Confiance et vérité

Louis Quéré

Occasional Paper 51
Paris, Centre d'Étude des Mouvements Sociaux
Décembre 2018

Confiance et vérité

Louis Quéré

Texte écrit pour une conférence à l'Université du Québec à Montréal – juin 2018

Résumé

Tout le monde s'accorde sur le constat d'un déclin de la confiance dans la vie publique. Il reste à élucider les causes sociales d'un tel déclin, car la confiance est une production sociale. Divers auteurs ont expliqué pourquoi nombre d'évolutions récentes sapent les conditions de la confiance dans les institutions dotées d'autorité culturelle, et favorisent une culture de la méfiance et de la suspicion. La confiance déclinerait notamment parce que, à l'ère de la « post-vérité », nous deviendrions indifférents aux valeurs de la vérité et de la véracité, et perdrions le « sens du fait ». Perdre le « sens du fait », c'est oublier que les faits dûment établis ont une dimension d'obligation et de soumission, et qu'ils sont les mêmes pour tout le monde. Bref c'est un climat qui se développerait, qui favoriserait la prolifération des *fake news*, et le fait que l'on s'y fie facilement.

Le texte examine quelques-unes de ces explications. Il analyse d'abord le lien entre confiance, vérité et véracité. Il tente ensuite d'expliquer pourquoi certaines évolutions contemporaines sont susceptibles de développer un climat plus favorable à la suspicion et à la méfiance qu'à la confiance. Il envisage enfin les répercussions d'un tel climat sur le fonctionnement des institutions et sur l'exercice de la démocratie, et les manières possibles d'y remédier.

Mots-clefs : *accountability*, complexité, confiance, conversation sociale, défiance, fiabilité, ignorance, méfiance, transparence, *Ur-trust*, véracité, vérité.

Confiance et vérité

Louis Quéré

> « Le courage, c'est de chercher la vérité et de la dire ; c'est de ne pas subir la loi du mensonge triomphant qui passe, et de ne pas faire écho, de notre âme, de notre bouche et de nos mains aux applaudissements imbéciles et aux huées fanatiques. » (Jean Jaurès, 1903)

> « Abandonner les faits, c'est abandonner la liberté. Si rien n'est vrai, personne ne peut plus critiquer le pouvoir, puisqu'il n'y a plus de base pour le faire. Si rien n'est vrai, tout est spectacle. » (Timothy Snyder, 2016)

L'appel à restaurer la confiance est devenu un lieu commun du discours public, où l'on déplore sans cesse son déclin. La confiance y est considérée comme quelque chose de désirable. En effet, si on déplore son déclin, c'est parce que l'on pense que la confiance est nécessaire à l'organisation de la vie sociale et au bon fonctionnement des institutions dans un État démocratique. Les explications ne manquent pas sur les raisons de cette nécessité. Elles ne manquent pas non plus sur celles du soi-disant déclin de la confiance. Parmi les dernières apparues figure l'idée que nombre d'évolutions récentes, en particulier dans la sphère de l'information et de la communication sociales, sapent les conditions de la confiance et favorisent une culture de la méfiance et de la suspicion. La confiance déclinerait notamment parce que, à l'ère de la « post-vérité », nous deviendrions indifférents aux valeurs de la vérité et de la véracité, et perdrions le « sens du fait ». Perdre le « sens du fait », c'est oublier que les faits dûment établis ont une dimension d'obligation et de soumission, et qu'ils sont les mêmes pour tout le monde[1].

Quoi qu'il en soit, s'il y a déclin de la confiance, il faut en chercher les causes sociales, car la confiance est une production sociale, comme l'avait fait remarquer Hegel : « L'habitude nous rend aveugles à la base de notre existence sociale. Il ne vient pas à l'idée de quelqu'un qui marche la nuit dans la rue en toute sécurité qu'il pourrait en être autrement, car cette habitude de sécurité est devenue une seconde nature, et nous ne nous arrêtons guère pour nous rendre

[1] Le propre d'une vérité est de s'imposer à tous. Comme l'a expliqué H. Arendt, « la vérité de fait […] exige péremptoirement d'être reconnue et refuse la discussion » (Arendt, 1989, p. 307). C'est pourquoi les faits sont « au-delà de l'accord, de la discussion, de l'opinion ou du consentement » (*ibid.*, p. 305). Les historiens peuvent, par exemple, discuter des responsabilités respectives des pays européens dans le déclenchement de la Première Guerre mondiale. Mais comme le faisait remarquer Clémenceau, « ce dont je suis sûr, c'est qu'ils ne diront pas que la Belgique a envahi l'Allemagne » dans la nuit du 4 août 1914.

compte que c'est là seulement l'effet d'institutions particulières » (Hegel, *Principes de philosophie du droit*, § 268)[2].

Qu'il y ait un lien constitutif entre confiance et vérité n'est pas une révélation pour le sens commun ! Chacun sait que le mensonge et la tromperie sont les ennemis de la confiance. On ne peut pas faire confiance au menteur parce que l'on ne peut pas prendre au sérieux ses allégations, ses motivations et ses engagements. Le menteur n'est pas quelqu'un qui se trompe, mais quelqu'un qui dit délibérément ce qu'il sait être faux, avec l'intention de tromper le destinataire, de manipuler ses croyances et d'exploiter sa crédulité et sa vulnérabilité.

N'est digne de confiance que celui sur qui on sait pouvoir compter pour agir d'une certaine façon, dès lors qu'il a dit qu'il le ferait ou qu'il vous a conduit à penser qu'il le ferait. N'est digne de confiance que celui dont on a toute raison de penser non seulement qu'il tiendra ses engagements, mais aussi que son orientation personnelle « entretient un rapport à la vérité » (Luhmann), notamment qu'il adopte la véracité comme attitude. La véracité se traduit par le souci de chercher et de dire ce qui est vrai.

Convenons cependant qu'en-deçà des tromperies délibérées du menteur, prolifèrent, même dans un climat social de confiance et de bonne foi, les petits mensonges, les esquives, les échanges d'approximations, les secrets, les consensus feints, les faux-semblants et les faux-fuyants. On sait aussi que « toute vérité n'est pas bonne à dire », qu'il est parfois préférable de la taire, par exemple quand elle peut blesser l'interlocuteur.

Je me propose donc, pour commencer, d'analyser le lien entre confiance et vérité. Ce lien n'est peut-être pas aussi évident qu'il n'apparaît d'un point de vue de sens commun, car il y a, me semble-il, une forme de confiance qui est totalement indifférente à la vérité. Il faut ensuite se demander s'il y a vraiment une récession de la vérité et de la véracité comme valeurs sociales, ou un déclin du « sens du fait ». Il faut aussi essayer de comprendre pourquoi les évolutions contemporaines sont susceptibles de développer un climat plus favorable à la suspicion et à la méfiance qu'à la confiance. Il faut enfin savoir si un tel climat est vraiment dommageable pour le fonctionnement social et l'exercice de la démocratie.

[2] Hegel ne parle pas de confiance, bien qu'il emploie le terme plus haut dans le même paragraphe, mais d'une « disposition d'esprit », d'une absence d'inquiétude et de vigilance devenue habituelle, qui est rendue possible par un environnement institutionnel qu'elle incorpore en quelque sorte.

I. Le mensonge comme ennemi de la confiance

Lorsque l'on étudie la confiance, il faut prendre en compte la gamme d'attitudes dont elle fait partie, notamment celles qui s'en différencient ou lui sont opposées, à savoir la défiance et la méfiance. La défiance et la méfiance coexistent avec la confiance comme attitudes fondamentales dans la vie sociale.

I.1. *Confiance, défiance et méfiance*

Je crois cependant qu'il est utile de distinguer défiance et méfiance. La défiance est nécessaire pour ne pas se faire duper ou abuser (selon le proverbe, la défiance est « mère de sûreté ») ; elle protège de la naïveté et de la crédulité. Mais elle n'est pas une absence de confiance : « La défiance fait qu'on ne se fie qu'avec précaution », tandis que « la méfiance fait qu'on ne se fie pas du tout » ; « Le défiant craint d'être trompé ; le méfiant croit qu'il sera trompé » (Littré). La défiance est nourrie par le doute, la méfiance par la suspicion : « Il faut distinguer la suspicion du doute, lequel naît non pas du sentiment d'être la victime d'une machination mais de la difficulté éprouvée, dans certaines activités complexes, à déterminer le cadre ou le mode en vigueur » (Goffman, 1991, p. 130). Le doute naît de l'indétermination de la situation ou de la difficulté à la « cadrer » ; il suscite la vigilance et l'enquête, tandis que la suspicion est animée par une conviction de fabrication et de manipulation.

La méfiance est plus pernicieuse que la défiance, car celui qui se méfie de tout en permanence, parce qu'il croit qu'il sera toujours trompé, est pris dans une spirale qui le paralyse. Niklas Luhmann a bien décrit cette spirale de la méfiance, d'un point de vue cognitif (Luhmann, 2007). Celui qui ne peut pas se résoudre à l'incomplétude de l'information, ou à faire un pas au-delà des garanties disponibles à l'appui de ses engagements, en « remplaçant l'information manquante par une assurance intérieure garantie », c'est-à-dire par la confiance, est condamné à se méfier. La méfiance a ainsi partie liée avec la quête d'informations complètes et de garanties inatteignables. Elle traduit une incapacité de traiter l'incertitude par des engagements non entièrement assurés. Celui qui se méfie rechigne aussi à dépendre d'un autre, à faire de lui son agent, à lui déléguer une autorité, voire un « pouvoir discrétionnaire », parce qu'il doute de sa fiabilité et de sa véracité, ou parce qu'il le soupçonne de duplicité ou de mauvaise foi. La méfiance a toujours besoin de s'autojustifier. Par ailleurs, il y a une dynamique de généralisation inhérente à la méfiance : par exemple, si vous êtes convaincu que « le gouvernement est corrompu sur certaines questions, vous pouvez supposer qu'il l'est sur tout » (Cook *et al.*, 2005, p. 79).

Luhmann explique que les stratégies de méfiance sont bien plus coûteuses et plus compliquées à mettre en œuvre que celles de la confiance :

> Celui qui se méfie a besoin d'un plus grand nombre d'informations et il diminue en même temps la quantité d'informations sur laquelle il peut s'appuyer. Il devient plus fortement dépendant d'un plus petit nombre d'informations. Et ainsi la possibilité d'être déçu gagne à nouveau en importance […]. Il n'est pas rare que les stratégies de méfiance absorbent les forces de celui qui est méfiant dans une mesure qui laisse peu de place à une étude sans prévention et objective de l'environnement et à une adaptation, offrant ainsi moins de possibilités d'apprentissage. (Luhmann, 2007, p. 84)

Dans les sociétés libérales, la défiance à l'égard du pouvoir politique et des institutions est considérée comme un garde-fou contre la tyrannie. En effet, l'exercice du pouvoir implique l'usage de la force et la pratique du secret ; il tend à l'opacité et à la mystification. Un pouvoir politique sera enclin à abuser de ses prérogatives, à cacher ses actes illégitimes, voire son impuissance et son incompétence, et à falsifier l'information. Il est donc essentiel, pour éviter la tyrannie, l'arbitraire, la corruption et l'injustice, que l'exercice du pouvoir soit soumis à une exigence de publicité, inspirée par la défiance. Comme on ne peut pas compter sur les détenteurs du pouvoir pour honorer d'eux-mêmes la vertu de véracité, la défiance est une attitude de précaution à leur égard. Dans les États démocratiques, elle est institutionnalisée dans des dispositifs et des pratiques qui assurent la publicité de l'exercice du pouvoir. La véracité publique est une exigence de la démocratie, mais elle demande à être constamment imposée aux détenteurs du pouvoir et aux institutions.

Certains pensent que cette disposition propre aux sociétés libérales est en train d'être subvertie par la transformation d'une défiance légitime et nécessaire, qui n'exclut pas la confiance, en une méfiance généralisée à l'égard des institutions et de tout ce qui jusqu'à présent était crédité d'une autorité en matière de fixation des croyances et des valeurs. Par exemple, un écrivain américain, Paul Berman, a pu expliquer l'élection de Donald Trump par un effondrement sans précédent « des institutions d'autorité culturelle » aux États-Unis : les médias traditionnels et le journalisme ; les syndicats et les partis politiques ; voire le monde universitaire lui-même, et celui de la science (Berman, 2016). Berman ne le dit pas, mais on peut ajouter que la seule institution dont l'autorité culturelle ne s'est pas effondrée semble être la religion – ce qui n'est pas non plus très rassurant.

