

La **confiance** dans tous  
ses **états**

*sous la direction de*  
Éric Simon





# La **confiance** dans tous ses **états**

**L**a confiance a émergé historiquement dans le champ de la psychologie (Deutsch, 1958) puis s'est rapidement diffusée à l'ensemble des disciplines rattachées aux sciences humaines pour devenir aujourd'hui un aspect incontournable des problématiques interorganisationnelles (Bidault et Jarillo, 1995; Sako, 1998). Ce foisonnement de travaux s'est accompagné d'une diversité de perceptions (Hosmer, 1995; Lepers, 2003; Lewicki et Bunker, 1996; Mangematin et Thuderoz, 2004; Nooteboom, 2003; Pruvost, 2001; Ring et Van de Ven, 1994). L'une des raisons principales réside probablement dans les représentations divergentes que se font les chercheurs de ce que doit être la confiance quand est considérée l'action humaine (Williamson, 1993).

Si l'on s'en tient à la question de la coordination entre les agents économiques, l'usage systématique de la notion date des années 1980 durant lesquelles elle fut mobilisée pour rendre compte des « nouvelles » formes de relations (Barber, 1983; Piore et Sabel, 1984; Granovetter, 1985; Breton et Wintrobe, 1982; Coleman, 1990; Lorenz, 1993; Baudry, 1998). Après avoir mis en évidence son importance, dans la lignée des suggestions de Macaulay (1963), la confiance fut progressivement érigée en

ciment d'un mode de coordination alternatif à la contractualisation marchande : la coopération (Gambetta, 1988 ; Lorenz, 1988 ; Ring et Van de Ven, 1992 ; Kumar, 1996). Ainsi, les divergences demeurent réelles sur le rôle qui doit lui être attribué dans le monde économique (Saparito *et al.*, 2004 ; Williamson, 1993). Cependant, cette notion reste dérangement pour l'économie, elle va à l'encontre des approches dominantes en termes de rationalité des acteurs. D'autant qu'on ne sait jamais de quoi il est exactement question car tout examen de la question révèle l'existence de plusieurs formes et de plusieurs objets de confiance (Brousseau *et al.*, 1997).

Si la confiance peut être une notion utile, s'agit-il pour autant d'un concept ? Au premier abord, il est difficile de le considérer comme tel compte tenu du caractère polysémique du mot (Brousseau, 2000 ; Guibert, 1999). À la distinction entre « trust » et « confidence » des anglo-saxons<sup>1</sup>, s'ajoute les distinctions entre confiance en une personne ou un système, entre confiance dans des capacités ou des attitudes, etc. (Sako, 1991).

### 1. Concepts et définitions

Selon Lewicki et Bunker (1995), il est possible de segmenter les perspectives sociales d'appréhension de la confiance en trois catégories. Celle des théoriciens de la personnalité conceptualisant la confiance comme une croyance, une attente ou un sentiment profondément enraciné dans la personnalité et puisant ses sources dans le développement psychologique de l'indi-

vidu (Rotter, 1971, 1980). Puis, celle des sociologues, centrés sur la compréhension du lien social et définissant la confiance comme un phénomène inter et intra-institutionnel et comme objet que l'individu suppose quant au fonctionnement des institutions (Granovetter, 1985). Enfin, celle des psychosociologues qui définissent la confiance en termes d'espérance et de consentement d'un tiers qui s'engage dans une transaction. Transaction associée à des risques et à des facteurs contextuels qui font varier la confiance, mettant en évidence l'incertitude et la vulnérabilité de l'individu (Deutsch, 1958 ; Lewicki et Bunker, 1995). Arrow (1974) met en exergue l'importance de la confiance qu'il qualifie « d'institution invisible », pour Dasgupta (1988) la confiance est centrale à toute transaction. De cette variété d'approches, les économistes et les gestionnaires retiendront principalement la notion d'incertitude et s'intéresseront aux modalités de la transaction.

Comme le relève par Holland (1998) il existe tant de définitions du terme de confiance qu'une seule définition serait insuffisante pour capturer l'essence du concept. Pour Holland, il existe deux types de confiance : la confiance naturelle et la confiance subjective. Naturelle en référence à la tendance naturelle d'un individu à croire les autres personnes et qui varie suivant ses attitudes, sa personnalité et ses expériences passées. Elle est indépendante d'une situation spécifique ; elle varie d'un individu à l'autre et peut changer dans le temps. La confiance subjective dépend d'un ensemble particulier de circonstances et

1. La notion de *confidence* doit être associée au sens de « avoir foi en » alors que le terme de *trust* doit être associé à « faire confiance à » (Usunier, 2000).

d'un partenaire économique spécifique. Elle est donc fonction de la confiance naturelle et de facteurs conjoncturels.

