

**Document de synthèse**

---

**Expérience sociale sur la confiance**

## Introduction

La confiance est un phénomène psychosocial fondamental qui se situe au cœur des relations humaines (Thielmann & Hilbig, 2015). Son importance est manifeste dans toutes les sphères de l'activité humaine, qu'il s'agisse des relations interpersonnelles (Rempel, Holmes, & Zanna, 1985), de la relation éducative <sup>1</sup> (Sabbagh & Shafman, 2009), des échanges économiques (Krebs, 1990 ; Zack & Knack, 2001) ou des liens qui unissent les individus à la société dans son ensemble (Dunning, Anderson, Schlosser, Ehlenbracht & Fechtenhauer, 2014).

Façonnée par les circonstances historico-économiques et inscrite dans des systèmes sociaux, reliée également à des dispositions individuelles (Thielmann & Hilbig, 2015), la confiance produit des bénéfices significatifs. Par exemple, les pays qui manifestent une confiance élevée envers les étrangers bénéficient d'un niveau de croissance plus favorable (Knack & Keefer, 1997) et leurs habitants ont des niveaux supérieurs de bonheur subjectif (Oishi, Kesebir & Diener, 2011). La confiance produirait également des effets attestés sur la santé physique (Brownlie, Green & Holson, 2008).

L'étude scientifique de la confiance mobilise des disciplines aussi diverses que la psychologie, l'économie, les sciences politiques, le droit et la sociologie, et se fonde sur une grande diversité de méthodologies qualitatives et quantitatives (voir Lyon, Möllering & Saunders, pour une synthèse). L'une des méthodologies les plus prisées dans les sciences du comportement est l'approche expérimentale. Celle-ci présente l'intérêt d'analyser au laboratoire les déterminants critiques des relations humaines empruntes de confiance toutes choses étant égales par ailleurs.

---

<sup>1</sup> Par exemple, dans le domaine éducatif, il a été observé auprès d'enfants que la même information était mieux mémorisée quand elle émanait d'une source en laquelle ils avaient confiance (Sabbagh & Shafman, 2009)

L'expérimentation est indiquée pour déterminer quels sont les facteurs spécifiques qui augmentent les conduites de confiance ou au contraire ceux qui ont un effet négatif sur celle-ci. Par exemple, il a pu être montré par voie expérimentale que l'induction d'une humeur positive (Dunn & Schweitzer, 2005 ; Martinez & Zeelenberg, 2015), l'exposition à certains stimuli (Burns & Conchie, 2012 ; Bonnefon, Hopfensitz, & De Neys, 2013) ou l'administration d'un neuropeptide, l'ocytocine (Kosfeld et al., 2005) étaient susceptibles d'avoir un impact significatif sur l'expérience de la confiance.

La présente étude avait pour but de déterminer l'effet de l'induction expérimentale de la confiance ou de la méfiance sur deux variables : le comportement de confiance interpersonnelle envers une personne inconnue et le comportement altruiste au bénéfice d'un organisme reconnu d'utilité publique. Dans le cadre de notre étude, la confiance sera conçue comme « *le choix risqué de se rendre dépendant de l'action d'une autre personne dans une situation d'incertitude, basé sur l'attente qu'autrui se comportera de manière bienveillance en dépit de l'opportunité qui sera la sienne d'opter pour une conduite de trahison* » (Thielmann & Hilbig, 2015).

Dans les travaux de recherche actuels, les manières d'induire et de mesurer la confiance sont multiples<sup>2</sup>. Notre choix s'est porté sur le protocole le plus fréquemment utilisé dans la recherche comportementale sur la confiance (Johnson & Mislin, 2011 ; Lyon, Mollering & Saunders, 2012) et appelé le « trust game » ou « jeu de la confiance ». Il implique deux participants dont le premier (A) reçoit une somme d'argent fixée à l'avance et qu'il peut conserver intégralement ou transférer (via un système de communication informatisée) à un partenaire. On l'informe que toute somme transférée est multiplié par 3 et que le bénéficiaire B

---

<sup>2</sup> Par exemple, une synthèse réalisée sur 171 études publiées dans les 50 dernières années comptabilisait 129 instruments différents pour estimer la confiance au sein des organisations (Mc Evily & Tortoriello (2011)

devra ensuite déterminer ce qu'il retournera à A. Le transfert de A vers B est la mesure comportementale de la confiance.