I.2. *Véracité et fiabilité*

Le lien entre vérité et confiance paraît évident dès lors que l'on considère que la confiance a un soubassement moral. Si l'on fait attention aux circonstances dans lesquelles le vocabulaire de

la confiance est habituellement utilisé dans les interactions humaines, on constate que c'est essentiellement pour reprocher à quelqu'un de n'avoir pas respecté une forme ou une autre d'obligation morale. L'usage ordinaire du terme évoque donc quelque chose qui relève de la responsabilité morale, notamment un échec à honorer une demande éthique adressée par quelqu'un qui s'est rendu vulnérable à un autre, s'est soumis à lui ou a fait de lui le juge et le maître de sa situation. Bref la confiance est une notion du vocabulaire moral que nous appliquons aux relations humaines : « Soulever la question de la confiance revient à activer une perspective morale » (Lagerspetz, 2015, p. 106). Son arrière-plan est un ensemble d'activités, d'interdépendances, d'engagements et d'obligations mutuels constitutifs de la vie en commun, qui, normalement, ne posent pas problème.

Georg Simmel a été particulièrement sensible à cette perspective morale et il l'a formulée en termes de « solidarité morale » :

> Il y a dans la confiance qu'un être humain porte à un autre une valeur morale aussi haute que dans le fait de ne pas décevoir cette confiance ; et cette valeur est peut-être même encore plus libre et plus méritoire, car lorsqu'on nous fait confiance, nous sommes presque engagés par un jugement porté sur nous par avance, et il faut être positivement mauvais pour le décevoir. Mais la confiance « se donne » ; on ne peut pas exiger qu'on nous l'accorde comme nous exigeons de ne pas être déçus, une fois qu'elle a été accordée. (Simmel, 1999, p. 382)

J'attire l'attention sur les termes utilisés par Simmel. Un engagement réciproque est constitutif de la confiance : celui qui fait confiance s'engage en faveur du bénéficiaire de sa confiance, à travers un jugement favorable qu'il « porte sur lui par avance » ; sauf à être positivement mauvais, le bénéficiaire se sent à son tour engagé et moralement « obligé » par ce jugement et cet engagement (au sens où on peut se sentir obligé par un don reçu) – il est notamment incité à se montrer à la hauteur de la confiance faite. La tromperie et la malveillance sont antinomiques de la solidarité morale qui est au cœur de la confiance.

Maintenant, quand on se tourne vers la fiabilité *(trustworthiness)* plutôt que vers la confiance proprement dite, on rencontre moins des obligations morales que des valeurs. On est digne de confiance quand on fait allégeance à la valeur de la véracité. La véracité est une attitude générale ; elle implique de ne pas se fier à ses premières impressions, de ne pas croire ce que l'on veut croire, de ne pas discuter certaines vérités de fait, de vouloir acquérir des informations correctes (au-delà des opinions ou des croyances spontanées), de faire preuve d'exactitude dans ses affirmations, et de ne dire que ce dont on est certain. Cette attitude est dotée de plus ou moins de valeur, selon les cultures. Le fait que la véracité soit une valeur sociale dans notre

culture est attesté par le jugement favorable ou positif qui est porté en général sur ceux qui ont la véracité comme disposition ou orientation.

La fiabilité a cependant d'autres composantes que la véracité : une disposition à honorer ses engagements, une disposition à respecter l'autre, une disposition à « encapsuler » les intérêts de l'autre dans ses propres intérêts. On peut y ajouter la droiture morale, la loyauté, la compétence, la sûreté de jugement, etc. Comme la véracité, la fiabilité est socialement dotée de valeur : on considère que c'est bien d'agir en personne digne de confiance. Mais elle n'est pas dotée de valeur de façon isolée ; elle l'est en relation avec un environnement éthique et psychologique, notamment en relation avec d'autres valeurs, et avec un certain type de sentiment et d'émotion – par exemple le sens de l'honneur, le souci de la réputation, le respect de la parole donnée, la crainte de la honte ou du discrédit, etc.

C'est par un processus social-historique que la vérité et la véracité sont devenues des valeurs sociales. Elles ont une histoire comme valeurs : « De nos jours, on trouve tout naturel de penser que tromper les gens (ou du moins certaines personnes dans certaines circonstances) est une manière de s'en servir ou de les manipuler, et que c'est cela qui est un tort. Mais on a pu avoir sur le sujet d'autres façons de voir. La sincérité a une histoire et ce sont les sédiments de cette histoire que nous rencontrons lorsque nous réfléchissons aux vertus de la vérité dans notre propre vie » (Williams, 2006, p. 117). On peut penser que l'émergence du sens de la dignité de la personne humaine, l'invention et le développement des méthodes de l'enquête scientifique, ainsi que le rejet du dogmatisme des religions, ont joué un rôle important dans cette histoire.

Cette façon habituelle d'expliciter les liens entre confiance et vérité présente, cependant, deux défauts. Le premier est, s'agissant d'analyser la confiance, de parler de fiabilité plutôt que de confiance. Beaucoup de travaux récents sur la confiance sont plus des travaux sur la *trusworthiness* que sur la confiance proprement dite. Or la fiabilité ce n'est pas encore la confiance ! Le second défaut est de privilégier, comme le font beaucoup d'approches contemporaines, les dimensions cognitives de la confiance, voire de réduire celle-ci à un savoir ou à la disposition d'informations pertinentes sur son bénéficiaire.

I.3. *La vérité comme point d'appui de la confiance*

Niklas Luhmann fait partie de ceux qui considèrent qu'il y a un lien étroit entre vérité et confiance. Pour lui, la vérité est un point d'appui de la confiance, du fait qu'elle est

contraignante : « La confiance n'est possible en général que là où la vérité est possible, que là où les hommes peuvent s'entendre sur une même chose avec un caractère contraignant pour les tiers. La vérité facilite cette entente et, partant, la réduction de la complexité […] » (Luhmann, 2007, p. 60). Le médium de communication généralisée qu'est la vérité ne peut contribuer à réduire la complexité que si chacun peut supposer que « l'orientation de l'autre entretient un rapport à la vérité » *(ibid.)*. Si la vérité contribue à réduire la complexité (c'est-à-dire l'incertitude sur le comportement futur des autres et des choses) c'est parce qu'elle assure « la possibilité […] d'en arriver à un consensus convaincant sur certains thèmes » (*ibid.*, p. 66). La communication et la coopération ne sont en effet possibles que si nous pouvons supposer que nous partageons un ensemble commun de vérités qui nous obligent, qu'il s'agisse de vérités rationnelles (« deux fois deux font quatre ») ou de vérités factuelles (« c'est l'Allemagne qui a envahi la Belgique dans la nuit du 4 août 1914, et non le contraire »).

Si la vérité est nécessaire à la confiance, la confiance est aussi nécessaire à la vérité. Elle l'est parce que la vérité est aussi quelque chose qui se communique, et une autorité a besoin de la confiance « pour pouvoir communiquer la vérité » (*ibid.*, p. 62). En effet chacun ne peut pas tout vérifier par lui-même ; il est obligé de s'en remettre à d'autres pour les informations qu'il reçoit et qui ont été élaborées par d'autres. Ainsi, si on ne fait pas confiance aux journaux, à la science ou à la médecine, si on ne leur reconnaît pas une autorité ou une compétence, et si on ne leur fait pas crédit d'honorer la valeur de véracité, ils ne peuvent pas « communiquer la vérité ». Là où il n'y a plus de reconnaissance d'autorité ou de compétence, et plus de crédit de véracité, « le pouvoir règne seul » (Williams, 2006, p. 21), et toutes les croyances, y compris les plus extravagantes, ont le champ libre pour se développer.

Peut-être faut-il souligner que, dans la confiance elle-même, est présente une reconnaissance et une délégation d'autorité : je me soumets à l'autre et fais de lui le juge de ma situation et l'agent de son traitement, ou le porteur de mes intérêts ; m'en remettant à son « pouvoir discrétionnaire », et lui accordant une marge d'auto-détermination, je dépends de lui et suis vulnérable. Je renonce à le contrôler de près ou à interférer avec ses jugements et décisions. En échange de ma soumission et de ma vulnérabilité je compte sur son appui et sa protection. Comme l'expliquait Hegel, lorsque je fais confiance à quelqu'un, je m'attends à ce que « mon intérêt substantiel et particulier soit conservé et contenu dans l'intérêt et dans les buts d'un autre » (on retrouve aujourd'hui cette idée dans la théorie des intérêts « encapsulés » de Russell Hardin). C'est pourquoi il est si important que « l'orientation de l'autre » entretienne un rapport à la vérité, à la sincérité et à la véracité. Mais la confiance n'exempte pas le

bénéficiaire d'*accountability*. Dans la confiance, on fait crédit à la disposition et la capacité du bénéficiaire de rendre des comptes dans le champ ouvert par la délégation faite. C'est ce qui oppose la confiance au contrôle.

Mais il y a toujours une incertitude sur les orientations d'autrui, qui ne peut être traitée que par un « saut » de confiance. Il y a aussi toujours une incertitude sur ce que chacun considère comme étant hors de discussion. Là aussi la confiance évite la paralysie : chacun se fie à ses partenaires pour prendre comme base d'inférence et d'action ce par quoi tout un chacun « comme nous » est supposé se sentir obligé, qu'il s'agisse de normes, de valeurs ou de vérités (cf. Garfinkel, 2007). Mais il est possible que sa supposition soit invalidée par la réalité, et qu'il lui faille réviser ses supputations. La coordination et l'intercompréhension seront cependant difficiles avec ceux qui ne reconnaissent pas certaines vérités de fait ou qui en font de simples opinions.

Là où l'exigence de vérité et de véracité cède le pas à une tolérance à la fausseté et au mensonge, ou bien là où les vérités sont dégradées en simples opinions, la crédulité remplace le « consentement informé » (O'Neill). Comme l'explique Gérald Bronner, le « crédule » prétend savoir, tout en se méfiant radicalement des institutions dotées d'autorité culturelle (les médias et la science notamment) ; il assoit sa prétention à savoir sur la suspicion à leur égard et n'a que faire de la complexité de la recherche de la vérité (Bronner, 2013). Mais la crédulité ne tombe pas du ciel ; elle est favorisée par une atmosphère générale, créée par des pratiques, des attitudes et des habitudes, ainsi que par des fonctionnements institutionnels.

Si Luhmann évoque le lien entre confiance et vérité c'est pour expliquer ce qu'il entend par « confiance systémique ». Je rappelle que, pour lui, la confiance est un mode particulier de traitement de l'incertitude : comme il est impossible de réduire complètement celle-ci, ne fût-ce qu'à cause de l'indétermination irréductible du futur et de la liberté d'action d'autrui, on évite la paralysie en faisant un pas (précautionneux) au-delà de ce qui est assuré, garanti, et au-delà de la base d'informations et de connaissances dont on dispose. La confiance est précisément ce « pas » qui absorbe l'incertitude et la contingence, remplace « l'information manquante par une assurance intérieure garantie », ou extrapole une attitude pratique à partir des connaissances et des convictions disponibles. C'est en ce sens que Luhmann dit que la confiance réduit la complexité de l'environnement : elle nous « détourne volontairement de l'information manquante » et génère une indifférence à l'égard de possibilités négatives de développement. Elle manifeste sa fécondité par le fait qu'elle rend possibles des formes de

coopération et des genres d'action qui n'existeraient pas sans elle. Celui qui fait confiance suspend sa quête d'informations, délègue en partie sa compétence de jugement et renonce à interférer avec le bénéficiaire de sa confiance. Il ne renonce pas cependant à lui demander des comptes. Mais cela se fait selon des modalités propres au processus de la confiance, une fois qu'il est lancé. Celui qui ne peut pas se résoudre à l'incomplétude de l'information, ou à faire un pas au-delà des garanties et certitudes disponibles, se laisse prendre dans la spirale paralysante de la suspicion et de la méfiance.

Dans la « confiance systémique » il ne s'agit pas de faire confiance à des personnes, mais aux capacités d'un système de garantir la fiabilité des engagements de ses agents par des dispositifs de contrôle internes. Sur quoi repose par exemple, la confiance dans les experts en matière scientifique et technique ? Moins sur la supposition qu'ils possèdent un savoir factuel fiable, car une supposition manque de certitude, que sur l'existence dans le système scientifique de dispositifs et de pratiques de contrôle qui garantissent la fiabilité des résultats de la recherche : « Dans son rapport à un tel savoir, chacun s'en remet au fait qu'au sein du système un nombre suffisant de contrôles de fiabilité sont institués et que ces contrôles fonctionnent indépendamment des structures personnelles de motivation propres aux personnes impliquées » (*ibid.*, p. 63).