Pour Arrow (1974) et Bennis et Nanus (1985) la confiance doit intégrer une dimension sociale. La confiance est le « lubrifiant » à la base du fonctionnement du système social et de son efficacité. Sur un registre similaire, Zucker (1986) définit la confiance comme une série d'attentes sociales partagées par les personnes impliquées dans un échange économique. L'hypothèse sous-jacente à cette définition est la présence de valeurs communes pour les parties engagées dans l'échange. Fukuyama (1994) postule que la confiance est liée aux « attentes des membres d'une communauté » dans laquelle les individus partagent habituellement certaines normes et adoptent un comportement prévisible reposant sur des valeurs partagées.

Nooteboom *et al.* (1996, 1997) postulent que la confiance comporte une dimension altruiste permettant de supposer la réciprocité de ce sentiment, nonobstant tout intérêt personnel. Ainsi, selon cette définition, la confiance est associée aux sources altruistes de la coopération et à la loyauté envers le partenaire plutôt qu'à l'intérêt matériel. Toutefois, lorsque l'on évoque la confiance entre deux partenaires, il existe une relation d'agence dans laquelle le principal, appelé *trustor*<sup>2</sup>, fait confiance à un agent ou *trustee*<sup>3</sup>. En principe, le *trustor* accorde sa confiance au *trustee* pour que ce dernier réalise le mandat dans le respect des attentes du premier. Enfin, pour Thuderoz et Mangematin (2003), la confiance est géné-

ralement définie comme « la croyance qu'un autre individu, une organisation ou une institution agira de façon conforme à ce qui est attendu de lui ».

Poursuivant les travaux initiés par Coase (1937), la Nouvelle économie institutionnelle (NEI) a permis une introduction conséquente de la confiance en analyse économique. Derrière le débat marché ou intégration, se profile la question du mode de coordination des transactions le plus efficace. Williamson spécifie les transactions qui seront verticalement intégrées, on observe un développement considérable de celles qui se déroulent très exactement entre le marché et l'entreprise, au sein de « formes intermédiaires » (Williamson, 1993), de « réseaux » (Piore et Sabel, 1984 ; Bradach et Eccles, 1989 ; Powell, 1991). Williamson (1993) reconnaît l'importance de la confiance dans les relations interorganisationnelles. Cependant, il affirme que la confiance est un moyen, pour chaque partenaire, d'atteindre ses intérêts respectifs. Dès lors, calcul, confiance et intérêt personnel deviennent liés. Ainsi, la confiance n'est pas évacuée de l'analyse ; elle n'est que soumise au principe de l'opportunisme. Ce n'est que lorsque des surprofits potentiels apparaissent que le comportement opportuniste gagne en importance. Le comportement calculateur ne disparaît pas de la relation mais la confiance apparaît avant tout comme un moyen de minimiser des coûts de transaction. En dépit des critiques auxquelles a été soumise cette position, il convient de noter sa force et sa subtilité. Le propos ne consiste pas à nier que les prota-

2. En anglais, le « trustor » est celui qui fait confiance.

3. En anglais, « le trustee » est celui à qui on accorde sa confiance.

gonistes d'une situation d'interaction puissent éprouver un « sentiment » de confiance, mais de souligner que ce « sentiment » est en général assis sur des calculs implicites renvoyant à l'impact des contraintes auxquelles les comportements sont soumis. Or, ces « contraintes sont précisément les variables d'actions manipulables par les acteurs. Le rôle de l'analyse économique est en conséquence de mettre l'accent sur la relation qui existe entre ces contraintes et les comportements, et si les explications traditionnelles en termes de calcul personnel sont suffisantes, il n'est pas pertinent de mobiliser des concepts supplémentaires – qui plus est extérieurs et vagues – pour analyser l'économie de la coordination. Le plus souvent la notion de confiance est mobilisée à tort pour décrire des comportements explicables en termes de rationalité parfaite (Brousseau, 2000). Granovetter (1985) note que les institutions ne suffisent pas à produire de la confiance et qu'elles sont au mieux un substitut fonctionnel. Il montre que l'activité économique est largement encadrée (*embedded*) dans les relations sociales et toujours accompagnée d'objectifs non économiques tels que « la sociabilité, l'approbation, le statut social et le pouvoir » ce qui est insuffisamment pris en considération par le courant néo-institutionnaliste. Granovetter met en évidence une dimension essentielle de la confiance : l'interaction entre les différents types de relations interindividuelles simultanément économiques et sociales. Les relations interpersonnelles affectent les relations professionnelles et produisent des