### **Procédure**

Notre échantillon était composé de 121 participants (dont 59 % de femmes) âgés de 18 à 47 ans (âge médian : 28 ans). Le recrutement des participants s'est effectué par deux canaux distincts. La radio *France Bleu Isère* a communiqué à 4 reprises un communiqué proposant à des hommes et femmes d'appeler un numéro de téléphone pour participer à une étude sur la prise de décision. Par ailleurs, les personnes volontaires inscrites sur une base de volontaires de recherche gérée par la Maison des Sciences de l'Homme Alpes de Grenoble ont reçu un courriel leur proposant de participer à une étude sur la prise de décision. Les participants ont ensuite été accueillis à une date et heure précise par une assistante à la plate-forme technologique de Maison des Sciences de l'Homme Alpes qui leur a proposé de prendre place devant un ordinateur.

Il était indiqué sur l'écran de l'ordinateur que l'étude avait pour but de collecter des informations sur la manière dont les gens prennent des décisions, qu'ils ne pouvaient y participer qu'une fois, que les données seraient gardées confidentielles et anonymes, et que leur rémunération serait de 20 euros, auxquels s'ajouteraient potentiellement plusieurs dizaine d'euros selon le déroulement de l'expérience.

On communiquait ensuite aux participants les informations suivantes « *Vous allez prendre part à un jeu économique. Vous serez assigné(e) au hasard pour interagir avec 4 personnes différentes installées dans une autre salle. Avant chacune de ces 4 interactions, vous recevrez une certaine somme d'argent. Sur ce montant, vous pourrez transférer à l'autre personne soit l'intégralité de la somme, soit une partie, soit ne rien transférer et tout garder. Tout montant transféré sera triplé et donné à*

*l'autre personne. Elle devra ensuite décider combien elle vous rendra. Ainsi, la décision de l'autre personne augmentera ou diminuera votre somme d'argent de départ. Vous et les autres personnes recevrez en espèces l'argent obtenu après les 4 interactions. Exemples : si vous décidez de transférer 1 euro, l'autre personne recevra 3 euros, et pourra vous rendre entre 0 et 3 euros. Si vous décidez de transférer 20 euros (toute la somme), l'autre personne recevra 60 euros, et pourra vous rendre entre 0 et 60 euros. Avant chacune des 3 premières interactions, vous recevrez 10 euros et il vous sera indiqué combien vous devez transférer. Avant la 4<sup>ème</sup> et dernière interaction, vous recevrez 20 euros et cette fois vous déciderez vous-même du montant de la somme à transférer à la 4<sup>ème</sup> personne. Nous vous prions de ne pas communiquer avec les autres participants dans la salle »*

Durant les trois première interactions, les sommes qui devaient être investies étaient successivement 6, 9 et 4 euros. Pour la moitié des participants (aléatoirement), la somme retournée par le partenaire était inéquitable (6,11, et 18 euros) et pour l'autre moitié elle était équitable (12, 25 et 34 euros). Par exemple, durant la première interaction, il était indiqué aux participants *« vous disposez de 10 euros. Vous devez transférer 6 euros à l'autre personne. Saisissez ce montant dans l'encadré ci-dessous, s'il vous plaît. Multiplié par trois, le montant reçu par l'autre personne sera de 18 euros. Cliquez sur « suivant » pour voir la décision de l'autre personne »*. Ensuite, un nouvel écran s'affichait avec les informations suivantes : *« L'autre personne a décidé de vous rendre 8 euros (sur les 18 qu'elle a reçus). Cela signifie que lors de cette interaction, vous avez obtenu 12 euros, et l'autre personne a obtenu 10 euros. Vous avez donc un total de 12 euros »*.

A l'issue des 3 interactions, la mesure critique était prise. On indiquait aux participants *« pour ce jeu, vous aurez une somme de 20 euros »*. Ils pouvaient déterminer la somme qu'ils souhaitaient transférer. Ensuite, la

somme d'argent totale qui leur revenait était indiquée « *Vous allez maintenant être rémunéré X euros gagnés durant cette expérience. Ils vont vous être remis dans quelques instants. Dans le cadre de nos études, nous proposons aux participants qui le souhaitent de reverser une partie de leur rémunération à un organisme reconnu d'utilité publique : Médecins sans Frontières ou la Protection Civile. Si vous souhaitez le faire, indiquez d'abord l'association de votre choix. Sinon, cliquez sur « suivant » directement* ». Une brève description des deux associations était fournie à côté de leur logo.