Un aspect essentiel de la confiance systémique est donc que, les capacités de contrôle du fonctionnement du système par celui qui fait confiance étant très limitées, il est obligé de s'en remettre, pour ce contrôle, à ces dispositifs internes au système : « Les contrôles doivent donc être intégrés au sein des systèmes qui réclament la confiance et y être rendus explicites, voire organisés. La confiance dans la capacité fonctionnelle des systèmes inclut celle accordée à la capacité fonctionnelle de leurs contrôles immanents. La tendance à prendre des risques doit être contrôlée à l'intérieur de ces systèmes eux-mêmes » (*ibid.*, p. 69). Le problème de ce genre d'explication est qu'il s'expose à une régression infinie de la confiance, compte tenu de l'incertitude affectant le fonctionnement et l'efficacité de ces dispositifs de contrôle interne eux-mêmes.

I.4. *La confiance n'est-elle que dans le regard du spectateur ?*

Luhmann fait partie de ceux qui analysent la confiance dans une problématique du risque. Or en abordant la confiance en termes de gestion de risques liés à l'incertitude du comportement futur d'autrui, on s'expose à substituer subrepticement la méfiance à la confiance, et à considérer la méfiance comme étant première. En effet, du point de vue de l'agent dans sa

situation concrète, il n'y a pas de tels risques, tout simplement parce qu'un certain nombre de possibilités, qui n'existent que d'un point de vue d'observateur externe, ne lui viennent pas à l'esprit. Ainsi si j'invite un ami à la maison, je cours objectivement le risque qu'il me vole quelque chose, et lui faire confiance serait ne pas tenir compte, plus ou moins délibérément, de cette possibilité. Mais envisager une telle possibilité c'est déjà adopter une attitude contraire à la confiance : si je juge hypothétiquement mon hôte capable de ce genre de forfait c'est que, fondamentalement, je me méfie de lui. Faire confiance serait donc être indifférent à des possibilités et taire la méfiance qui est sous-jacente à la considération de risques – ce qui paraît paradoxal comme définition :

> Faire confiance ce n'est pas s'attendre à être éventuellement trahi ni prendre ses précautions. […] En un sens la confiance est dans le regard du spectateur : vous pouvez considérer mon attitude comme une attitude de confiance précisément parce que je ne l'envisage pas dans ces termes. Parler de confiance implique une possibilité de trahison, mais celui qui fait confiance ne va pas considérer la trahison comme possible. (Lagerspetz, 2015, p. 100)

Imaginons, par exemple, que vous me demandiez si je fais confiance à mon hôte pour ne pas voler une pièce de mon argenterie lors de sa visite :

> Dans les circonstances normales, je ne comprendrai pas plus votre question que si on me demandait, dans un parc, si je sais que ce que j'ai devant moi est un arbre[3]. Admettons cependant, qu'après réflexion, je prenne votre question au sérieux. Si je le fais c'est parce que j'aurai saisi la façon dont vous avez formulé un défi réaliste. Peut-être m'avez-vous parlé de votre expérience malheureuse avec un de vos amis. En introduisant une complication, vous avez soulevé une question *nouvelle* à laquelle je peux maintenant me rapporter. Supposons que je vous dise que tout compte fait je fais confiance à mon ami. En disant cela, je m'en porte garant à l'encontre de votre suspicion implicite. Cela revient à faire venir la relation de confiance au premier plan : je ne la considère plus comme allant de soi, mais maintenant je la contraste avec votre suspicion implicite. Cela ne veut cependant pas dire que je dois aussi maintenant nourrir moi-même de la suspicion ; cela veut seulement dire que je comprends que d'autres puissent, pour de bonnes ou de mauvaises raisons, faire montre de suspicions qui *me* sont étrangères. (*Ibid.*, p. 104)

[3] Cet exemple de l'arbre est une allusion à un aphorisme de Wittgenstein dans *De la Certitude.* Wittgenstein imagine un agent forestier qui se rend dans la forêt avec ses bûcherons pour faire une coupe d'arbres, et leur dit : « Vous abattrez *cet* arbre, puis *celui-ci*, puis *celui-là*. » Et Wittgenstein d'ajouter : « Qu'en serait-il s'il faisait alors la remarque : "Je *sais* que ceci est un arbre" ? » La certitude que « ceci est un arbre » sous-tend inévitablement l'activité de l'agent forestier et de ses ouvriers ; elle fonde toute leur action ; mais elle ne se dit pas en mots ; elle n'est pas une information que l'on peut donner ; elle se manifeste pratiquement dans les transactions normales constituant l'activité de ces agents ; la formuler en tant que savoir, sans raison particulière, c'est franchir les limites du sens et bloquer l'activité – en entendant leur chef de chantier s'exprimer ainsi, les bûcherons seront enclins à s'interroger sur sa santé mentale, sauf s'ils prennent cela pour une plaisanterie. Wittgenstein qualifie d'objectif ou complet ce type de certitude.

En fait, une analyse conceptuelle des recherches prédominantes sur la confiance révèle que, le plus souvent, elles adoptent implicitement le point de vue de la méfiance : faire confiance reviendrait à surmonter la méfiance, supposée première. S'il en est ainsi c'est parce qu'elles privilégient la perspective d'un observateur externe et désengagé, qu'elles utilisent les notions de risque et de possibilité sans se rendre compte de leurs implications conceptuelles, ou qu'elles posent mal la question de la rationalité de la confiance – « Si je commence par chercher des raisons de faire confiance, […] c'est que je suis déjà en train de considérer l'autre avec suspicion » (*ibid.*, p. 134) ; « Nous ne nous méfions pas d'une personne *parce que* nous considérons certaines choses possibles de sa part. Au contraire, le fait que nous considérions certaines choses possibles de sa part est *une expression* de notre méfiance » (*ibid.*, p. 58). En un sens, il est plus facile de caractériser la méfiance que la confiance, peut-être parce que la suspicion et la prise de précautions sont des comportements plus réflexifs (il leur faut des raisons, sauf quand elles sont pathologiques) et surtout plus congruentes avec une perspective de troisième personne désengagée.

II. Confiance première et confiance seconde

Toutes les formes de confiance entretiennent-elles un lien avec la vérité ? Je ne le crois pas. Il en est une en particulier qui n'a rien à voir avec la vérité : la confiance immédiate qui prévaut dans nos rapports au monde et aux autres. Appelons-la l'*Ur-trust* (Moyal-Sharrock, 2007). L'*Ur-trust* n'a rien à voir avec la vérité parce que cette forme de confiance n'est ni cognitive, ni morale. Elle n'est pas cognitive parce qu'elle n'est pas une affaire de savoir, et qu'elle est imperméable au doute. Elle n'est pas morale parce qu'elle est en-deça de toute décision et qu'elle ne comporte pas d'engagement de nature morale. Elle n'est pas non plus une assurance subjective, mais une certitude objective ou complète qui se manifeste dans une manière d'agir – une manière d'agir immédiate, sans hésitation et sans examen : « Pourquoi ne m'assuré-je pas que j'ai encore deux pieds lorsque je veux me lever de mon siège ? Il n'y a pas de pourquoi. Simplement, je ne le fais pas. C'est ainsi que j'agis » (Wittgenstein, UG, § 148).

L'immédiateté est la modalité première de l'expérience ordinaire. Elle caractérise une manière spontanée d'agir ou de se comporter : elle est « le mode irréfléchi des interactions biologiquement et socialement organisées » (Madelrieux, 2016, p. 155). L'aspect biologique renvoie aux coordinations sensori-motrices innées et aux tendances impulsives à agir ; l'aspect social aux habitudes communes acquises : « L'expérience irréfléchie est la somme des interactions réglées par les impulsions et les habitudes » (*ibid.*, p. 146). Elle est présente dans

la réflexion elle-même, car l'expérience cognitive a aussi une dimension d'immédiateté – les impulsions et les habitudes y opèrent comme ailleurs.

L'*Ur-trust* est une modalité de cette expérience immédiate : « Tout ce qui ne demande pas de réflexion particulière, tout ce sur quoi on s'appuie comme ce sur quoi on peut compter, y compris pendant les moments de réflexion les plus intenses et les plus critiques, est utilisé d'une telle manière "immédiate", aussi complexe soit-il dans sa structure (comme la grammaire de ma langue maternelle que j'utilise sans plus faire attention lorsque je parle) » *(ibid.)*.

II.1. *Une affaire d'attitude*

La confiance première ou immédiate ne procède donc pas d'une décision étayée sur une considération de possibilités ou sur un calcul de risques. Elle consiste à se fier sans hésiter, sans réfléchir : « Elle n'est précédée d'aucune hésitation, d'aucune suspicion, d'aucun choix ou d'aucune décision, ni par conséquent d'aucune évaluation conduisant à faire confiance ou à se méfier » (Moyal-Sharrock, 2007, p. 194-195). Elle se manifeste dans une spontanéité – celle, par exemple, qui se manifeste dans notre saisie directe des choses, dans la manière, par exemple, dont je saisis la serviette de toilette quand je sors de la douche : « C'est exactement comme saisir quelque chose directement, comme j'attrape ma serviette de toilette sans éprouver de doute. Et cependant cette prise directe correspond à une assurance *(sureness)*, pas à un savoir » (Wittgenstein, UG, § 510-511). Cette assurance est une affaire d'attitude, pas de savoir : « Je veux dire : ce n'est pas que l'homme, sur certains points, *sache* la vérité avec une certitude complète. Non, la certitude complète est *seulement affaire d'attitude* » (*ibid.*, § 404 – souligné par moi). Il s'agit d'une certitude complète dans l'action.

Cette forme de confiance sous-tend une bonne partie de nos gestes, de nos activités et de nos engagements ordinaires : avant de m'asseoir sur une chaise, je peux certes vérifier sa solidité, mais, en général, je ne le fais pas, et si je le fais c'est parce qu'un aspect de la chaise a suscité un doute ou une inquiétude de ma part. Ce qui n'empêche pas que dans certaines situations nous hésitions à nous engager, à adopter tel ou tel comportement, à faire telle ou telle action, etc. ; quand cela se produit c'est parce que la situation elle-même est douteuse et éprouvée comme telle, ou que nous ne pouvons pas y donner libre cours à nos impulsions et nos habitudes.

Cette forme de confiance n'est première que relativement à une autre forme de la confiance, plus réfléchie, que l'on dira seconde. Ce qui ne veut pas dire qu'elle lui soit

antérieure, car elle n'est pas abolie dans la seconde : celle-ci émerge dans la première et est portée par elle. À vrai dire, l'*Ur-trust* n'est absolument pas vécue comme une confiance. Elle ne devient telle que lorsqu'elle a disparu ou que l'on a pris conscience après coup qu'elle était là. En un sens, la confiance, comme objet de conscience, est toujours posthume. Elle se manifeste en acte comme absence d'hésitation. Enfin, elle n'est pas organisée normativement, comme l'est la confiance seconde. Dans la confiance première, manifeste dans nos attitudes et nos comportements, nos actes et nos pratiques, il n'y a pas de place pour des décisions fondées réflexivement (décider de faire confiance). Ce n'est que dans la confiance seconde qu'existe la possibilité de décider ou que l'on peut envisager des risques.

On peut donc dire de cette forme de confiance seconde qu'elle est cognitive : elle est réfléchie ; elle est « une conclusion inductive » (Simmel) ou une extrapolation à partir d'informations disponibles (Luhmann). Elle est aussi « bipolaire » : elle peut être honorée ou trompée. Elle a une structure ternaire : par exemple, on fait confiance à quelqu'un pour quelque chose de spécifique. Et elle est organisée normativement. Par ce dernier trait, je veux dire qu'une relation de confiance exige des manières d'agir appropriées au concept de confiance, qui est normatif (du moins s'agissant de la confiance seconde) : suspendre la recherche d'informations et de garanties, laisser libre champ à celui à qui l'on a fait confiance, renoncer à le contrôler de près et le créditer d'une disposition à rendre des comptes, ne pas s'inquiéter plus qu'il ne faut, faire abstraction de certains risques, faire preuve de tolérance dans l'interprétation des événements se produisant dans le cadre de cette relation, etc. De ce point de vue, la confiance seconde se manifeste aussi dans des attitudes pratiques et des modes de comportement. Mais elle n'a pas le caractère instinctif et immédiat de la confiance première.

