	73
Le modèle humien de la confiance	74
Les théories cognitivistes de la confiance	83
<i>Niklas Luhmann : la réduction de complexité</i>	84
<i>Russell Hardin : les intérêts enchâssés</i>	93
La confiance en économie	101

<i>Le calcul de risques</i>	101
<i>La théorie de la régulation</i>	107
Le modèle de la vulnérabilité.....	114
Confiance et affiliés	120
<i>La foi</i>	120
<i>La fiabilité</i>	128
<i>La crédibilité</i>	129
<i>La fidélité, la loyauté</i>	133
<i>Confiance ou promesse?</i>	134
<i>Confiance ou résonance?</i>	146
CHAPITRE III – L'OUBLI NOMINALISTE DE LA CONFIANCE	155
Une conception non nominaliste de l'individu?	158
L'individu confiant	163
CHAPITRE IV – LE MODE DE VIE NUMÉRIQUE.....	169
Le <i>faire</i> dans Condition de l'homme moderne.....	173
Le numérique, outil libidinal : le principe de commodité	176
La double finalité des outils numériques	179
La nouvelle économie psychique du numérique : retour sur le concept de désublimation répressive de Marcuse	183
CHAPITRE V – LA CONFIANCE DANS UN CONTEXTE NUMÉRIQUE.....	193
La substitution à l'expérience vivante	195
La baisse tendancielle du taux de rationalité.....	202
La baisse tendancielle du taux de confiance	208
<i>La confiance comme sécurité?</i>	208
<i>Le double déplacement de la confiance</i>	211
<i>L'ouverture numérique au monde</i>	216
CONCLUSION – APRÈS LE SUJET LIBÉRAL, LE SUJET LIBIDINAL.....	221
INDEX	225