L'expérience terminée, on remettait ensuite la somme qui leur revenait à chaque participant, lesquels étaient entièrement informés des finalités de l'étude et remerciés. Une réunion de présentation des résultats a été proposée un mois après l'expérience.

## Résultats

### ***Confiance (transfert d'argent vers le partenaire)***

La somme moyenne qui a été transférée par les participants à leur partenaire s'élevait à 13.47 euros (médiane : 12.50 ; écart type : 5.86).

La comparaison des moyennes a indiqué que les personnes en condition de confiance investissaient une somme moyenne de 14,30 euros, tandis que les personnes en condition de méfiance investissaient une somme moyenne de 12.5 euros. Des analyses statistiques inférentielles ont été effectuées afin de déterminer si l'on pouvait établir que ces différences étaient statistiquement significatives<sup>3</sup>. L'analyse de variance a indiqué que les deux groupes se distinguaient significativement au seuil  $p=.05$

---

<sup>3</sup>Les données ont fait préalablement l'objet d'une transformation logarithmique pour rendre la distribution des données compatible avec le test paramétrique utilisé.

confirmant notre hypothèse d'un effet de l'induction de confiance sur le niveau de confiance comportementale.

### ***Altruisme***

Le don moyen à un organisme d'utilité public était de 4.92 euros (médiane : 0 ; écart-type : 11.11). La comparaison des moyennes indiquait que les personnes en condition de confiance donnaient une somme moyenne de 6,62 euros, tandis que les personnes en condition de méfiance investissaient une somme moyenne de 2.88 euros. Des analyses statistiques inférentielles ont été effectuées afin de déterminer si l'on pouvait établir que ces différences étaient statistiquement significatives<sup>4</sup>. L'analyse de variance a indiqué que les deux groupes *tendaient* à se distinguer (effet tendanciel avec un seuil  $p=.09$ ).

### **Conclusion**

Les résultats de cette étude indiquent que l'induction expérimentale d'un sentiment de confiance a produit une élévation de la somme moyenne transférée au partenaire par rapport à une situation de méfiance. Par ailleurs, il a été observé une tendance statistique suggérant que la somme moyenne remise à un organisme d'utilité publique tendait également à être modifiée selon la même logique.

---

<sup>4</sup> Les données ont fait préalablement l'objet d'une transformation logarithmique pour rendre la distribution des données compatible avec le test paramétrique utilisé

## Références

- Bonnefon, J.F., Hopfensitz, A. & De Neys, W. (2013). The modular nature of trustworthiness detection. *Journal of Experimental Psychology: General*, 142, 143-150.
- Brownlie, J.A., Greens, E., & Howson, A. (2008). *Researching trust and health*. London: Routledge.
- Burns & Conchie (2012). Measuring implicit trust and automatic attitude activation. In Lyon, F., Möllering, & Saunders, M. (2012). *Handbook of Research Methods on Trust*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Dunning, D., Anderson, J., Schösser, T., Ehlebracht, D., & Fechtenhauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107, 122-141.
- Johnson, N.D., & Mislin, A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, 32, 865-889.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff ? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economy*, 112, 1252-1288.
- Kosfeld M, Heinrichs M, Zak PJ, Fischbacher U, Fehr E, (2005) Oxytocin increases trust in humans, *Nature*, 2005,435, 673-676.
- Lyon, F., Möllering, & Saunders, M. (2012). *Handbook of Research Methods on Trust*. Cheltenham : Edward Elgar
- Martinez, L.F., & Zeelenberg, M. (2015). Trust me (or not) : Regret and disappointment in experimental economic games. *Decision*, 2, 118-126.
- Mc Evily, B. & Tortoriello, M. (2011). Measuring trust in organisational research: review and recommendations. *Journal of Trust Research*, 1, 23-63.
- Oishi, S., Kesebir, S., & Diener, E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological Science*, 22, 1095-1100.

- Remper, J.K., Holmes, J.G., & Zanna, M. (1985). Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 95-112.
- Thielmann, I., & Hilbig, B. (2015). Trust : An integrative review from a person-situation perspective. *Review of General Psychology*, 19, 249-277.
- Zak, P.J. & Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111, 295-321.