II.2. *Basic trust*

Un concept assez proche de celui de confiance première est celui de *basic trust*, qui a été utilisé par de nombreux chercheurs, sociologues (Luhmann, Giddens, Luckmann et d'autres) ou philosophes (Baier, qui parle d'« *Ur-confidence* », Bernstein, Hartmann, Williams et d'autres – cf. notamment Hartmann, 2015). La confiance basique serait une attitude primordiale ou une orientation première, voire une disposition innée, dans la relation à l'autre, ne requérant pas d'être précédée par un jugement. Pour Anthony Giddens (1990), la confiance basique est implicite dans la vie sociale et elle est à l'origine des sentiments de « sécurité ontologique » qui prévalent dans la plupart des activités humaines. Lorsqu'elle disparaît on ne se sent plus en

sécurité, on est angoissé, voire terrorisé. Pour Luhmann, si on manquait totalement de cette forme de confiance, on ne pourrait même pas se lever le matin.

Comme le souligne Martin Hartmann, le problème est que ce genre de considération tend à ontologiser la confiance et à l'appliquer à des choses aussi vagues que « le monde ». La confiance basique est envisagée comme un donné tenu pour allant de soi, ce qui conduit à négliger la genèse sociale de cette forme de confiance, et à « bloquer le chemin de l'enquête » (Peirce) sur cette genèse. Or la confiance est une production sociale ; elle fait partie d'une forme de vie sociale dans laquelle les relations sociales sont configurées par des us et coutumes, et par des institutions, ou dans laquelle ce qui est fixé est « solidement maintenu par tout ce qu'il y a alentour » (Wittgenstein). Un effondrement des institutions, laissant libre cours au désordre, à la violence et à la terreur, peut détruire les conditions objectives de cette confiance de base, empêcher les attitudes et les attentes qui la constituent de se développer et générer une autre forme de vie où la confiance cède la place à la méfiance, parce que des possibilités inimaginables auparavant sont devenues réelles, par exemple que l'on puisse gazer des personnes : « Le monde d'après l'Holocauste a été et est un monde différent du monde d'avant, et cela signifie que les contours de notre *confiance dans le monde* changent avec le temps, un fait important que beaucoup de discours plus atemporels et plus a-historiques ne prennent pas en considération » (Hartmann, 2015, p. 19 ; je souligne).

II.3. *Une perspective externe ?*

On peut penser que c'est céder inopinément au sophisme du philosophe ou du psychologue que de supposer qu'existe cette forme de la confiance qu'est la confiance immédiate, première ou basique. Ce sophisme consiste à considérer que la réalité est telle que la fait apparaître l'analyse. On peut en effet soutenir que cette forme de confiance n'apparaît que parce que l'on adopte un regard extérieur sur les pratiques ordinaires, un regard motivé par un intérêt pour quelque chose qui nous frappe dans celles-ci :

> En se focalisant sur nos pratiques ordinaires *d'une manière générale* comme quelque chose qui implique « certitude », « confiance », « prendre les choses comme allant de soi », ou « absence de doute », […] [on] adopte implicitement une perspective réflexive externe sur ces pratiques, une perspective à partir de laquelle ce qui est normal apparaît comme quelque chose de remarquable et méritant l'étonnement. […] En adoptant une perspective externe à la pratique immédiatement en question […] nous obtenons une vue sur une de ses caractéristiques qui *devrait* peut-être nous frapper comme intrigante. Mais cette sorte de « devrait » dépend de l'intérêt que nous portons à la question ; rien ne prouve que cette sorte d'attitude réflexive en est une qui est universellement correcte. (Lagerspetz, 2015, p. 128)

Cette objection est pertinente. Mais elle conduit à une sorte de philosophie négative, au sens où l'on parle de « théologie négative ». Celle-ci refuse d'enfermer Dieu dans les prédicats que peuvent lui attribuer nos représentations et nos énoncés humains. Pareillement, il restera un écart irréductible entre nos caractérisations discursives de la confiance et le phénomène concret et vivant qu'elle constitue. Incontestablement quand on fait de la confiance un objet d'étude, on satisfait un intérêt de connaissance qui est contextuel, et on adopte un point de vue externe, réflexif, sur des pratiques et des relations humaines « normales », un point de vue suscité par un étonnement. Mais faut-il s'interdire de satisfaire un tel intérêt ? William James faisait remarquer, à la suite de Bergson, que, certes, la connaissance intellectuelle ne peut pas « révéler la nature des choses », et que l'on « falsifie l'expérience en la traitant conceptuellement » (James, 2007, p. 170 et p. 192). Mais ce n'est pas une raison suffisante pour la rejeter car elle a une fonction et un avantage pratiques : « tracer des raccourcis à travers l'expérience » *(ibid.)*, y mettre intellectuellement de l'ordre pour pouvoir l'améliorer pratiquement. C'est ce que permettent les concepts, dès lors qu'on les conçoit comme des instruments.

III. Des valeurs en perdition ?

Devenons-nous indifférents à la vérité ? Le « sens du fait » est-il vraiment en régression ? Ne nous sentons-nous plus obligés en commun par un ensemble de vérités, rationnelles ou factuelles ? La véracité comme valeur sociale est-elle en perdition ? À supposer qu'elle le soit, quel effet cela a-t-il sur les conditions de la confiance ? Les lanceurs d'alerte ne manquent pas en ce domaine. Je vais en évoquer quelques-uns.

III.1. *Faits et opinions*

Les fausses informations, la désinformation délibérée et la propagande ont existé de tout temps. Elles correspondent à des processus de fabrication de diverses sortes, et pas seulement à des erreurs ou à des défauts d'exactitude : tel est le statut des contre-vérités, des « faits alternatifs », de la rumeur, du « on-dit », du bobard, du canular, de l'insinuation, de la tromperie, de la machination, etc. Lorsqu'elles sont malintentionnées (ce qui n'est pas toujours le cas pour ce qui est de la rumeur), ces fabrications visent à travestir la réalité, à susciter des compréhensions biaisées de ce qui se passe, voire à provoquer des « passions tristes » (peur, colère, ressentiment, haine, etc.). Mais ces fabrications ne prospèrent pas dans un vide socio-culturel. Il faut donc essayer de comprendre le « bouillon de culture » (Marc Bloch) qui favorise leur fleurissement et le déclin de la vigilance à leur égard.

Qu'est-ce qui est nouveau aujourd'hui ? Les réponses varient. « Ce qui est nouveau et significatif est qu'aujourd'hui il n'y a plus de différence entre la réception des rumeurs et des mensonges et celle des faits en béton. Souvent les premiers suscitent plus l'attention parce qu'ils sont plus extravagants que la réalité et plus excitants à partager » (Viner, 2016). Une autre différence qui semble régresser est celle entre faits et opinions. Non seulement les convictions, les opinions et les émotions personnelles compteraient désormais plus que les faits et le souci de l'exactitude, mais aussi la séparation entre faits et opinions tendrait à disparaître :

> Aujourd'hui les gens se méfient beaucoup de ce qui est présenté comme faits – notamment si les faits en question sont inconfortables, ou ne concordent pas avec leurs propres vues […]. Mensonges et faits sont aujourd'hui diffusés de la même manière, à travers ce que les chercheurs appellent une « cascade d'informations ». Comme l'explique Danielle Citron, « les gens font suivre [sur leur messagerie] ce que d'autres pensent, même si l'information est fausse, trompeuse ou incomplète, parce qu'ils pensent qu'ils ont appris quelque chose de grande valeur ». *(Ibid.)*

Semble ainsi en cause la prolifération de l'information. La prolifération de l'information accroît en effet la difficulté d'évaluer quelle information est crédible, ce qui est fait réel et ce qui est opinion ou conviction, ce qui est établi et ce qui est rumeur ou ragot. Elle rend de plus en plus difficile de distinguer les faits qui sont vrais, ou exacts, des pseudo-faits. Du coup elle accroît l'incertitude – la complexité, dirait Luhmann –, et cela d'autant plus que l'on se fie de moins en moins (parfois pour de bonnes raisons) aux institutions et aux individus traditionnellement chargés de traiter, de sélectionner et de hiérarchiser l'information : les médias et les journalistes. Enfin, la circulation de l'information dans des réseaux sans contrôle autorise toutes sortes de modifications et de transformations, voire de falsifications et de manipulations : « Dans un monde où […] ce qu'on appelle les "produits" d'information peuvent être transmis, reformatés et ajustés, enjolivés et élaborés, façonnés et manipulés, répétés et remanipulés, il peut être très difficile d'évaluer leur vérité ou leur fausseté » (O'Neill, 2002, p. 74). Or, pour pouvoir se fier raisonnablement à une information, il faut être en mesure de juger sa véracité et son exactitude, notamment de savoir d'où elle vient et de se faire une idée de la crédibilité de sa source. La dissémination rend l'évaluation et la critique difficiles, parce que l'on ne peut plus faire les vérifications qui s'imposent. Là où l'on ne peut plus s'enquérir des sources de l'information, les identifier et évaluer leur fiabilité, on suspend l'adhésion, et fait prévaloir le doute, voire le soupçon, sauf à être crédule.

Pour la philosophe britannique Onora O'Neill, la prolifération de l'information rend une confiance précautionneuse difficile. Une telle confiance requiert en effet un « consentement informé » : « Le consentement informé peut fournir une base pour la confiance à condition que

ceux dont on sollicite l'adhésion ne se voient pas offrir un flot d'informations incontrôlables, mais plutôt une information dont ils peuvent vérifier l'exactitude et qu'ils peuvent évaluer par eux-mêmes » (*ibid.*, p. 79). Un « consentement informé » procède d'un examen visant à détecter la tromperie, le mensonge, la manipulation ou la coercition. Mais, comme l'a bien expliqué Luhmann, la possibilité de réaliser seul un tel examen est limitée. Une confiance raisonnée ne peut être atteinte que sur la base d'une confiance dans les mécanismes de contrôle internes à un système. Le risque est aussi de décharger les médiateurs de toute responsabilité, et de reporter toute celle-ci sur les récepteurs : ce serait à eux seuls de décider s'ils accordent foi ou pas à ce qui est raconté.

Je doute cependant que l'effacement de la différence entre réception des faits et réception des rumeurs ou des fausses nouvelles soit vraiment nouveau, car il a toujours fait partie de la « conversation sociale »[4]. Gabriel Tarde notait, avec une très grande pertinence, qu'« il suffit d'une plume pour mettre en mouvement des millions de langues » (Tarde, 1989, p. 82). On peut dire la même chose de la rumeur : elle fait parler ! Les « conversations sociales », où se mélangent informations, ragots et rumeurs, sont le moyen privilégié par lequel « les interlocuteurs agissent les uns sur les autres » et s'« interpénètrent » mutuellement pour former l'opinion publique (*ibid.*, p. 88). Pour Tarde, c'est en elles que s'effectue le « travail de fusion » des opinions personnelles en opinions collectives. Leur motivation principale est le besoin et le désir de chacun de savoir ce que les autres pensent pour savoir quoi penser soi-même, bref « le besoin de s'accorder avec le public dont on fait partie, de penser et d'agir dans le sens de l'opinion » (*ibid.*, p. 137).

Les biais cognitifs, souvent évoqués par les psychologues, ont aussi libre cours dans la « conversation sociale » : tendance à faire confiance à ses premières impressions, tendance à voir ce que l'on veut voir et à croire ce que l'on veut croire, tendance à surestimer les faibles probabilités, tendance à s'entourer de gens qui confortent ses propres croyances, etc. Celui qui s'efforce avant tout de rester fidèle à ses présupposés et à ses croyances initiales refuse de reconnaître la réalité. Il préfère nier les faits pour ne pas avoir à se remettre en question. Et il est porté à adopter une attitude particulière vis-à-vis des institutions d'autorité culturelle ou intellectuelle (médias et journalisme, syndicats et partis politiques, science, justice, etc.) : la

[4] Les historiens ont noté que la propagation de fausses nouvelles était caractéristique des périodes de crise sociale. En 1921, Marc Bloch rapportait les rumeurs à de « profonds frémissements sociaux » : « L'erreur ne se propage, ne s'amplifie, ne vit enfin qu'à une condition : trouver dans la société où elle se répand un bouillon de culture favorable. En elles, inconsciemment, les hommes expriment leurs préjugés, leurs haines, leurs craintes, toutes leurs émotions fortes » (Bloch, 1999, p. 16-17).

suspicion. Ce qui est sans doute nouveau c'est l'accroissement de la méfiance à l'égard des instances qui établissent et communiquent les vérités de fait, et accréditent socialement l'information. Leur perte d'autorité va de pair avec un « crédit plus important accordé aux canaux informels » d'information (Aldrin, 2005).

