

# «LA CONFIANCE EST LE LIEN SOCIAL LE PLUS ÉLÉMENTAIRE »

Dans son livre à paraître, *Au début est la confiance*, le philosophe **Mark Hunyadi** montre que la confiance est à l'origine de tous nos comportements. S'appuyant sur nombre de penseurs, il retrace ici l'histoire de cette notion trop souvent confondue avec un simple calcul d'intérêt. Propos recueillis par **Alexandre Lacroix** 



## **Hunyadi**

Ce professeur de philosophie politique et morale à l'Université catholique de Louvain (Belgique) a été influencé par Jürgen Habermas, avec qui il a travaillé et qu'il a traduit en français. Il a publié de nombreux ouvrages, dont Je est un clone (Seuil, 2004), L'Homme en contexte (Le Cerf, 2012) ou La Tyrannie des modes de vie (Le Bord de l'eau, 2015). Son dernier essai Au début est la confiance paraît le 6 novembre aux éditions Le Bord de l'eau.



5

#### elon vous, comment la crise du Covid-19 a-t-elle mis notre confiance à l'épreuve?

MARK HUNYADI: Ce que nous a montré cette pandémie, c'est que la confiance est ce dans quoi nous séjournons, elle innerve l'ensemble de nos relations. Elle n'est donc pas simplement un rapport au risque, comme voudrait le faire croire la pensée économique dominante, mais bien un rapport au monde. En effet, durant la pandémie, notre confiance a été éprouvée à tous les étages. Nous nous sommes mis à craindre le contact avec les objets, avec les écrans tactiles, avec les personnes. Nous nous sommes défiés des dirigeants et des institutions. L'événement a révélé, par la négative, combien la confiance était, en temps normal, constitutive de notre relation au monde.

#### Au début de votre livre, vous dites que le confinement nous a transformés en pilotes d'avion enfermés dans leur cockpit.

Oui, j'emploie cette expression d'« individualisme du cockpit » pour parler d'une tendance profonde de nos sociétés. Depuis le début de notre modernité, le rationalisme, la pensée économique n'ont cessé de présenter le sujet humain comme un individu enfermé dans sa bulle, calculateur, opportuniste,

cherchant à maximiser son bien-être. Ce que cette tradition modélise, aussi bien en philosophie qu'en sciences sociales, c'est l'isolement. Eh bien, le confinement a eu cela d'extraordinaire qu'il nous a permis d'aller jusqu'au bout de cette logique. Chacun s'est effectivement retrouvé bouclé chez lui, comme un pilote d'avion qui s'informe sur l'état du monde extérieur grâce à des écrans. Le pilote fait des choix pour s'orienter seul dans le monde d'après des informations qui lui sont fournies par des artefacts. Et nous nous sommes rendu compte combien cette situation était insupportable. Nous avons compris l'enfer que c'était de vivre sans les autres. L'individualisme du cockpit n'est pas une option tenable...

### Quelles sont les racines de cet individualisme?

Il naît au XIV<sup>e</sup> siècle avec cette idée, fondatrice pour la modernité, que la volonté humaine pose ses fins de manière autonome. Jusque-là, elle était décrite autrement: elle était présentée comme obéissant à des lois divines ou, au contraire, à des lois naturelles, comme chez Aristote. Mais à partir du XIV<sup>e</sup> siècle, la volonté humaine est décrite comme souveraine. Avec, cela dit, un problème

© Jonas Hafner @Aufzehengehen.de:

••• fondamental: comment des individus autonomes, sans attaches, vont-ils pouvoir faire société? Aristote définissait l'homme comme un animal politique, inséré dans des rapports sociaux, mais pour les penseurs du début de la Modernité, seuls existent les individus, et la socialité n'appartient nullement à la nature humaine, elle est à construire.

N'est-ce pas le défi que tente de relever Thomas Hobbes [1588-1679]?