standards de comportements supérieurs aux relations autoritaires et découragent l'opportunisme. La confiance est alors perçue comme une croyance des individus à propos d'une relation qui repose sur des réseaux sociaux plus vastes. Ce n'est pas une relation pouvant être instaurée par la seule évaluation rationnelle des individus, telle que préconisée par Williamson.

À l'instar de Granovetter, Barney et Hansen (1994) définissent la confiance comme étant « une croyance mutuelle en ce qu'aucune partie dans l'échange ne profitera des faiblesses de l'autre ». Pour Bidault et Jarillo (1995), « une dimension essentielle de la confiance est la présomption que l'autre partie est dépourvue d'opportunisme » au sens de Williamson. Autrement dit, faire confiance revient à poser l'hypothèse que l'autre partie aura une conduite non opportuniste dans la transaction. La confiance est une croyance – une conjecture pour reprendre les propositions de Salmon (2001) – dans le comportement de l'autre dont on suppose qu'il va être dicté par la poursuite d'un intérêt commun à long terme plutôt que par la volonté de maximiser l'intérêt personnel à court terme. Contrairement au résultat d'un calcul, elle ne se démontre pas et ne peut qu'être démentie par les faits. Elle résulte donc d'un autre mécanisme que le calcul et apparaît nécessaire lorsque le premier n'est plus possible. Lorenz<sup>4</sup> (1988) définit la confiance comme l'acceptation de se mettre en situation de vulnérabilité vis-à-vis d'un tiers.

4. « Un comportement de confiance consiste en une action qui accroît la vulnérabilité de A vis-à-vis de B, dont le comportement n'est pas sous le contrôle du premier, et se déroule dans une situation où la pénalité encourue si la confiance est abusée conduirait A à regretter son action ».

Enfin, Morgan et Hunt (1994) insistent sur le rôle de la confiance comme ciment dans les relations d'échange. Ils ont montré que la coopération entre les partenaires d'un échange est influencée à la fois par le niveau de confiance et par le degré d'engagement. D'un autre côté, Kumar *et al.* (1995) introduisent de nouvelles dimensions pour la confiance: le concept d'honnêteté (croyance qu'un partenaire tiendra parole et sera sincère) et celui de bienveillance. Ganesan (1994) propose de substituer l'honnêteté par la crédibilité (la croyance dans la capacité du partenaire de réaliser son travail efficacement et sérieusement).

La confiance apparaît donc comme une conjecture dont la nécessité émerge lorsque l'on n'est plus en mesure de prévoir par calcul le comportement de l'autre. Elle est invalidée lorsqu'un comportement opportuniste est décelé. La confiance est une croyance complexe car elle peut être à la fois très forte et très fragile. Elle est forte dans la mesure où sa remise en cause exige une analyse approfondie de ce qui s'est passé et une interprétation du comportement de l'autre. Elle est fragile pour les mêmes raisons et parce qu'elle ne repose sur rien de tangible.

Nous aurions pu évoquer d'autres définitions de la confiance: fondée ou non sur un contrat et le *goodwill* (Baier, 1986), impersonnelle ou enfouie (Shapiro, 1987), faible, semi-forte ou forte (Barney et Hansen, 1994), basée sur les attentes ou sur les résultats (Hosmer, 1995), sur l'affectif ou la cognition (McAllister, 1995), fragile ou résiliente (Ring, 1996). De la même manière, ces auteurs nous indiquent que la confiance est basée sur les processus, les

personnes ou les institutions (Zucker, 1986), sur les relations sociales et d'agence (Shapiro, 1987), sur le prix et le marché (Bradach et Eccles, 1989), sur le marché, des formes de gouvernance et des principes (Barney et Hansen, 1994), sur des attentes et des résultats (Hosmer, 1995), à la fois sur de l'émotion et de la rationalité (McAllister, 1995), ou sur l'étude du risque et du bon vouloir (Ring, 1996).