III.2. *Un élargissement de la « conversation sociale »*

Ce qui est nouveau aussi c'est l'élargissement de cette « conversation sociale » et sa libération des contraintes de la co-présence dans un même espace ainsi que son émancipation des formes de régulation que l'interconnaissance rendait possibles. Pour Bernard Williams, qui ne connaissait pas encore les réseaux sociaux,

> Internet paraît devoir créer pour la première fois ce que Marshall McLuhan prophétisait comme conséquence de la télévision, un village planétaire […]. Sans doute offre-t-il quelques sources d'information fiables à ceux qui en ont besoin et qui savent ce qu'ils cherchent, mais en même temps il nourrit ce qui fait l'occupation principale des villages : le cancan. Il construit une prolifération de forums consacrés à un échange libre et déstructuré de messages pleins de propos, de fantaisies et de supputations qui sont amusants, superstitieux, scandaleux ou mal intentionnés. Les chances que beaucoup de ces messages soient vrais sont faibles et la probabilité que le système aide quelqu'un à repérer ceux qui seraient vrais est encore plus faible. À cet égard, la technologie postmoderne nous a ramenés dialectiquement, *mutatis mutandis*, à une vision du monde prémoderne et les chances qu'on a d'acquérir des vérités par ces moyens sont, sauf pour ceux qui ont déjà un savoir qui puisse les guider, analogues à celles qu'on avait au Moyen Âge. Dans le même temps, le caractère mondial de ces conversations fait que la situation est pire que dans un village où au moins on pouvait rencontrer, et peut-être se trouver obligé d'écouter, des personnes qui avaient des croyances et des obsessions différentes. […] Internet donne une plus grande faculté à des bataillons d'extrémistes auparavant isolés de se trouver et de se parler uniquement entre eux. (Williams, 2006, p. 256-57)[5]

III.3. *La vérité à l'« âge de l'authenticité »*

Certains n'hésitent pas à parler d'une « défaite » actuelle de la raison, ou de menaces exercées sur la liberté d'expression par de nouvelles formes de censure. À « l'âge de l'authenticité » (Taylor), la recherche de l'authenticité, celle d'une vie épanouie, pleine de sens et gratifiante, fait prévaloir la sincérité sur la vérité, les émotions et la quête d'intégrité sur l'objectivité. On en vient même à considérer que c'est la sincérité qui « doit créer la vérité » (Williams, 2006, p. 243) : « De plus en plus ce qui compte comme fait est simplement un point de vue que

[5] Le philosophe français Raphaël Enthoven a récemment soutenu que les réseaux sociaux sont dominés par les « plaintifs », et qu'ils remplacent le parti unique par le « parti des unanimes » : « Les réseaux sociaux ne sont pas des espaces de liberté, mais des espaces de censure où l'on voit apparaître des molécules idéologiques centripètes auxquelles s'agrègent progressivement tous les gens qui pensent de la même manière. Sur Twitter, qui se ressemble se rassemble et attaque ensemble ». Cette censure se manifeste par « la disqualification a priori de l'interlocuteur. Dès qu'une personne est caricaturée en ligne […], ça veut juste dire que la chasse est ouverte » (*Le Point*, 7 juin 2018).

quelqu'un ressent comme vrai – et la technologie a facilité la circulation de ces "faits" avec une vitesse et une portée inimaginables à l'ère de Gutenberg (ou même il y a une dizaine d'années) » (Viner, 2016). Mais quand un fait commence à ressembler à ce que vous sentez être vrai, quand la sensation prévaut sur la réflexion, la sincérité sur la véracité, « il devient difficile pour tout un chacun de faire la différence entre des faits qui sont vrais et des "faits" qui ne le sont pas » *(ibid.)*. Par ailleurs, sur le plan politique, « les faits ça ne marche plus » ; ce qui compte c'est d'émouvoir les gens : « Quand "les faits ça ne marche plus" […], chacun croit dans sa propre "vérité" – et les résultats, on l'a vu, peuvent être dévastateurs » *(ibid.)*. Les plus pessimistes craignent qu'une culture marquée par l'éthique de l'authenticité ne conduise à un « désastre éthique et social » (Williams, 2006, p. 243), notamment parce que la vérité et la véracité se trouvent dévaluées comme valeurs, et que l'on cesse de se sentir obligé en commun par un ensemble de faits.

Peter Sloterdijk évoque, quant à lui, une « frivolisation progressive de la sphère publique », liée à la prévalence du divertissement. Du coup on n'arrive plus à se représenter des faits complexes, et ce qui occupe la scène c'est « la mobilisation des émotions ». C'est d'ailleurs la définition même de la *post-vérité*, si l'on en juge d'après la définition récemment proposée par le dictionnaire de l'Université d'Oxford : dans un régime de *post-vérité*, « les faits objectifs ont moins d'influence pour modeler l'opinion publique que les appels à l'émotion et aux opinions personnelles » (Hopquin, 2016). Je cite Sloterdijk (2016) : « L'atmosphère de nos démocraties ressemble à celle d'un pavillon de cancérologie dans un grand hôpital où les patients ne font plus confiance au médecin. […] La foule rêve désormais d'une autre élite qui se distinguerait non plus par ses compétences, mais par les qualités qu'on attribuait jadis aux guérisseurs miraculeux. »

D'une façon générale, les producteurs de vérités factuelles, les experts et les médiateurs paraissent de plus en plus déconsidérés, voire discrédités, car vus comme arrogants, biaisés, partisans, préoccupés avant tout par leurs intérêts et leur image médiatique. La « démocratie des crédules » (Bronner) risque alors de prendre le pas sur un public de citoyens bien informés. Elle trouve un appui inédit dans les réseaux sociaux, où chacun peut produire et diffuser des informations à sa guise sans aucune vérification des faits ; l'établissement et la diffusion de l'information y échappent aux règles éthiques et déontologiques du monde journalistique. Il ne faut cependant pas être dupe sur les sources de cette déconsidération de la recherche de la vérité et de la valeur de la véracité : elle est aussi socialement organisée, notamment par des dispositifs et des stratégies de production de l'ignorance. J'y reviendrai.

Il y a sans doute une part de vrai dans ces évaluations critiques des évolutions contemporaines. Mais celles-ci sont-elles responsables du prétendu déclin de la confiance ? Effectivement il n'est pas impossible qu'elles contribuent à instaurer une « culture de la suspicion ». Mais il faut prendre d'autres facteurs en considération. Ce que je vais maintenant tenter de faire.

IV. Vers une « culture de la suspicion » ?

Nombreux et différents sont les facteurs qui sont susceptibles de contribuer au développement d'une « culture de la suspicion ». J'ai déjà évoqué les biais cognitifs de l'esprit humain, l'émergence d'une éthique de l'authenticité, les nouvelles formes de communication induites par les technologies postmodernes, les critiques radicales de la raison, l'effondrement des institutions de l'autorité culturelle, l'attrait pour les rumeurs et les fausses nouvelles, plus excitantes que les vérités factuelles, etc. Je voudrais en introduire trois autres : l'idéologie de la transparence ; la nouvelle *accountability* publique ; la production culturelle de l'ignorance.

IV.1. *L'idéologie de la transparence*

La transparence est devenue un nouveau mot d'ordre dans plusieurs contextes, que l'on peut identifier comme suit :

a) La lutte contre la corruption, qu'il s'agisse de détournement de l'argent public par des agents publics, de détournement de subventions ou de prêts d'aide au développement, de cession à la pression des lobbies dans les décisions publiques, ou de contrôle du financement des campagnes électorales, etc. L'exigence de transparence vise à moraliser la politique et le fonctionnement des administrations.

b) Le *New Public Management :* celui-ci tente de soumettre les institutions publiques aux pratiques et standards managériaux des entreprises privées, et leur impose des « guides des bonnes pratiques » pour garantir une « bonne gouvernance » : assurer le bon usage des fonds publics, réduire les dysfonctionnements, susciter plus de responsabilité et en finir avec la culture du secret dans l'administration (j'y reviendrai).

c) Le développement de lois sur la liberté de l'information et de politiques publiques visant à garantir une information complète aux usagers des services publics ou aux consommateurs. Au nom du droit à l'information, du droit de tout

savoir, les administrés peuvent exiger des institutions publiques qu'elles leur communiquent des informations sur tout et n'importe quoi (y compris, dans certains pays, sur la feuille d'imposition de leur voisin).

d) Ce que l'on peut appeler « l'idéologie Internet ». Je voudrais m'arrêter un peu sur ce dernier facteur.

David Weinberger, un universitaire américain spécialiste d'Internet, a pu prétendre que « la transparence est la nouvelle objectivité ». La « nouvelle objectivité » s'oppose à une ancienne, celle de l'ère Gutenberg. L'ancienne objectivité « est un mécanisme de confiance sur lequel vous prenez appui quand votre médium ne peut pas faire de liens » ; elle va de pair avec la reconnaissance d'un certain type d'autorité, par exemple celle du journaliste qui a contrôlé son information et veille à faire preuve d'impartialité et d'objectivité dans le compte rendu des faits. L'ère du papier, à laquelle était liée cette forme d'objectivité, est révolue, et avec elle celle des médiations ; nous sommes dans l'ère des liens immédiats (sans médiation), c'est-à-dire de la transparence :

> Au lieu de croire ce que quelqu'un écrit parce que nous le considérons comme objectif, nous le croyons désormais parce que nous pouvons voir à travers ce qu'il écrit les sources et les positions (et les discussions) qui l'ont conduit à cette position.
> [Désormais] aux marges de la connaissance […] nous voulons la transparence, nous en avons besoin, nous pouvons l'avoir et nous l'attendons. La transparence place à l'intérieur du compte rendu lui-même une manière pour nous de voir quelles présuppositions et quelles valeurs peuvent l'avoir informé.
> L'objectivité sans la transparence apparaîtra de plus en plus comme de l'arrogance. Et donc comme une bêtise. Pourquoi nous fierions-nous à ce qu'une personne […] présente comme vrai, alors qu'au lieu de cela nous pouvons disposer [grâce aux TIC] d'un réseau (web) de preuves, d'idées et d'arguments. (Weinberger, 2009)

Bref, les bases de la crédibilité des informations seraient en train de changer. On sortirait d'une ère où des institutions opaques (les médias traditionnels) rassemblent secrètement des informations sur d'autres institutions opaques et leurs secrets pas très propres (le gouvernement, les administrations, les services publics, les grandes entreprises, etc.). C'est un écosystème organisationnel régi par la transparence, donc sans médiation et sans « tiers symbolisant », qui émergerait.

Le problème est que confiance et transparence ne font pas bon ménage. On l'a vu, la quête de transparence est une composante de la méfiance plutôt que de la confiance : si on veut la transparence c'est parce que l'on ne se résout pas à faire confiance et que l'on préfère le contrôle. On ne restaure donc pas la confiance en instaurant plus de transparence. De toute façon, là où la transparence règne, la confiance est superflue. Si assurer la publicité des

institutions revenait à assurer leur transparence, cette publicité rendrait la confiance inutile. En effet, comme l'avait noté Simmel, là où l'information est complète, le savoir assuré, les garanties totales, l'incertitude inexistante sur les intentions et les comportements d'autrui, il n'y a pas besoin de cette chose particulière qu'est la confiance : « Celui qui sait tout n'a pas besoin de faire confiance, celui qui ne sait rien ne peut raisonnablement même pas faire confiance » ; la confiance est « un état intermédiaire entre le savoir et le non-savoir ». Elle est tout aussi superflue là où peuvent être réalisés une surveillance et un contrôle extensifs, ou encore une normalisation poussée des pratiques et des conduites.

Dans la plupart des domaines de la vie sociale, nous renonçons de fait à la transparence. C'est le cas par exemple dans les relations en public. Nous nous accommodons d'une forme de lisibilité des conduites fondée sur la typification ; en particulier nous nous contentons des apparences perceptibles présentées par les autres en public pour savoir comment les traiter ou s'y prendre avec eux. Renoncer à la transparence c'est aussi s'en tenir à la présomption que les inconnus que l'on croise dans la rue sont des « bona fide members », qu'ils se réfèrent à l'ordre social auquel tout un chacun est supposé souscrire, et qu'ils poursuivent des buts typiques qui les amènent à agir comme ils le font (Garfinkel, 2007). C'est donc aussi renoncer à savoir exactement dans quelles activités ou quelles relations ils sont engagés, au-delà des inférences typifiantes que permettent les apparences qu'ils présentent, et renoncer à lever l'anonymat réciproque.

