

Les Français sont-ils méfiants, et cela les empêche-t-il de pratiquer la consommation collaborative ? Partie I, mesurer la confiance.

Nicolas Deporte et Godefroy Dang Nguyen

08 sept 2016

La France est réputée être une « société de défiance » (Algan, Cahuc¹) où chacun se méfie des autres, des institutions, du marché. Pourtant les Français pratiquent comme les autres la consommation collaborative, où une bonne dose de confiance est souvent nécessaire : pourquoi accepter un inconnu chez soi ? Pourquoi monter dans la voiture d'un quidam quelconque ? Pourquoi acheter un vêtement d'occasion à l'origine inconnue ? Dans tous ces cas, il faut faire un peu confiance.

Le GIS Marsouin a lancé une enquête pour savoir ce qu'il en était de la défiance entre les Français, et de son impact éventuel sur leurs pratiques de consommation collaborative. Dans ce premier « Quatre pages », nous nous intéressons d'abord à la confiance, que nous mesurons par un jeu expérimental et par la réponse à une question, posée régulièrement dans les enquêtes des Nations Unies pour évaluer le degré de confiance dans l'ensemble des pays de l'organisation internationale. Dans un prochain « Quatre pages », nous étudierons le lien entre la confiance et la consommation collaborative.

Les Français font-ils confiance aux autres ?

L'enquête Consommation collaborative conduite par le GIS Marsouin s'est déroulée en juin 2016 et a permis d'obtenir les réponses de 2000 panélistes représentatifs des Français de 18 ans et plus. Au cours de cette enquête, les interviewés ont joué au jeu « Trust game » (ou en français, jeu expérimental de confiance) dont l'énoncé est le suivant :

« Vous disposez d'une dotation de 50 €. Vous avez la possibilité de tout garder ou d'en donner une partie ou la totalité à une autre personne qui participe à ce jeu (appelée joueur B).

La somme que vous lui donnerez sera alors triplée. Cette personne disposera ainsi de trois fois la somme donnée et décidera à son tour de vous en reverser une partie ou la totalité (ou de ne rien vous reverser).

Votre gain total sera donc la somme de ce que vous avez gardé et de ce que l'autre personne vous aura reversé.

Ainsi, par exemple, si vous ne lui donnez rien, votre gain final sera de 50 €.

Si vous lui donnez un montant X et que l'autre vous reverse Y , votre gain sera alors égal à $50 - X + Y$ (et le gain de l'autre partenaire sera $3X - Y$).

Sur les 50 € que vous recevez initialement, combien décidez-vous de lui donner (un montant entre 0 et 50 euros) ? »

¹ Y. Algan, P. Cahuc (2007) « La société de défiance : comment le modèle social français s'auto-détruit » Editions Rue d'Ulm

Parmi les 2000 participants, 40 ont été tirés au sort pour recevoir ce qu'ils gagnaient effectivement dans le jeu, compte tenu de leur réponse. Ce tirage avait pour but d'inciter les interviewés à ne pas répondre au hasard.

Voici la distribution des montants que les interviewés ont décidé de donner à leur joueur B sur les 50€ qu'ils recevaient comme dotation pour ce jeu.