Chez Hobbes, vous trouvez un individualisme chimiquement pur. Et il est tout à fait fascinant de voir ce philosophe, dans ce chefd'œuvre qu'est le Léviathan, essayer de bâtir un ordre social à partir d'individus présentés comme des atomes. Au début du Léviathan, il fait une présentation brillante du principe d'inertie de Galilée. À mon sens, cela donne la clé du livre. Hobbes considère que les hommes sont comme des boules de billard, mus par l'équivalent des forces galiléennes, des forces d'inertie, autrement dit par leurs désirs. Ces boules de billard ne s'arrêtent que si une autre force vient les heurter ou les bloquer. Si elles ne rencontrent aucune résistance, elles poursuivent leur trajectoire. Au terme de sa démonstration, Hobbes explique qu'on ne peut mettre en place l'ordre social que par un pacte, qui place au-dessus de tous les hommes un souverain dont les décisions sont supérieures et capables de contenir ces désirs divergents. Remarquez que Hobbes ne dit nulle part que l'homme est méchant ou belliqueux, même si l'on a surtout retenu de lui la phrase « l'homme est un loup pour l'homme ». Son modèle est mécanique: l'homme est un loup, parce qu'il est mû par un désir insatiable que rien n'arrête. Il ne veut pas nuire à autrui mais tracer sa route. C'est par calcul rationnel, dans le but d'assurer leur autoconservation, que les individus vont accepter de s'associer et d'être dirigés par le Léviathan qui organise et pacifie ce champ de forces.

Pour Hobbes, la confiance est donc impossible?

Au contraire: dans une parenthèse, Hobbes affirme que « la confiance est le seul lien des pactes ». Et là, c'est vertigineux! Parce que, bien entendu, les boules galiléennes, les individus égoïstes dirigés par leurs désirs ne peuvent nullement se faire confiance... Et pourtant, Hobbes dit que c'est la confiance qui fait tout tenir. Nous sommes au cœur d'un paradoxe très contemporain. Nos économies ne tiennent que sur la confiance, ne serait-ce que dans la valeur de la monnaie ou dans la capacité des partenaires ou des salariés à exécuter leur part des contrats. Mais cette confiance est en même temps réputée impossible, puisque nous sommes tous égoïstes et opportunistes.

« J'observe qu'il sera de mon intérêt de laisser autrui en possession de ses biens, pourvu qu'autrui agisse de la même manière à mon égard. [...] 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 fait de promesses l'un à l'autre. [...] Cette expérience nous [...] donne confiance dans la régularité de leur conduite pour l'avenir. »

**DAVID HUME,** TRAITÉ DE LA NATURE HUMAINE (1739)

Comment John Locke [1632-1704], quelques années plus tard, poursuit-il cette réflexion sur la confiance?

Le point de départ de la réflexion politique de Locke n'est pas le désir mais la propriété, au sens large, c'est-à-dire la propriété des biens matériels et la manière dont chacun est propriétaire de sa vie. Ces propriétés doivent être protégées, et c'est la mission du gouvernement. Cependant, Locke n'est pas pour une monarchie absolue, un Léviathan auquel nul ne peut s'opposer, et il instaure une voie procédurale pour permettre un contrôle continu du peuple sur son gouvernement. Ce dernier peut être démis s'il se détourne de sa mission. Locke accorde donc un droit de résistance. Il a donné naissance à la tradition des audits, des protocoles d'évaluation... Il y a donc, chez lui, une institutionnalisation de la défiance.

Au siècle suivant, David Hume [1711-1776] n'a-t-il pas redonné une place plus centrale à la confiance ?