Dans le domaine politique, l'exigence de publicité de l'exercice du pouvoir n'est pas non plus une exigence de transparence, mais une exigence d'ouverture au droit de regard et d'enquête du public. Soit le principe kantien de « publicité » : il vise à garantir le caractère juste de la décision et de l'action publiques ; celles-ci doivent pouvoir être divulguées publiquement, pour rendre possible une contestation ou une opposition. Voici comment Kant, dans son Projet d'une paix perpétuelle définissait le « principe transcendantal de la publicité du droit public » :

> Une maxime que je ne peux pas *divulguer* sans faire échouer par-là mon propre dessein, une maxime qu'il faut absolument garder *secrète*, pour qu'elle réussisse, et que je ne peux pas *avouer publiquement* sans susciter par-là, immanquablement, la résistance de tous à mon propre projet, ne peut devoir cette opposition de tous contre moi, opposition nécessaire, universelle et par conséquent qu'on doit considérer comme *a priori*, qu'au tort dont elle menace chacun. (Kant, 1991, p. 125)

Pour Kant, la publicité comme « concept transcendantal du droit public » était essentiellement destinée à garantir « la concordance de la politique et de la morale », en somme à moraliser la politique. Sans la publicité, comme *forme*, il n'y a pas de garantie de justice :

toute action ayant trait au droit des autres, qui n'est pas susceptible d'être rendue publique, « avouée publiquement » dit Kant, *a priori* « n'est pas de droit ».

Le but de cet aveu public est de rendre possible une opposition de tous à un projet qui peut comporter des menaces pour les droits des uns ou des autres, ou des menaces d'injustice. Le contraire de la publicité est donc la soustraction d'un projet, dans le domaine normatif ou politique, au regard, au jugement et à la discussion du public des citoyens, pour assurer sa réussite. Le contraire de la publicité est la dissimulation manipulatrice et stratégique de la part d'un pouvoir. Une telle dissimulation, qui empêche l'opposition à un projet, témoigne *a priori* du caractère vraisemblablement injuste de celui-ci et « du tort dont il menace chacun ». Le principe de publicité, ajoute Kant, est « simplement *négatif* » : « Il ne sert que de moyen pour reconnaître ce qui n'est *pas de droit* vis-à-vis des autres » (Kant, 1991, p. 125). Plus loin il indique que la publicité « écarte toute méfiance à l'égard des maximes » de la politique, en ce qu'elle garantit qu'elles sont en harmonie avec les droits ou les intérêts du public. Bref elle rend la confiance possible dans le domaine politique ou institutionnel.

La confiance publique, qui comporte une délégation, une soumission et un renoncement au contrôle total, n'est ainsi possible que si les institutions se prêtent à l'enquête et à l'évaluation critique, par le public, de leur conformité aux valeurs et aux idées normatives dont elles se réclament, donc que si elles rendent accessibles leur organisation, leur fonctionnement, leurs décisions, les conduites et pratiques de leurs agents. Il est évident que cette publicité demande à être produite et maintenue par des dispositifs et des pratiques appropriés, car les institutions ne s'y prêtent pas spontanément. La simple production d'informations ne suffit pas à la garantir, car elle peut être manipulatrice ou embrouillante : les informations doivent aussi provenir d'enquêtes externes.

La disposition d'informations est importante pour la confiance, mais celle-ci requiert autre chose, s'il est vrai qu'elle implique un saut au-delà du savoir et des garanties disponibles. Comme le rappelle Onora O'Neill, une des conditions de la confiance est la possibilité de s'assurer de la véracité des engagements de ceux qui réclament notre soumission. Là où nous ne pouvons pas nous assurer du bien-fondé des prétentions de ceux qui nous demandent de nous en remettre à eux, et de leur bonne foi, nous retenons notre confiance. Il n'est malheureusement pas en notre pouvoir en tant qu'individu d'exercer un contrôle au-delà de la sphère immédiate de nos interactions. Nous devons donc nous en remettre à d'autres pour ce faire. Nous leur déléguons la tâche de garantir la fiabilité des informations et de nous assurer de la crédibilité

des engagements des institutions, ou de ceux qui exercent les pouvoirs, et donc de nous protéger de leurs manipulations, mensonges et tromperies. Qui peut exercer ce rôle aujourd'hui ?

IV.2. *La nouvelle accountability publique*

La nouvelle *accountability* publique réfère aux procédures de gouvernance publique promues par le néo-libéralisme et désormais appliquées un peu partout, notamment dans la Communauté européenne :

> [Elle] exige de se conformer à des procédures et des protocoles, à des enregistrements détaillés et à la fourniture d'informations dans des formats spécifiés ; elle exige aussi le succès dans l'atteinte de ces cibles. Des instructions détaillées régulent et prescrivent le travail et la performance des services de santé et des écoles, des universités et des institutions de recherche, de la police et des travailleurs sociaux. […] Toutes les institutions sont confrontées à de nouveaux standards en matière de pratiques de compte rendu, à des contraintes plus détaillées d'hygiène et de sécurité, à une législation de plus en plus complexe en matière d'emploi et de retraites [...] et, bien sûr, à une prolifération des procédures de réclamation. La nouvelle *accountability* [managériale] a les dents bien aiguisées. La performance est contrôlée et soumise à un contrôle et à des garanties de qualité. L'idée d'audit a été exportée depuis son contexte financier d'origine vers des processus et des systèmes non financiers. Les indicateurs de performance sont utilisés pour mesurer avec une soi-disant précision les performances adéquates et les performances non adéquates. Cette explosion de l'audit a déplacé ou marginalisé les systèmes d'*accountability* plus anciens […]. Ainsi désormais, les écoles, les hôpitaux et les universités sont tous jugés et financés en fonction de leur rang dans des classements d'indicateurs de performance. (O'Neill, 2002, p. 46-48)

En fait la nouvelle *accountability* n'est pas tant pour le public que pour les gestionnaires :

> En théorie, la nouvelle culture de l'*accountability* et de l'audit rend les professions et les institutions plus observables par le public et plus responsables vis-à-vis du public *(more accountable)*. […] Mais les exigences réelles produisent une *accountability* pour les régulateurs, les départements gouvernementaux, les financeurs, les standards légaux. Les nouvelles formes d'*accountability* imposent des formes de contrôle centralisé. […] En théorie, la nouvelle culture de l'*accountability* et de l'audit rend les professions et les institutions plus responsables *(accountable)* en termes de bonne performance […]. Mais derrière cette rhétorique admirable l'accent réel est mis sur des indicateurs de performance choisis parce qu'ils sont faciles à mesurer et à contrôler, et non pas parce qu'ils mesurent précisément la qualité des performances. (*Ibid.,* p. 52-55)

Cette nouvelle *accountability*, animée par le fantasme d'une transparence complète et d'un contrôle total, produit un nombre considérable d'effets pervers, qui alimentent la spirale de la méfiance :

> – Lorsque les agents et les professions publics doivent répondre aux exigences qui leur sont imposées par les gestionnaires, notamment à leur définition des « bonnes pratiques », naît le risque qu'ils ne puissent plus honorer les exigences

et les standards d'excellence internes à leur métier (être un bon enseignant, un bon médecin ou un bon chercheur).

– Les nouveaux standards de performance entravent la qualité et la fluidité des performances réelles, ce qui nourrit les récriminations et la méfiance du public à l'égard des professions et des institutions publiques, et cela d'autant plus facilement que de nouvelles procédures de plainte sont aussi créées.

– L'exigence de transparence favorise des « fabrications « (Goffman), des apprêtements à l'exercice du contrôle, ou encore des stratégies d'immunisation contre l'*accountability*, du genre des techniques de *« plausible deniability »* décrites par Mike Lynch et David Bogen dans l'affaire Iran-Contra[6].

IV.3. *La production culturelle de l'ignorance (Robert Proctor)*

Je veux introduire un dernier facteur du développement d'une culture de la suspicion : la production culturelle de l'ignorance, pour reprendre une expression de Robert Proctor. Il y a certes quelque paradoxe à affirmer que l'ignorance peut être produite. En un sens les fausses informations produisent de l'ignorance. Mais c'est à un autre phénomène, de nature stratégique, que je pense : à la mobilisation de la science pour désinformer l'opinion, et produire méthodiquement de l'ignorance[7]. L'entreprise consiste à semer le doute sur les résultats des enquêtes scientifiques, et à les contrer en simulant les méthodes mêmes de la science. C'est ce qu'ont régulièrement fait différents groupes industriels : les industriels du tabac pour contrer ce que la recherche disait sur les effets nocifs du tabac, l'industrie pétrolière pour alimenter le climato-scepticisme, l'industrie chimique pour convaincre de l'innocuité des pesticides. On pourrait multiplier les exemples.

La stratégie consiste à instiller le doute sur l'explication scientifique d'un phénomène. Comme l'expliquait un porte-parole d'un cigarettier, « notre produit c'est le doute, car c'est le

[6] Je rappelle ce que ces deux sociologues entendaient par-là : « Un ensemble de techniques mises en œuvre par les parties prenantes à un événement qui anticipent sa signification historique possible. […] Des enregistrements et des pratiques d'enregistrement *"plausibly deniable"* sont conçus pour faciliter les dénégations et pour fournir des justifications alternatives à des activités et des événements qui pourraient être ultérieurement soumis à un examen hostile. » C'est ainsi que les témoins clés de l'affaire Iran-Contra avaient fabriqué, en collaboration avec la direction de la CIA, de fausses chronologies des événements et détruit les documents qui auraient pu contredire ces chronologies, et impliquer le Président des USA dans des activités potentiellement illégales. « Au cours des auditions il devint progressivement clair que ces fabrications et ces destructions avaient été faites par anticipation de la sorte précise d'investigation officielle susceptible d'être menée par le Congrès » (Lynch & Bogen, 1996, p. 61-62).

[7] Je laisse de côté la production de l'ignorance par la propagande politique (cf. Viner, 2016).

meilleur moyen de rivaliser avec la somme de faits et d'informations qui occupent l'esprit du public » (cité par Girel, 2017). Il ne s'agit pas de nier les résultats des travaux scientifiques, mais de « les noyer sous un flot d'autres recherches. Ainsi, l'industrie du tabac finance de très sérieuses études sur les origines génétiques des cancers, ce qui permet de minimiser le rôle du tabac. Une autre piste consiste à multiplier les recherches sur le cancer et le tabac, pour remettre en permanence en cause les résultats préexistants » *(ibid.)*. J'ai observé le même phénomène concernant le problème des marées vertes en Bretagne : l'industrie agro-alimentaire a financé les travaux d'un pseudo-chercheur pour prouver que ce n'était pas les surplus d'azote d'origine agricole véhiculés par le ruissellement des eaux qui étaient la cause du phénomène, mais les rejets de phosphate provenant des lessives et du traitement des eaux usées par les collectivités locales. Parallèlement, tout a aussi été fait pour discréditer les scientifiques eux-mêmes, en les présentant comme de simples militants écologistes (Quéré, 2012). Semer le doute, à l'aide d'une science « contraire », sur la validité des résultats des enquêtes scientifiques, et discréditer les chercheurs, tels sont deux des moyens les plus sûrs de produire méthodiquement de l'ignorance sur un problème public. C'est aussi le moyen de saper une des principales autorités culturelles dans notre société, de susciter de la suspicion à son égard, et aussi de précipiter la dévaluation des vérités factuelles.

V. Faut-il vraiment se méfier de la méfiance ?

Faut-il vraiment chercher à restaurer la confiance ? Certains pensent que la confiance n'est pas nécessaire à la coopération sociale. Dans un ouvrage collectif intitulé *Cooperation without Trust*, Russell Hardin et ses collègues, Karen S. Cook et Margaret Levi, soutiennent que l'on surestime largement le rôle de la confiance, aux dépens de celui d'institutions efficaces et fiables. Ils considèrent même que la méfiance est souvent plus justifiée et qu'il vaut mieux s'intéresser à elle plutôt qu'à la confiance : « La méfiance et le manque de confiance ne sont pas en général dévastateurs pour nos vies. Ils sont habituellement l'appréciation correcte des compétences et des motivations des autres, et ils nous aident donc à négocier notre chemin dans nos efforts pour coopérer avec eux, et nous fier à eux, quand agir ainsi sert notre intérêt » (Cook *et al.*, 2005, p. 81).