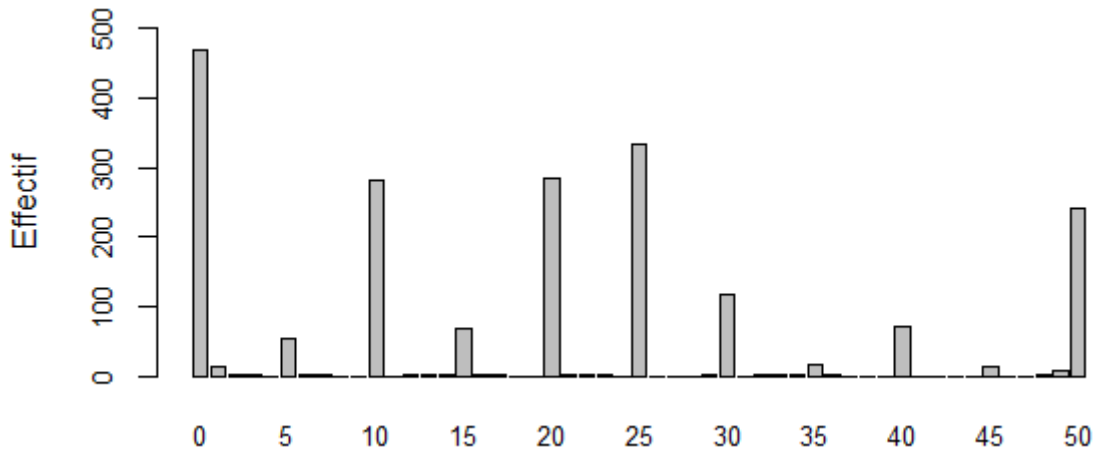


Fig1. Distribution des montants donnés au joueur B

La distribution est multimodale avec des modes multiples de 0, de 10, de 25 et de 50 €. Cela reflète en partie le caractère « focal » des chiffres ronds.

En groupant les réponses en classes plus larges on obtient la distribution suivante :

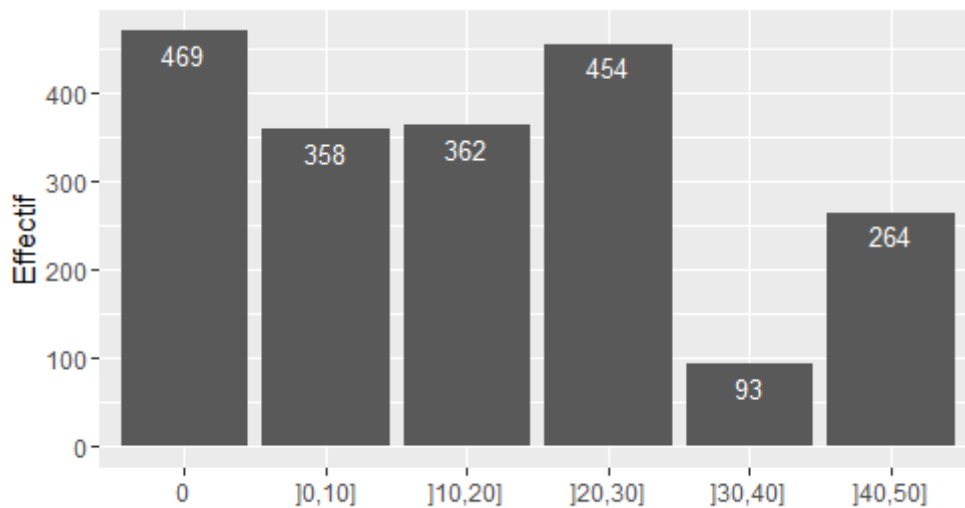


Fig2. Distribution discrétisée des montants donnés au joueur B

Ces classes de 10 en 10 sont relativement semblables en terme d'effectif, avec une baisse significative pour la classe]40,50] et encore plus notable pour la classe]30,40]. On ne peut donc pas parler de « loi uniforme ». Cela dit la grande proportion de gens qui reversent plus de la moitié des 50 euros (25 % environ) est intéressante.

En poursuivant l'analyse de la confiance qu'expriment les Français, on peut essayer de voir combien il faut donner pour faire confiance « sans trop risquer de se faire avoir ».