Hume offre une solution originale au problème de l'individualisme, une solution qui ne passe pas, comme chez Hobbes ou Locke, par un contrat social. En effet, chez Hume, l'individu a des ressources morales au départ, c'està-dire qu'il a une « générosité limitée ». Chacun grandit au sein d'une petite cellule familiale,

« Dire "je te fais confiance signifie que je sais, ou que je pense savoi des choses pertinentes à ton sujet, en particulier concernant te motivations à mon égard. >

RUSSELL HARDIN, « DO WE WANT TRUST IN GOVERNMENT? » (« VOULONS NOUS FAIRE CONFIANCE AU GOUVERNEMENT? », 1999)

dans laquelle il n'est même pas besoi confiance, l'amour y supplée. On peut o ser l'atome individuel de Hobbes à la n cule familiale de Hume. En tout cas, poi dernier, nous sommes enclins à vivre en s té parce que nous avons connu cet état au de notre famille. Le problème est que n'avons pas d'amour spontané enver étrangers, plutôt une sorte d'hostilité. ( hostilité, il s'agit donc de la convertir en in bien compris, c'est-à-dire en volonté de co rer. Pour illustrer ce phénomène, Hume de l'image de deux rameurs. Si je suis ave étranger dans une barque et que nous a chacun une rame, au bout de quelques co de rames, nos mouvements s'harmonises y a un ajustement des comportements d'avancer ensemble. Je suis poussé, mot passer une sorte de convention tacite l'autre, parce que je me rappelle les bien de la coopération familiale. Hume ajoute idée restée très actuelle: si jamais je ne coo pas, que je brise les conventions à mon pr que je fais cavalier seul, je subis un domn en termes de réputation. Ce qui me pous être fiable, c'est ma volonté de conserver bonne réputation. Et là, vous voyez que réseaux sociaux offrent une matérialisa éloquente de ces intuitions philosophiqu En tout cas, chez Hume, j'ai confiance

« 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. »

NIKLAS LUHMANN, LA CONFLANCE. UN MÉCANISME DE RÉDUCTION DE LA COMPLEXITÉ SOCIALE (1968)

l'autre parce qu'il va comprendre où est son intérêt, et la confiance, assimilée à un crédit, résulte de la convention.

# Pourquoi les philosophes anglo-saxons se sont-ils plus intéressés à la confiance que les autres?

J'ai enseigné en Amérique du Nord, au Canada, et j'ai été stupéfait de constater que, dès la première heure, les étudiants voulaient absolument connaître l'ensemble du plan du cours mais également la manière dont ils seraient évalués. Je me suis rendu compte que je passais un contrat avec eux. Un jour, comme j'aidais une étudiante à comprendre un passage qu'elle saisissait mal, un autre étudiant très fâché a levé la main: « Nous ne payons pas pour ça. Si vous voulez l'aider, c'est votre problème, mais faites-le en dehors du cours. Nous voulons avancer. » C'est une remarque typique d'un état d'esprit individualiste et contractualiste. Nous acceptons d'accorder nos volontés sur un point précis, dans la mesure où cela nous arrange. Le comportement de Donald Trump est assez emblématique de cette tendance. Depuis le début de son mandat, il n'arrête pas de démanteler tous les accords généraux et internationaux auxquels sont soumis les États-Unis, comme les Accords de Paris, car il considère qu'il sera à son bénéfice de

négocier des contrats État par État. Dans cette tradition, la confiance fait donc partie d'une théorie de l'agir rationnel ramené à un simple calcul d'intérêt.

#### Est-ce que cela ne triomphe pas chez le penseur américain Russell Hardin [1940-2017]?

Absolument. C'est l'un des rares théoriciens qui propose explicitement une théorie de la confiance. Chez Russell Hardin, il y a un alliage d'utilitarisme, de rationalisme et d'égocentrisme. Je ne fais confiance que si je pense savoir comment l'autre va se comporter à mon égard. Mais évidemment, la seule chose qui m'intéresse chez l'autre, c'est sa motivation à agir dans mon intérêt. C'est ce que Hardin appelle les encapsulated interests [« intérêts enchâssés »]. Du coup, on ne peut pas faire confiance à un gouvernement, parce que je ne peux pas connaître suffisamment tous ses membres pour savoir s'ils sont motivés à me faire du bien.

#### Il existe une théorie de la confiance concurrente. Elle est due aux sociologues allemands Georg Simmel [1858-1918] et Niklas Luhmann [1927-1998].