Hardin et ses collègues ne partagent donc pas du tout le point de vue de Simmel, selon lequel une société régie par une méfiance généralisée ne peut que se disloquer. Cela vaut tout autant dans le domaine des relations interpersonnelles que dans celui des institutions : « Sans la confiance des hommes les uns envers les autres, la société tout entière se disloquerait – rares

[sont] en effet les relations uniquement fondées sur ce que chacun sait de façon démontrable de l'autre, et rares celles qui dureraient un tant soit peu, si la foi n'était pas aussi forte, et souvent même plus forte, que les preuves rationnelles ou même l'évidence » (Simmel, 1987, p. 197). Lorsque Simmel parle de foi, c'est pour expliquer l'inscription figurant sur la devise maltaise : « non aes sed fides » ; « non pas le métal, mais la foi », c'est-à-dire la confiance[8]. S'agissant des institutions, Simmel prenait le cas de la monnaie : son usage comme médium des échanges économiques serait impossible sans « une double confiance » du public : celle dans le gouvernement émetteur ; et celle dans l'« aptitude de la sphère économique » à garantir que « l'argent que l'on reçoit maintenant pourra être redépensé à la même valeur » (*ibid.*, p. 196). C'est un autre type de « foi » qui prévaut dans la confiance interpersonnelle : quand on « croit en quelqu'un », « le moi s'abandonne en toute sécurité, sans résistance, à la représentation [qu'il a de l'autre, représentation] se développant à partir de raisons invocables, qui cependant ne la constituent pas » (*ibid.*, p. 197). Il y a dans cette « foi » un saut au-delà du savoir et des garanties disponibles.

Pour Hardin et ses collègues, la confiance n'est donc pas le « pilier central » que l'on croit de l'ordre social. Elle jouerait même un rôle de plus en plus secondaire dans nos sociétés complexes. Ce n'est pas la confiance interpersonnelle qui facilite la coopération, mais différents dispositifs institutionnels que la société a conçus pour assurer la fiabilité de ceux à qui nous devons nous fier, notamment celles du contrat et du droit.

Un tel diagnostic est en fait l'aboutissement d'une conception purement cognitive de la confiance, selon laquelle celle-ci est une croyance et repose sur un savoir. La croyance est celle dans la fiabilité d'autrui, le savoir une connaissance de ses motivations, pas de n'importe quelles motivations, mais de ses motivations à agir soit dans son propre intérêt, soit à « encapsuler » votre intérêt dans les siens (ce qui requiert de connaître ses intérêts) : « La confiance requiert un savoir considérable. Selon notre définition, il est nous est impossible de nous fier à des étrangers et même à beaucoup de nos connaissances, comme il est virtuellement impossible de faire confiance à des institutions, des gouvernements ou d'autres grandes collectivités » (Cook *et al.*, 2005, p. 4-5). C'est pourquoi la méfiance est plus salutaire que la confiance.

Cette approche, que ses auteurs qualifient de « relationnelle », fait partie de celles qui substituent la *trustworthiness* à la confiance comme objet d'étude. Elle est finalement indifférente à la dynamique interne de la confiance, telle que décrite par Simmel, puis par

[8] Sur la sémantique du terme *fides*, cf. Benveniste, 1969.

Luhmann. L'objection que l'on peut adresser à une telle approche cognitiviste focalisée sur les intérêts individuels est qu'en réduisant la confiance à une croyance étayée sur un savoir, elle esquive les problèmes posés, d'un côté, par l'incertitude irréductible des motivations et des intentions d'autrui, ou encore par celle de son adhésion aux repères supposés collectifs, de l'autre, par l'incomplétude inévitable de l'information. Dès lors que l'on prend ces problèmes au sérieux, la confiance prend une autre signification, notamment comme « mécanisme de réduction de la complexité ».

Hardin et ses collègues font grand cas de la méfiance institutionnalisée dans les sociétés libérales pour contenir la tyrannie du pouvoir politique. Mais ils ne distinguent pas la méfiance de la défiance. Je l'ai rappelé, la défiance n'exclut pas la confiance. Et l'on ne voit pas comment l'on peut, dans une démocratie, se passer complètement de la confiance, dès lors qu'il y a, en celle-ci, un geste de délégation d'autorité, de jugement et de compétence, dont la contrepartie est une attente de protection, de prise en charge de ses intérêts et de service du bien commun. Ce geste se fait dans l'incertitude et en l'absence de garanties complètes. C'est cette lacune que comble la forme d'assurance inhérente à la confiance. Cette assurance comporte un crédit d'*accountability*. Comment faire pour que cette délégation et cette soumission soient protégées de la tyrannie ? Il y a d'autres solutions que la méfiance et la suspicion généralisées. Je voudrais en évoquer trois : normative, technologique, éducationnelle.

V.1. *Pour une «* accountability *intelligente »*

La première est celle d'Onora O'Neill. De son point de vue, vouloir tout simplement restaurer la confiance peut être un « objectif stupide ». Ce qui importe c'est d'un côté, pour les institutions, les politiques, les médias, etc., d'être dignes de confiance, de l'autre, du côté des citoyens si l'on veut, d'accorder et de retirer intelligemment leur confiance. Si les gens et les institutions se montraient davantage dignes de confiance, notamment grâce à leur intégrité et à leur honnêteté, alors la confiance viendrait d'elle-même. L'objectif à rechercher c'est donc plus d'honnêteté et de véracité, c'est-à-dire moins de mensonge et de tromperie, notamment de la part des institutions, bref une moralisation (par la loi et la sanction) des relations humaines ainsi que de la vie publique.

On l'a vu, pour O'Neill, si la confiance décline dans la vie publique c'est parce que les institutions sociales et politiques ne nous permettent plus de décider par un jugement éclairé si nous pouvons ou pas leur faire confiance. Ce qui est principalement en cause c'est leur défaut d'*accountability*, un défaut auquel ne remédient pas du tout les dispositifs contemporains

imaginés pour mesurer leurs performances et assurer leur transparence, dispositifs importés du management des entreprises privées. Outre qu'il en résulte le développement d'une culture de la suspicion généralisée, ces dispositifs passent à côté de la véritable tâche : protéger du mensonge, de la manipulation et de la tromperie. Seule une « *accountability* intelligente » pourrait assurer cette protection, et offrir à chacun des « raisons évaluables de faire confiance ou de se méfier » (O'Neill, 2002, p. 98). La nouvelle *accountability* publique imposée par les gestionnaires est tout sauf une « *accountability* intelligente ».

O'Neill est une kantienne et son idée d'*accountability* intelligente reformule en fait le principe kantien de « publicité ». L'*accountability* ne vise pas la transparence, car elle renonce au contrôle tatillon et respecte la liberté de manœuvre de celui à qui est accordée une délégation d'autorité et de jugement :

> Une *accountability* intelligente requiert plus d'attention à une bonne gouvernance et moins de fantasmes au sujet d'un contrôle total. Une bonne gouvernance n'est possible que si les institutions disposent d'une certaine marge de manœuvre pour se donner la forme d'autodétermination qui convient à leurs tâches particulières, dans le cadre d'un « rendre des comptes » sur le plan financier ou d'autres. On n'améliore pas ce « rendre des comptes » en le standardisant complètement ou en en multipliant incessamment les détails, et puisque ce dont il faut rendre compte n'est pas facile à mesurer, on ne peut pas le réduire à un ensemble d'indicateurs de performance. Ceux qui sont appelés à rendre des comptes devraient rendre compte de ce qu'ils ont fait, de leurs succès et de leurs échecs, à d'autres qui ont suffisamment de temps et d'expérience pour évaluer les preuves et rapporter sur elles. Une *accountability* réelle permet un jugement indépendant, substantiel et bien informé, sur le travail d'une institution ou d'une profession […]. Si nous voulons une culture du service public, les professionnels et les agents des services publics doivent *in fine* être libres de servir le public plutôt que leurs bailleurs de fonds. (O'Neill, 2002, p. 58-59)

Les médias eux-mêmes se soustraient aussi indûment aux exigences d'une *accountability* intelligente. Il faut que les récepteurs puissent évaluer la crédibilité de leurs informations, détecter les fausses informations, juger par eux-mêmes qui et quoi ils peuvent croire, et à qui et à quoi ils peuvent se fier. Le manque d'ouverture des médias à l'évaluation et à la critique explique le peu de confiance que les gens ont aujourd'hui en eux : « Une presse libre peut être et devrait être une presse qui rend des comptes *(an accountable press)*» (*ibid.*, p. 93). Est aussi en cause la faiblesse des standards internes : un média « qui cherche la vérité, ou (plus modestement) qui essaie de ne pas tromper, a besoin de disciplines et de standards internes pour se rendre évaluable et critiquable par ses lecteurs » (*ibid.*, p. 93).

Plus largement, il nous faut, selon O'Neill, développer une culture publique plus solide, « dans laquelle nous pourrons nous fier aux autres pour ne pas nous tromper » (*ibid.*, p. 98), ce

qui requiert de « pénaliser ceux qui désinforment et publient de fausses informations, ou ceux qui écrivent d'une façon telle que d'autres ne peuvent pas espérer contrôler » (*ibid*., p. 92).

L'argument d'O'Neill s'expose à deux objections, l'une de facture lippmanienne, l'autre de facture luhmanienne. La première est qu'elle surestime les capacités et les intérêts des citoyens, par exemple quand elle évoque des citoyens qui « ont suffisamment de temps et d'expérience pour évaluer les preuves et rapporter sur elles ». De ce point de vue son idéal du « consentement informé » paraît peu réaliste. Il ne peut être poursuivi que par des citoyens soucieux d'être bien informés et de participer à la vie publique. Or, malheureusement, comme l'avait fait remarquer Walter Lippman il y a presqu'un siècle, l'intérêt et la capacité cognitive des citoyens sont limités ; leur sphère d'intéressement est très étroite ; la part de l'environnement dont ils ont une expérience directe est très restreinte ; pour le reste ils doivent se fier à des représentations et à des fictions. Leur vision du « monde réel » est limitée par les limites du contact social, par le peu de temps à consacrer chaque jour aux affaires publiques, et par leur subjectivisme (Lippman, 2008). À cela s'ajoute une distorsion de leur perception des événements due aux médias : ceux-ci annoncent les événements sous la forme de nouvelles, mais ne les analysent pas. La nouvelle est une forme définie imposée à l'événement, qui ne permet pas du tout sa connaissance. Cette connaissance ne peut provenir que d'enquêtes effectives qui requièrent un investissement et une expertise. Cependant un « réalisme démocratique » à la Lippman ne peut pas non plus être le dernier mot en la matière, car dans une démocratie on ne peut pas se résoudre à l'éclipse totale du public.

O'Neill explique qu'une des conditions de la confiance est la possibilité de s'assurer de la bonne foi de ceux qui nous demandent de nous en remettre à eux. Mais comment obtenir ce genre de garantie dans une société organisée par des systèmes complexes, où il n'est pas en notre pouvoir d'exercer un contrôle au-delà de la sphère immédiate de nos interactions ? La moralisation de la vie publique reste un vœu pieux tant que l'on n'a pas créé les dispositifs nécessaires à sa réalisation. Peuvent y contribuer les dispositifs de contrôle immanents aux systèmes invoqués par Luhmann. Encore faut-il que ces dispositifs soient eux-mêmes fiables. Ils ne peuvent fonctionner comme dispositifs de confiance que s'ils honorent des disciplines et des standards internes, des codes de déontologie, par exemple. Mais comment être sûr qu'ils le font effectivement, que les menteurs et les tricheurs sont repérés et sanctionnés ? Ici aussi l'incertitude paraît irréductible.

Un exemple pris dans l'actualité récente montre que de tels dispositifs internes peuvent être défaillants. Il s'agit du manque d'intégrité du rapport d'évaluation officiel fait par une agence d'expertise européenne sur la nocivité du glyphosate, en l'occurrence l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA). Une ONG autrichienne, Global 2000, a révélé que de longs passages de ce rapport avaient simplement été copiés du dossier déposé par Monsanto pour solliciter le renouvellement de son produit. Or ces passages sont précisément ceux qui innocentent le produit. Cet exemple présente aussi l'intérêt de pointer un remède possible aux défaillances des dispositifs internes de contrôle : l'intervention d'un « public » enquêteur.

V.2. *La solution technologique*

En France on débattait ces derniers jours de l'opportunité d'adopter une loi sur les *« fake news »*. L'opinion publique y semble favorable, mais nombreux sont ceux qui doutent de son applicabilité et de son efficacité. Les tentatives de moralisation de la vie publique par la loi sont souvent vouées à l'échec. Les appels à une éthique de l'information et de la communication ne sont pas plus suivis d'effets. Alors ne faut-il pas s'en remettre à l'innovation technologique (filtrages techniques, intelligence artificielle, etc.) ? C'est ce que proposent les technophiles et les militants d'une « citoyenneté augmentée ». Selon eux, les recherches actuelles en « sciences des données » seraient en train de mettre au point des algorithmes et des logiciels de *« fact-checking »* permettant de détecter automatiquement les mensonges dans le discours politique. Il vaudrait donc mieux placer sa confiance dans les *« data sciences »*, et les algorithmes qu'elles élaborent, plutôt que de compter sur un sursaut éthique ou sur une loi : « Si Internet […] a propagé les *fake news*, nul doute qu'un algorithme porte en lui la promesse de la transparence, garant d'une confiance retrouvée dans notre rapport à l'information. Contrairement à la loi, l'innovation et la recherche portent la vérification des faits vers l'automatisation en temps réel, générant un nouveau rapport à l'information et au discours politique » (Gueham, 2018).