Nous avons montré à travers ce rappel des principales définitions que le concept de confiance reste flou (Mothe, 2000). Depuis l'apparition des premiers travaux empiriques au début des années 1980, force est de constater que le concept reste émergent dans la littérature managériale. Quelques auteurs ont réalisé des efforts de synthèse de la littérature sur la confiance.

## 2. Les principaux types de confiance

Les typologies sur la confiance s'inscrivent, pour la plupart, dans le cadre défini par Zucker (1986). Celui-ci distingue 3 formes de confiance: la confiance interpersonnelle, la confiance interorganisationnelle et la confiance institutionnelle.

Au regard de la littérature, la confiance interpersonnelle apparaît comme l'ancrage légitime de la confiance (Lewicki et Bunker, 1996; Williams, 2001). Définie tant par Luhmann (1979) que par Giddens (1990) ou encore Zaheer *et al.* (1998), elle caractérise la confiance placée par des individus dans d'autres individus. Perçue comme une importante ressource sociale qui facilite la coopération, elle permet une meilleure coordination des interactions (Mayer *et al.*, 1995). Ce type de confiance renvoie entre autres aux notions de dépendance et de vulnérabilité d'un individu par

rapport à un autre, car les individus ne sont pas dans une relation de pouvoir équilibrée (Ring et Van de Ven, 1994. Sako (1991, 1992) affine cette typologie en distinguant deux niveaux de confiance interpersonnelle: la confiance intentionnelle et la confiance de compétence. Le premier niveau de confiance suggère qu'un individu fait confiance à un autre parce qu'il croit que ce dernier respectera ses engagements sans faire preuve d'opportunisme. Le deuxième niveau suggère plutôt qu'un individu fait confiance à un autre parce que ce dernier détient les capacités et les compétences requises.

Pour beaucoup, la confiance interpersonnelle se construit essentiellement sur des bases cognitives et affectives (Jeffries et Reed, 2000; Lewis et Weigert, 1985; McAllister, 1995).

La confiance interpersonnelle est basée sur la réputation et sur la compétence reconnue suite à des expériences antérieures. Elle se développe lors de la poursuite d'objectifs communs qui nécessitent des communications fréquentes et une certaine proximité. Elle s'appuie sur des caractéristiques relativement objectives que l'on attribue au partenaire comme l'intégrité, l'honnêteté, la fiabilité, la compétence, la réputation ou encore l'histoire de la relation. La confiance basée sur l'affectif correspond à une relation très spécifique empreinte d'attachement émotionnel, ce qui la rend plus difficile à construire (Jeffries et Reed, 2000). Elle nécessite des interactions très fréquentes entre les individus (Lewis et Weigert, 1985) et, est souvent associée à un investissement en termes de temps et de sentiments très exigeant (Mc Allister, 1995).

L'importance de la confiance interpersonnelle dans les coopérations et les échanges

a été mise en lumière par nombre de contributions (Arino *et al.*, 2001; Dyer, 1997; Ring et Van de Ven, 1994; Zajac et Olsen, 1993; Zucker, 1986). Ces auteurs montrent l'intérêt de s'engager dans des processus où confiance et coopération vont s'enrichir mutuellement. Les bienfaits de la confiance mis en avant dans les échanges sont les suivants:

- des économies en termes de coûts de transactions liées à la naissance de la confiance. Cette influence, reconnue par Williamson (1985) a été mise en évidence par différents apports (Dyer, 1997 ou Neuville, 1996);
- cette diminution des coûts est corrélée en grande part à la modification du rôle de l'information: le degré de proximité des relations interpersonnelles influence la qualité et la quantité des informations échangées par les individus (North, 1990);
- la création de valeur (Arino *et al.*, 2001; Zajac et Olsen, 1993) croît avec la confiance entre les parties. Un cercle vertueux se met en place dans lequel les partenaires sont incités à agir dans l'intérêt commun.

La confiance revêt alors un rôle déterminant dans l'échange puisqu'elle devient alors un mécanisme de gouvernance (Dyer, 1997), se substituant partiellement aux structures formelles de contrôle. Dès lors, cette substitution s'avère fondamentale: elle démontre la force de la confiance relationnelle dans la gestion des échanges interorganisationnels. Mais, que la confiance soit rationnelle ou interpersonnelle, elle repose aussi sur des aspects institutionnels comme la réputation, l'origine ethnique ou l'assurance dans les systèmes légaux (Mangematin, 1999). Parallèlement au contenu interpersonnel, il semble ainsi exister une facette institutionnelle de la confiance.