Oui, et il s'agit là d'un modèle cognitiviste, parce qu'il fonde la confiance sur la question du savoir. Si l'on savait tout, il n'y aurait pas besoin de confiance. Or, dans nos sociétés complexes, il y a de plus en plus d'incertitudes. La confiance est une manière de pallier le déficit d'information, de réduire l'incertitude.

#### Par exemple, je fais confiance à EDF pour entretenir la centrale nucléaire à côté de chez moi ou au pilote d'un avion pour ne pas faire d'erreur de pilotage.

Oui, mais Luhmann aime plutôt parler de l'achat d'une voiture d'occasion. Si vous n'êtes pas vous-même mécanicien, vous devez faire confiance (ou non) au vendeur. Cela montre assez que la confiance est, ici, une affaire de risque. Je fais confiance lorsqu'il y a un risque calculable et qu'il est plus avantageux pour moi d'accorder ma confiance que d'essayer de réunir une information complète, difficile à obtenir.

## Ce n'est pas non plus votre définition de la confiance...

Pas du tout! Simmel écrit que la confiance est toujours fondée sur des hypothèses sur le comportement futur d'autrui. Mais un enfant qui fait confiance à ses parents ne fait, à mon sens, aucune hypothèse sur leur comportement futur! Quand vous êtes assis sur votre chaise, vous ne faites pas l'hypothèse qu'elle ne s'effondrera pas. Subjectivement, ce n'est pas du tout comme cela que nous vivons.

#### Que voulez-vous dire quand vous affirmez que votre théorie de la confiance est « *unifiée* »?

Elle est unifiée, parce que j'essaie de proposer une théorie de l'action humaine en général. Et je montre que toute action humaine a une structure d'attente. Quand je fais quelque chose, il ne suffit pas que je veuille le faire, encore faut-il que je puisse m'attendre à ce que le monde se comporte d'une certaine manière. Intrinsèquement, dans l'action humaine, il y a quelque chose qui est de l'ordre de l'attente. Mais cette attente n'est pas un calcul, et c'est ce qui m'éloigne du modèle utilitariste anglo-américain autant que du modèle cognitiviste allemand. Mon exemple préféré est celui de la circulation automobile. Nous ne pourrions pas faire 100 mètres sur une route si nous n'avions pas confiance dans le comportement des piétons et des autres automobilistes. Je ne calcule pas le risque que le conducteur d'en face se déroute et qu'il y ait une collision frontale, je lui fais confiance en le croisant. Je fais comme si l'autre n'allait pas se dérouter, c'est pourquoi la confiance pour moi est contrefactuelle - elle repose sur un « faire comme si ». Fondamentalement, la confiance est un pari sur les comportements attendus.

#### Vous incitez à abandonner le calcul et à faire confiance: s'agit-il d'une sorte de saut de la foi? Ne peut-on pas vous reprocher de vouloir nous faire signer un chèque en blanc, en accordant aux autres une confiance totale par avance?

Non, je ne veux pas convaincre qui que ce soit, et je ne formulerais pas les choses ainsi. Je cherche plutôt à délier la confiance et le calcul, qui n'est qu'un raisonnement. Si vous accordez votre confiance à votre fils drogué, vous savez qu'il ne va pas vraiment tenir ses engagements et ses promesses. Mais vous lui faites confiance en dépit de ce que vous savez. Je pourrais donner mille cas de la même espèce. La confiance est un rapport pratique au monde, c'est-à-dire à l'environnement matériel, aux autres et aux institutions. Elle est aussi la force de liaison sociale élémentaire. Un penseur comme Axel Honneth a voulu expliquer que les liens de société passaient par la reconnaissance réciproque. Jürgen Habermas, dont j'ai été proche, mise davantage sur la communication verbale. Hartmut Rosa parle de résonance. Mais il me paraît que, lorsqu'on veut chercher ce qui fonde le plus originairement le lien social, la confiance est une très bonne candidate. En somme, il me semble que nous pourrions déployer cette notion pour essayer de sortir de l'individualisme du cockpit qui, loin de nous rendre heureux, s'est révélé invivable.