La science et la technique peuvent-elles recréer de la confiance dans le rapport à l'information ? Je ne le crois pas et je le crois d'autant moins que leur autorité est elle-même victime de l'atmosphère de suspicion qui règne actuellement. Plus généralement, on ne peut pas garantir la démocratie par l'innovation technologique et l'automatisation de la détection des approximations et des mensonges. On ne peut pas transférer à la technique, qui n'est qu'un moyen, ce qui est à la charge du public des citoyens et des médiateurs. Mais l'innovation technologique peut fournir des outils précieux pour les assister dans cette tâche.

5.3. *Le rôle du public dans les « dispositifs de confiance »*

Il me semble que, dans une démocratie, c'est au « public », tel que John Dewey l'a théorisé dans *Le public et ses problèmes* (Dewey, 2010), d'être le garant de la confiance dans les institutions. Pour présenter cette troisième solution, je partirai de la problématique des « garants » ou des « dispositifs » de confiance développée en économie (cf. Quéré, 2005).

Qu'est-ce qui, dans un échange économique, où prédomine l'incertitude, où règne une certaine opacité du marché, et où l'un des partenaires s'expose au risque d'opportunisme de l'autre, permet aux partenaires de s'engager en minimisant les risques de se faire piéger ou exploiter ? C'est l'existence de garants ou de dispositifs de confiance. Lucien Karpik (1996) en a distingué deux sortes : les « dispositifs de jugement » (classements, appellations, guides, labels, etc.) et les « dispositifs de promesse » (relations interpersonnelles dans un réseau, réputations, dispositifs normatifs tels que les ordres professionnels de médecins, d'avocats, etc.). Dans le cas de la confiance publique, il ne s'agit cependant pas de garantir des engagements dans des transactions économiques, d'éviter d'être paralysé par l'opacité du marché et l'incertitude du comportement des partenaires de l'échange, mais de permettre aux citoyens d'avoir les assurances les incitant à s'en remettre aux gouvernants et aux institutions pour être leur agent, en honorant les valeurs en fonction desquelles est définie la poursuite du bien commun (vérité, justice, égalité, solidarité, etc.).

L'opacité à craindre est d'abord celle qu'induit la manipulation stratégique de l'information dans l'exercice du pouvoir et le fonctionnement des institutions. Elle est ensuite celle des éventuelles conséquences néfastes, pour l'équité et le bien commun, des décisions politiques et institutionnelles, voire de certaines initiatives et activités sociales. Quant à l'incertitude, elle concerne surtout la conformité de l'institution, dans son fonctionnement réel, à l'idée normative qui la constitue et le bon usage de la délégation et de la soumission.

Les dispositifs de confiance existent déjà sous des formes nombreuses et variables dans la vie publique. Dans un État démocratique l'exercice du pouvoir est soumis au contrôle de diverses institutions et exposé à la critique de différents contre-pouvoirs. Mais ces dispositifs internes au système peuvent eux-mêmes être exposés au soupçon, par exemple quand sont dévoilés des anomalies, des failles, des tricheries et des conflits d'intérêts. Comme on ne peut pas faire en sorte que chacun d'eux soit contrôlé par un dispositif de niveau supérieur, et comme

il faut renoncer (sauf à être léniniste[9]) au fantasme de la garantie complète et du contrôle total, il faut imaginer une autre solution.

À mes yeux, c'est le « public », lorsqu'il est animé par une culture de l'enquête, qui peut être le garant en dernier ressort de la confiance dans les institutions. Cela suppose qu'il vise et parvienne à soumettre les institutions, et parmi elles, les médias anciens et nouveaux, notamment, aujourd'hui, les médias numériques, aux exigences d'une « *accountability* intelligente », et qu'il imagine des procédures appropriées pour cela. Mais le « public » (qui n'est pas l'opinion publique des sondages) n'existe pas d'emblée ; il doit se découvrir et s'organiser à travers la problématisation publique, par des collectifs appropriés, d'usages, de pratiques, de décisions, d'actions ou d'événements qui ont une portée générale.

C'est aussi la diffusion d'une culture de l'enquête qui peut contrer le développement actuel d'une culture de la suspicion. Or une telle diffusion passe par l'éducation, c'est-à-dire par la formation d'habitudes et d'attitudes personnelles. La culture de l'enquête développe une attitude particulière, cultivée notamment par la science : adopter une méthode déterminée de fixation des croyances (Peirce) – celle de l'investigation, opposée à celles de l'autorité (endoctrinement), de la ténacité (croire ce que l'on croit déjà) ou de la méthode a priori (choisir la croyance la plus agréable). Elle repose sur l'habitude d'employer certaines méthodes (doute, questionnement, investigation, observation, réflexion, expérimentation, discussion), et d'adopter certaines lignes de conduite, plutôt que d'autres, pour former ses jugements : maintenir la croyance en suspens ; douter jusqu'à l'obtention d'une preuve suffisante ; aller dans la direction pointée par les preuves au lieu de faire prévaloir une conclusion préférée personnellement ; utiliser les idées comme hypothèses à tester plutôt que comme des dogmes à affirmer, etc. Ces habitudes sont acquises par l'éducation. La méthode de l'enquête est en effet quelque chose qui s'apprend. On apprend à enquêter ; et apprendre à enquêter c'est aussi apprendre à douter à bon escient et selon certaines modalités – car certaines manières de douter bloquent la recherche (cf. Wittgenstein, UG, § 314-317).

Cette attitude, inspirée de la démarche scientifique, a aussi une dimension éthique, qui se traduit par l'adoption d'une certaine ligne de conduite dans les relations aux autres : pas d'affirmation sans preuve, pas d'injures ni d'attaques personnelles, pas de disqualification a priori de l'interlocuteur, ni de caricature de sa pensée, etc. Elle a enfin une dimension émotionnelle. Les habitudes émotionnelles peuvent aussi être éduquées. Éduquer les émotions

[9] Lénine : « La confiance c'est bien, le contrôle c'est encore mieux !»

c'est apprendre à rediriger des impulsions inorganisées, à canaliser leur énergie dans le façonnement d'un objet ou d'un comportement expressif, à leur donner une forme, une organisation ou un ordre, en bloquant leur décharge immédiate ; bref c'est apprendre à les soumettre à la « méthode de l'intelligence » (Dewey).

VI. Pour conclure

La vérité, la véracité et la fiabilité ne peuvent rester des valeurs sociales que si l'éducation œuvre à la formation d'attitudes et d'habitudes appropriées. D'un autre côté, cette éducation restera vaine si l'environnement lui-même n'est pas transformé parallèlement, car il est vain de vouloir changer les dispositions et les habitudes des individus si on ne change pas l'environnement, et notamment les usages, les coutumes, les « arrangements sociaux » et les institutions. Et, réciproquement, on ne peut pas changer l'environnement sans changer les habitudes acquises. Ce qui requiert, s'agissant de l'organisation et du fonctionnement de l'« écosystème informationnel » dans lequel nous vivons désormais, une connaissance éprouvée, d'un côté, sur leurs tenants et aboutissants, notamment sur les conséquences qu'ils ont sur l'organisation de la coexistence sociale, de l'autre, sur l'ensemble des conditions sociales et culturelles qui génèrent l'atmosphère dans laquelle les *« fake news »* prolifèrent. Cette connaissance doit elle-même servir à la formation d'un « public », dont seule la mobilisation et l'imagination peuvent transformer l'environnement social et culturel dans une direction démocratique.

Bibliographie

ALDRIN Philippe, (2005), « Rumeurs : Il n'y a pas que la vérité qui compte… », *Sciences Humaines*, 164, oct. 2005.

ARENDT Hannah, (1989), *La crise de la culture*, Paris, Gallimard.

BENVENISTE Émile, (1969), *Le vocabulaire des institutions indo-européennes*, Paris, Minuit.

BERMAN Paul, (2016), « L'Amérique face à un effondrement de son intelligentsia », *Le Monde*, 10 novembre.

BLOCH Marc, (1999 [1921]), *Réflexions d'un historien sur les fausses nouvelles de la guerre*, Paris, Éditions Allia.

BRONNER Gérald, (2013), *La démocratie des crédules*, Paris, Presses Universitaires de France.

COOK Karen S., HARDIN Russell & Margaret LEVI, (2005), *Cooperation without Trust*, New York, Russell Sage Foundation.

DEWEY John, (1939), *Culture and Freedom*, New York, Prometheus Books.

DEWEY John, (2010 [1927]), *Le public et ses problèmes*, Paris, Gallimard.

DOWEK Gilles, (2018), « Les réseaux sociaux, arme létale », *Le Monde*, 30 mai.

GARFINKEL Harold, (2007), *Recherches en ethnométhodologie*, Paris, Presses Universitaires de France.

GIDDENS Anthony, (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press.

GIREL Mathias, (2017), « La difficile étude de l'ignorance », *Le Monde*, 7 octobre.

GOFFMAN Erving, (1991), *Les cadres de l'expérience*, Paris, Minuit.

GUEHAM Farid, (2018), « Légiférer contre les fausses informations ne suffit pas », *Le Monde*, 7 juin.

HARTMANN Martin, (2015), « On the Concept of Basic Trust », *Behemoth*, 8 (1), p. 5-23.

HOPQUIN Benoît, (2016), « La post-vérité, si je mens », *Le Monde*, 22 novembre.

HEGEL Georg Wilhelm, (1820), *Principes de la philosophie du droit*, Paris, Vrin.

JAMES William, (2007), *Philosophie de l'expérience*, Paris, Les empêcheurs de penser en rond.

KANT Emmanuel, (1991), *Vers la paix perpétuelle*, Paris, Flammarion.

KARPIK Lucien, (1996), « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, 38 (4), p. 527-550.

LAGERSPETZ Olli, (2015), *Trust, Ethics and Human Reason*, Londres, Bloomsbury.

LIPPMAN Walter, (2008 [1925]), *Le public fantôme*, Paris, Demopolis.

LUHMANN Niklas, (2007), *La confiance*, Paris, Economica.

LYNCH E. Michael & David BOGEN, (1996), *The Spectacle of History*, Londres, Duke University Press.

MADELRIEUX Stéphane, (2016), « À quoi bon l'expérience pure ? », *Philosophical Enquiries : revue des philosophies anglophones*, 6, p. 113-160.

MOYAL-SHARROCK Daniele, (2007), *Understanding Wittgenstein's* On Certainty, New York, Palgrave Macmillan.

O'NEILL Onora, (2002), *A Question of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

PROCTOR Robert N. & Londa L. SCHIEBINGER, (2008), *Agnotology : The Making and Unmaking of Ignorance*, Stanford, Stanford University Press.

QUERE Louis, (2005), « Les "dispositifs de confiance" dans l'espace public », *Réseaux*, 132 (4), p. 185-217.

QUERE Louis, (2012), « Le travail des émotions dans l'expérience publique. Marées vertes en Bretagne », *in* D. Cefaï & C. Terzi (eds), *L'expérience publique*, Paris, Éditions de l'EHESS (« Raisons pratiques », 22), p. 135-162.

SIMMEL Georg, (1987), *Philosophie de l'argent*, Paris, Presses Universitaires de France.

SIMMEL Georg, (1999), *Sociologie*, Paris, Presses Universitaires de France.

SLOTERDIJK Peter, (2016), « On ne peut plus se fier au principe de majorité intelligente », *Le Point*, 17 novembre.

SNYDER Timothy, (2016), « Les vingt leçons de Timothy Snyder pour résister au monde de Trump », *Le Monde*, 19 novembre.

TARDE Gabriel, (1989 [1901]), *L'opinion et la foule*, Paris, Presses Universitaires de France.

TAYLOR Charles, (2011), *Un âge séculier*, Paris, Seuil.

VINER Katharine, 2016, « How Technology Disrupted the Truth », *The Guardian*, 12 juillet.

WEINBERGER David, (2009), « Transparency : The New Objectivity », *Trend-Setting Products*, 18 (8).

WILLIAMS Bernard, (2006), *Vérité et véracité*, Paris, Gallimard.

WITTGENSTEIN Ludwig, (1971), *De la certitude*, Paris, Gallimard (noté UG).