La confiance institutionnelle ou systémique se définit « comme une autorité supérieure au sein de la société » Mangematin (1999). Elle protège les individus ou les organisations contre les risques d'aléa moral. La confiance est alors comprise comme un attribut collectif partagé entre les individus grâce à des construits normatifs et sociaux. Elle se fonde sur une structure sociale formelle indépendamment d'une relation d'échange ou d'une expérience antérieure. Il ne s'agit pas uniquement de faire confiance à un individu ou à une organisation mais à un contexte dans lequel s'inscrit la relation (Brousseau, 2000). Zucker (1986) explique le caractère institutionnel de la confiance en insistant sur deux caractéristiques particulières : l'intersubjectivité et l'objectivité. Cette confiance est intersubjective car, bien que développée localement, elle est indépendante des individus et d'une situation donnée. Cette indépendance à la fois des personnes et du contexte spécifique de leur action, lui garantit son objectivité. La construction de la confiance institutionnelle s'apparente davantage à un contrat social dans lequel chacun accepte d'abandonner une partie de sa liberté pour fixer des règles de jeu et accepte de déléguer l'autorité et les moyens de coercition à une tierce partie comme l'État, un ordre professionnel, une église, etc. (Thuderoz et Mangematin, 1999). Williamson (1993) décrit la confiance institutionnelle comme faisant référence à la confiance dans le contexte social et organisationnel, à l'intérieur duquel s'inscrivent les contrats ou toutes formes de transactions. La confiance institutionnelle se développe par la reconnaissance et l'acceptation des règles régissant la vie sociale, politique et économique.

Elle se manifeste principalement par le recours des deux parties à diverses institutions telles que les lois, le cadre réglementaire et les contrats avec l'acceptation des règles qui en découlent.

Selon Rousseau *et al.* (1998) un consensus existe pour admettre que le risque et l'interdépendance sont deux conditions nécessaires pour le développement de la confiance. Le risque représente l'évaluation par le *trustor* de la perte probable qu'il encourt en faisant confiance au *trustee* (Chiles et McMackin, 1996). C'est seulement en situation d'incertitude (donc de risque) que la confiance apparaît. Sheppard et Sherman (1998) soulignent que la nature du risque et de la confiance varie en fonction du degré d'interdépendance.

La confiance interorganisationnelle est définie par Zaheer *et al.* (1998) comme étant « la confiance accordée par les membres d'une organisation, à l'organisation associée ». En d'autres termes, la confiance interorganisationnelle dépasse la relation interpersonnelle pour embrasser l'organisation partenaire avec laquelle s'effectue un échange. Pour Livet et Reynaud (1998), il s'agit d'une confiance par laquelle les membres d'un groupe impliqués dans une action collective estiment raisonnable de s'engager. La confiance interorganisationnelle implique au moins deux organisations en tant que personnes morales. Tout comme la confiance interpersonnelle, elle implique néanmoins des personnes physiques. Il nous faut toutefois rappeler que la confiance ne se construit pas « à partir de rien » (Mothe et Ingham, 2000). D'après G. Kœnig (1994), la confiance interorganisationnelle serait constituée par un tissu d'attentes interindividuelles qui s'étend au

niveau interorganisationnel. C'est donc de proche en proche que la confiance se diffuse à travers l'organisation et grandit.

Cette confiance conduit à des comportements coopératifs (parfois même entre concurrents) et à l'apprentissage collectif. Elle permet de tisser des liens sur le long terme et de bâtir un réseau connecté de relations autour duquel l'écosystème fonctionne sagement et efficacement (Oviatt et McDougall, 2003). Elle peut avoir comme déterminants la réputation, les compétences, les expériences passées, le pouvoir relatif des parties issu d'une relation de dépendance et d'autres aspects spécifiques à la nature des organisations, tels que la taille et la culture (Koenig C. et van Wijk G., 1992). Comme pour la confiance interpersonnelle, elle se développe au cours de relations d'affaires et se manifeste par des éléments tels la bonne foi, la bienveillance, le respect des règles sans nécessité d'un contrôle formel et l'adoption d'un comportement coopératif plutôt qu'opportuniste. Notons que ce n'est que récemment que les recherches ont commencé à se soucier du processus de détérioration de la confiance interorganisationnelle (Bell *et al.*, 2002). Lewicki et Bunker (1996) ont examiné la détérioration et la reconstruction de la

confiance à travers le temps mais leur travail n'a toujours pas fait l'objet d'une application empirique (Bell *et al.*, 2002).