Un critère pour estimer ce montant peut reposer sur le raisonnement suivant : « Je vais donner une somme X et le gain de l'autre sera 3X. Si je tombe sur quelqu'un de déloyal, son gain pourrait être supérieur au mien. Cela m'ennuierait qu'il ait ainsi plus que moi, alors qu'il ne le mérite pas du tout, puisqu'il n'est pas digne de confiance. Je dois donc limiter ce que je reverse ». Il est aisé de voir que dans ce cas on donne 12,5 €. Cette stratégie confère une confiance minimum aux autres, mais suffisante pour que la collaboration puisse s'instaurer. Le joueur B, dans ce cas, peut ne rien reverser, arguant du fait qu'ainsi les gains sont également partagés (37,5 € pour chacun : 37,5 € pour l'interviewé – ce qu'il garde, et 37,5 € (3 fois 12,5 €) pour le joueur B, qui garde tout le gain résultant du triplement de la somme donnée par l'interviewé). Cette forme de collaboration minimale, a quand même permis de passer globalement de 50 € (la dotation initiale) à 75 € (la somme des gains de chacun des joueurs), ce qui n'est pas si mal. Cette stratégie est malgré tout un peu auto-renforçante, car elle ne donne pas d'incitation (même morale) au partenaire à se montrer collaboratif.

Par contre, toute stratégie de l'interviewé qui reverse plus de 12,5 € envoie un signal au joueur B en lui disant implicitement « Je te fais confiance car tu peux gagner plus que moi en te montrant égoïste. Montre toi digne de cette confiance et reverse moi quelque chose. ».

Bien entendu, plus l'interviewé reverse, plus le résultat collectif est élevé (au maximum 150 €). C'est ce que visent notamment ceux qui reversent tout, et font une confiance « aveugle » dans le comportement loyal de l'autre. On voit que cela représente tout de même 12 % de l'échantillon.

A l'inverse, un peu moins de 25 % des Français sont totalement « méfiants » et gardent les 50 €, quitte à se priver d'une opportunité potentielle de gain, car « ils ne font pas confiance ». Notons que ce comportement « calculateur et égoïste » est souvent présenté comme l'axiome de base de la théorie micro-économique standard. Dans ce contexte précis (montant en jeu modeste, gain « tombé du ciel ») cet axiome est loin d'être vérifié par les Français, c'est le moins qu'on puisse dire.

La moitié environ risque entre 10 et 25 € (gardant ainsi de 40 à 25 €) et font donc en partie confiance, suivant le raisonnement esquissé plus haut. On peut, en résumé, dire de façon grossière qu'un petit quart est « méfiant », calculateur et égoïste, que plus de 3 Français sur 4 se comportent de façon collaborative (ils donnent quelque chose, permettant ainsi un accroissement total des gains) : la moitié font confiance mais gardent une certaine prudence (ils versent entre 10 et 25 €), et un quart font beaucoup confiance (ils reversent plus de la moitié de leur dotation initiale). Ce résultat est évidemment dépendant du contexte artificiel créé par le jeu : une somme relativement modeste à partager, mais ne résultant pas de l'effort ou du travail des joueurs.

Y a-t-il des déterminants socio-culturels à la confiance, telle qu'elle est exprimée dans le jeu ?

L'âge, le diplôme et la profession n'ont pas d'impact, ce qui est en soi un premier résultat : la confiance n'est ni un facteur générationnel, ni un facteur culturel. Par contre, le sexe et les revenus ont quant à eux un lien significatif avec le montant donné. La confiance est du genre masculin : il y a significativement plus de femmes (et moins d'hommes) qui ont donné entre 1 et 10 € qu'attendu, c'est-à-dire s'il n'y avait pas de lien entre le montant et le sexe. Et inversement, il y a significativement² plus d'hommes (et moins de femmes) qui ont donné entre 20 et 50 €. On peut dire ainsi que les hommes se montrent globalement plus confiants (parce que plus « joueurs » ?), et les femmes plus méfiantes (parce que plus « prudentes » ?).

Par ailleurs, les personnes ayant déclaré avoir une vie très confortable avec les revenus actuels sont significativement plus nombreuses à avoir donné entre 40 et 50 € ; et inversement, les personnes ayant déclaré avoir une vie très difficile avec les revenus actuels, plus nombreuses à avoir donné 0 €. Ceci ne surprend pas : la confiance est plus facile à donner quand le risque est perçu comme moindre (en valeur relative, ici vis-à-vis du pouvoir d'achat).