## CONCLUSION

L'idée selon laquelle la confiance est indispensable dans les affaires est aussi répandue que l'absence de consensus sur la définition du concept (Mothe, 2000). Les différences de niveaux d'analyse se conjuguent avec l'hétérogénéité des approches et leur manque d'unité. Par ailleurs, se pose le problème de savoir si la confiance interorganisationnelle existe ou si elle n'est possible qu'au niveau interindividuel. Aussi, le niveau d'analyse (individu, firme, institution) joue-t-il un rôle particulièrement important dans l'approche des auteurs de la confiance. Il faut, de plus avoir à l'esprit que la confiance peut-être bilatérale ou non et qu'elle est évolutive par nature. Enfin, même si l'absence d'une définition consensuelle de la confiance ainsi que de résultats pertinents sur certaines corrélations reste à déplorer, la diversité des contributions est encourageante, des perspectives de recherche stimulantes restent ouvertes tant sur la construction de la confiance que sur la manière de gérer celle-ci.

## BIBLIOGRAPHIE

- Arino A., Torre J. (de la), Ring P.S., "Relational Quality: Managing Trust in Corporate Alliances", *California Management Review*, vol. 44, n° 1, Fall 2001, p. 109-131.
- Arrows K., *The Limits of Organizations*, 1974. Traduction française : *Les limites de l'organisation*, PUF, Paris, 1976.
- Baier A., Trust and antitrust. *Ethics*, 96, 1986, p. 231-260.
- Barber B., *The logic and limits of trust*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1983.
- Barney J.B., Hansen M.H., "Trustworthiness as a source of competitive advantage", *Strategic Management Journal*, 15, 1994, p. 175-190.

- Baudry B., "Trust in Inter-Firm Relations: Multiple Forms of Coordination", *Trust and Economic Learning*, Lazaric N. et Lorenz E. (eds.), Edward Elgar, USA, 1998, p. 64-77.
- Bell G.G., Oppenheimer R.J., Bastien A., "Trust Deterioration in an International Buyer-Supplier Relationship", *Journal of Business Ethics*, vol. 36, n° 1-2, 2002, p. 65-78.
- Bennis W., Nanus B., "Organizational learning: The management of collective self", *New Management*, vol. 3, n° 1, 1985, p. 6-13.
- Bidault F., Jarillo J.C., « La confiance dans les transactions économiques », *Confiance, Entreprise et Société*, F. Bidault, P.Y. Gomez et G. Marion (eds), Eska, Paris, 1995, p. 109-123.
- Bradach J. L., Eccles R. G., "Price, authority and trust: from ideal types to plural forms", *Annual Review of Sociology*, 15, 1989, p. 97-118.
- Breton A., Wintrobe R., *The logic of bureaucratic conduct. An economic analysis of competition, exchange and efficiency in private and public organizations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O., « Confiance, connaissances et relations inter-firmes », *Économie de la connaissance et Organisations*, Guilhon B., Huard P., Orillard M. et Zimmerman J.B. (eds), 1997.
- Brousseau E., « Processus évolutionnaires et Institutions: Quelles alternatives à la rationalité parfaite ? », *Revue économique*, 51, 2000, p. 1185-1213.
- Chiles T.H., McMackin J. F., "Integrating Variable Risk Preferences, Trust and Transaction Cost Economics", *Academy of Management Review*, 21, 1, 1996, p. 73-99.
- Coase R.H., "The nature of the firm", *Economica*, NS, 4, 1937, p. 386-405. Traduction française: « La nature de la firme », *Revue française d'économie*, vol. 2, n° 1, 1987, p. 133-163.
- Coleman J., *The foundations of social theory*, Harvard University Press, Cambridge, 1990.
- Dasgupta P., "Trust as a commodity", *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta (ed), London, Basil Blackwell, 1988, p. 49-72.
- Deutsch M., "Trust and suspicion", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 2, 1958, p. 265-279.
- Dyer J.H., "Effective interfirm collaboration: how firms minimize transaction costs and maximize transaction value", *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 7, 1997, p. 535- 556.
- Frisou J., « Confiance interpersonnelle et engagement: une réorientation béhavioriste », *Recherche et Applications en Marketing*, vol. 15, n° 1, 2000, p. 63-80.
- Fukuyama F., *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, 1994.
- Ganesan S., "Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships", *Journal of Marketing*, vol. 58, n° 2, 1994, p. 1-19.
- Giddens A., *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan, Paris, 1994. Traduction française de *The consequences of modernity*, Standford University Press, 1990.
- Granovetter M., "Economic action and social structure the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, 1985, p. 481-510.