Nous avons également pu établir un lien avec le bénévolat. Ainsi, les personnes qui ne font jamais de bénévolat sont significativement plus nombreuses à donner 0 € ; les personnes qui en font rarement plus nombreuses à donner entre 10 et 20 € ; et enfin celles qui en font souvent plus nombreuses à donner entre 20 et 30 €. Une personne qui fait souvent du bénévolat, habituée à partager, à donner quelque chose, de son temps, de son savoir à une autre personne, aura aussi plus tendance à partager sa dotation avec le joueur B, et cette relation est croissante : plus on est bénévole, plus on fait confiance. La confiance va de pair avec l'esprit de collaboration et de sacrifice, ce qui là aussi ne surprend pas.

Bien sûr, donner une certaine somme au joueur B, sans garantie qu'il nous la rendra, peut dépendre de l'aversion au risque du répondant (son caractère plus ou moins « joueur »). Il peut alors être intéressant de voir si cette dernière a bel et bien un impact sur le montant qu'il donne.

L'aversion au risque a été mesurée au cours de l'enquête en demandant au répondant de choisir la situation qu'il préférerait entre :

- obtenir 20 € de manière certaine
- avoir 1 chance sur 10 d'obtenir 200 € (et donc 9 chances sur 10 d'obtenir 0 €)
- ne sait pas

Les personnes qui préfèrent « obtenir 20 € de manière certaine » sont significativement plus nombreuses à avoir donné 0 € ou entre 1 et 10 €. Inversement, les personnes qui ont préféré « avoir 1 chance sur 10 d'obtenir 200 € » sont significativement plus nombreuses à avoir donné entre 20 et 50 €. Autrement dit, le lien est bien là : les personnes averses au risque ont un comportement précautionneux lors du jeu, tandis que les personnes ayant une propension au risque ont donné une somme relativement importante au joueur B en espérant que celui-ci leur rendra la pareille, ce qui

² « significativement » traduit le fait qu'il y a une différence significative (à 5%) entre les effectifs que l'on observe et les effectifs qui étaient attendus en partant du principe qu'il n'y avait pas de lien entre les deux variables.

maximiser la somme gagnée par chacun des joueurs, et, ils l'espèrent, celle qu'eux-mêmes recevront.

La réputation qu'ont les Français d'être méfiants provient de leur réponse à une question que l'on pose dans des enquêtes des Nations Unies, sur le degré de confiance. Cette question est la suivante : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut faire confiance à la plupart des gens ou que l'on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui ? ». Selon Eloi Laurent de l'OFCE³, la question posée dans le cadre des enquêtes ONU mesure une confiance « générique » des individus entre eux, mais aussi vis-à-vis des institutions, de la collectivité en général. Par contre, le jeu de confiance mesure une confiance interpersonnelle (l'interviewé avec le joueur B).

Nous avons repris la question des Nations Unies dans notre questionnaire. On observe un lien entre la réponse à cette question et le comportement effectif dans le jeu de confiance : les personnes qui ont répondu « on n'est jamais trop prudent dans ses rapports avec autrui » sont significativement plus nombreuses à avoir donné 0 € lors du jeu, tandis que celles qui ont répondu « on peut faire confiance à la plupart des gens » sont plus nombreuses à avoir donné entre 40 et 50 €. Le fait que les deux soient liés n'est pas une surprise. Mais on verra dans le prochain « Quatre pages » que ces deux notions ne se recouvrent pas, et en particulier qu'elles n'ont pas le même lien avec les pratiques de consommation collaborative.

³ E. Laurent « Peut-on se fier à la confiance ? », *Revue de l'OFCE*, Janvier 2009, n° 108, p 5-30.