- Guibert N., « Relation client fournisseur : portée et limites de la confiance en contexte français », *Revue française du marketing*, n° 173-174, 1999, p. 155-168.
- Holland C.P., “The Importance of Trust and Business Relationships in The Formation of Virtual Organisation”, *Organisational Virtualness*, Sieber P. et Griese J., 1998, p. 53-64.
- Hosmer L. T., “Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics”, *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 2, 1995, p. 379-403.
- Jeffries F.L., Reed R., “Trust and Adaptation In Relational Contracting”, *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 4, 2000, p. 873-882.
- Kœnig C., van Wijk G., “Inter-Firm Alliances : The Role of Trust”, *International Conference on Joint Ventures and Strategic Alliances*, The Pennsylvania State University, 1992.
- Kœnig G., « Introduction : repérage des lieux », Dossier « L'apprentissage organisationnel : pratiques et théories », *Revue française de gestion*, n° 97, janvier-février 1994, p. 78.
- Kumar N., “The power of trust in manufacturer-retailer relationships”, *Harvard Business Review*, November-December, 1996, p. 92-106.
- Lepers X., « La relation d'échange fournisseur-grand distributeur : vers une nouvelle conceptualisation », *Revue française de gestion*, vol. 29, n° 143, 2003, p. 81-94.
- Lewicki R.J., Bunker B.B. (sous la dir. de), “Developing and maintaining trust in work relationships”, *Trust in Organisations: Frontiers of Theory and Research*, 1996.
- Lewis J.D., Weigert A., “Trust as a Social Reality”, *Social Forces*, vol. 63, n° 4, June 1985, p. 967-985.
- Livet P., Reynaud B., *Trust and Economic Learning*, Lazaric N. et Lorenz E. (sous la direction de), Edward Elgar, Londres, 1998.
- Lorenz E. H., “Neither friends nor strangers : Informal networks of subcontracting in French industry”, *Trust: making and breaking cooperative relations*, D. Gambetta (ed), London, Basil Blackwell, p. 194- 210, 1988.
- Lorenz E. H., “Flexible production systems and the social construction of trust”, *Politics and Society*, vol. 21, n° 3, September 1993, p. 304-322.
- Luhmann N., *Trust and Power*, John Wiley, New-York, 1979.
- Macauley S., “Non-contractual relations in business: a preliminary study”, *American Sociological Review*, vol. 28, 1963, p. 55-70.
- McAllister D., “Affect and Cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organization”, *Academy of Management Journal*, vol. 18, n° 1, 1995, p. 24-59.
- Mangematin V., « La confiance: un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », *La confiance : approche économique et sociologiques*, coordonné par Thuderoz C., Mangematin V., Harrisson D., Gaëtan Morin Europe, Boucherville (Québec), 1999.
- Mangematin V., Thuderoz C., “Des Mondes de confiance – Un concept à l'épreuve de la réalité sociale”, Paris, CNRS Éditions, 2004.
- Mayer R.C., Davis J., Schoorman D., “An Integrative Model of Organizational Trust”, *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 3, 1995, p. 709-734.

- Mothe C., « La confiance : une revue de la littérature anglo-saxonne », *Actes du colloque de la conférence internationale de l'AIMS*, 1999.
- Mothe C., Ingham M., « La confiance au sein de coopérations Inter-firmes : une étude de cas », *AIMS 2000*, 2000.
- Morgan R., Hunt S., "The commitment-trust theory of relationship marketing", *Journal of Marketing*, vol. 58, 1994, p. 20-38.
- Neuville J.P., « La stratégie de la confiance. Le partenariat observé depuis le fournisseur », *Sociologie du Travail*, vol. 3, 1997, p. 297-319.
- Nooteboom B., "Trust, opportunism, and governance: a process and control model", *Organization studies*, vol. 17, n° 6, 1996, p. 985-1010.
- Nooteboom B., Berger H., Noorderhaven N.G., "Effects of trust and governance on relational risk", *Academy Management Journal*, vol. 40, n° 2, 1997, p. 308-338.
- Nooteboom B., « Learning to trust », Symposium « La structure cognitive de la confiance », 2003 <http://greywww.kub.nl:2080/greyfiles/center/2005/doc/47.pdf>
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge (UK), 1990.
- Oviatt B.M., Mcdougall P.P., Some Fundamental Issues in International Entrepreneurship, Georgia State University et Indiana University, 2003, p. 12-18.
- Piore M., Sabel C., *The Second Industrial Divide*, Ed. Basic Books, New York, 1984.
- Ring P. S., "Fragile and Resilient Trust and their roles in Economics exchange", *Business et Society*, vol. 35, n° 2, 1996, p. 148-175.
- Pruvost F., « La confiance comme représentation des relations: une approche multi-méthode », *Le Management Stratégique en Représentation*, Dunod, 2001.
- Powell W., "Neither market nor hierarchy: network forms or organization", *Markets, Hierarchies and Networks*, Thompson G., Frances J., Levacic R. and Mitchell J., Sage Publications, London, 1991, p. 265-276.
- Ring P. S., "Fragile and Resilient Trust and their roles in Economics exchange", *Business et Society*, vol. 35, n° 2, 1996, p. 148-175.
- Ring G.P., Van de Ven A.H., "Structuring cooperative relationship between organization", *Strategic Management Journal*, vol. 13, 1992, p. 483-498.
- Ring P., Van de Ven A.H., "Developmental processes of cooperative interorganizational relationships", *Academy of Management Review*, vol. 19, 1994, p. 90-118.
- Rousseau D.M., Sitkin S.B., Burt R.S., Camerer C., "Not so different after all: a cross-discipline view of trust", *Academy of Management Review*, vol. 23, 1998, p. 393-404.
- Rotter J.B., "Generalized expectancies for interpersonal trust", *American Psychologist*, 26, 1971, p. 443-452.
- Rotter J.B., "Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility", *American Psychologist*, 35, 1980, p. 1-7.
- Sako M., "The Role of 'Trust' in Japanese Buyer-Supplier Relationships", *Recherche économique*, XLV, 2-3, 1991, p. 375-399.
- Sako M.P., "Quality and Trust. Interfirm Relations in Britain and Japan", Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

- Sako M., "Does trust improve business performance?", *Trust in and between Organisations*, Lane C. and Backmann, R. (Ed.), Oxford University Press, 1998.
- Salmon P., « Accumulation et destruction de la confiance : un schéma d'inspiration poppé-rienne », *Confiance et rationalité*, sous la direction de Aubert F. et Sylvestre J. P., INRA Édition, Les Colloques n° 97, Dijon, France, 5-6 mai 1999, Paris, p. 31-44.
- Saparito P. A., Chen C. C., Sapienza, H. J., "The role of relational trust in bank small firm relationships", *Academy of Management Journal*, 47, 2004, p. 400-410.
- Shapiro S., "The social control of impersonal trust", *American Journal of Sociology*, vol. 93, 1987, p. 623-658.
- Sheppard B. H., Sherman D. M., "The grammars of trust: A model and general implications", *Academy of Management Review*, 23, 1998, p. 422-438.
- Thuderoz C., Mangematin V., Harrisson D., *La confiance : approches économiques et socio-logiques*, Gaëtan Morin Éditeur. 1999.
- Williams M., "In Whom we Trust: Group Membership as an Affective Context for Trust Development", *Academy of Management Review*, vol. 26, n° 3, 2001, p. 377-396.
- Williamson O. E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York, 1985.
- Williamson O. E., "Transactions costs Economics Organization Theory", *Industrial and Corporate Change*, vol. 2, n° 2, 1993, p. 107-156.
- Zaheer A., McEvily B., Perrone V., "Does Trust Matter ? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance", *Organization Science*, vol. 9, n° 2, 1998, p. 141-159.
- Zajac E. J., Olsen C. P., "From transaction cost to transaction value analysis: implications for study of interorganizational strategies", *Journal of Management Studies*, vol. 30, 1993, p. 131-145.
- Zucker L. G., "Production of trust: Institutional sources of economic structure", *Research in organizational behavior*, M. Staw et L. L. Cummings (Eds.), 8, Greenwich, JAI Press, 1986, p. 53-111.