
*La confiance comme institution et mode de coordination des activités informelles**- étude exploratoire auprès des entreprises privées de Tlemcen-*

*Par : BILLAMI Meryem Doctorante U.TLEMCEN
Pr BOUNOUA Chaib, U.TLEMCEN*

Résumé :

La présente étude se propose d'expliquer la relation qui existe entre la confiance comme étant une institution invisible et la dominance des pratiques informelles dans un pays. En effet, la confiance émerge comme un déterminant essentiel de la prospérité économique.

Les résultats d'une enquête menée dans la wilaya de Tlemcen auprès des cadres dirigeants de 10 entreprises privées, nous ont révélé que la dominance des pratiques informelles en Algérie est due non seulement au dysfonctionnement de l'Etat et au poids de la bureaucratie, mais aussi au manque de confiance des agents économiques envers l'Etat.

Mots clés : Bienveillance – Confiance – Crédibilité – Environnement institutionnel – Intégrité – Pratiques informelles.

JEL: A14 – K11 – O17

Trust as an institution and coordination mode of informal activities - exploratory study with private companies of Tlemcen

Abstract

This paper proposes to explain the relationship between trust; as an invisible institution; and the informal activities. Indeed, trust emerges as a determinant of economic prosperity.

The obtained results of a survey conducted in Tlemcen on ten private companies with their managers reveal that the dominance of the informal activities in Algeria is not only due to the dysfunction of the state and high incidence of bureaucratic corruption, but also to the lack of trust of economic agents in the state.

Keywords: Benevolence – Trust- Credibility - Institutional environment – Integrity - Informal practices.

Introduction

La prise en compte de la confiance dans l'analyse économique remonte à la fin des années quatre – vingt, avant ces années la confiance est pour les économistes un concept purement sociologique (BROUSSEAU.E,1997). Cette dernière a fait l'objet de nombreux débats dans différentes disciplines telles que la psychologie, la sociologie, l'économie..., c'est une variable multidimensionnelle. Dans chaque discipline respective, il existe différentes approches de la notion de confiance. Elle est présentée comme le remède à de nombreux maux. Elle réduit la complexité du système d'interaction entre les acteurs en autorisant le choix parmi un ensemble de solutions acceptables (LUHMAN.N,1979), elle est un élément central de toute transaction (DASGUPTA.P, 1988), elle facilite l'accès à des informations difficilement accessibles par la voie du marché (GRANOVETTER.M ,1985), elle est un lubrifiant des rapports économiques (LORENZ.E.H,1988), elle est considérée comme une institution invisible (ARROW.K,1974), elle est un élément déterminant de la performance économique d'un pays (FUKUYAMA.F,1995),elle permet d'alléger les dispositifs de gouvernance en limitant le recours à des mécanismes de supervision, d'incitation et de répression (BROUSSEAU.E,2000).

Dans le cadre de cette étude, la confiance nous apparaît comme une composante centrale considérée comme un mécanisme efficace de coordination de l'action collective. La confiance est placée au cœur des institutions invisibles.

Notre présent travail cherche à expliquer le lien entre la confiance et la dominance des pratiques entrepreneuriales informelles, en effet, plusieurs études ont observé un lien positif entre la formalité et la confiance envers l'Etat (Frideman et al, 2000, Frey et Torger, 2007, Hanousek et plada, 2002), c'est pour cela, nous défendons l'idée selon laquelle l'existence d'un secteur informel en Algérie est due non seulement au dysfonctionnement de l'Etat mais aussi au manque de confiance des entreprises privées envers l'Etat. Le propos de cette contribution est de savoir comment la confiance peut elle expliquer la persistance et le développement des activités informelles des entreprises algériennes privées ? Pour répondre à cette question nous nous proposons de mener une étude à partir d'une investigation sur le terrain local auprès des entreprises privées de la wilaya de Tlemcen.

Cet article est structuré en trois sections. Nous abordons dans la première section des généralités sur la confiance (définitions, caractéristiques, composants et typologies de confiance). La deuxième section portera sur les institutions qui permettent d'expliquer le comportement humain. Finalement, la troisième section sera consacrée à l'économie informelle et relation de confiance. Nous présentons dans cette section les différentes définitions du secteur informel , à la suite, nous analysons la confiance comme facteur explicatif du dynamisme du secteur informel en Algérie en exposant les différents éléments qui permettent d'expliquer l'existence ou le manque de confiance des entreprises privées envers l'Etat tout en s'intéressant au rôle des éléments institutionnels dans le maintien de conjecture de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel. A la fin, nous présentons les résultats d'une investigation sur le terrain da la wilaya de Tlemcen.

1- Généralités sur la confiance

On revenant à la vaste littérature existante sur la confiance, nous remarquons qu'il y a une unanimité pour dire que le concept de confiance est particulièrement complexe. La confiance est traitée par différentes disciplines des sciences sociales. Dans chaque discipline respective, il existe différentes approches de la notion de confiance, C'est pour ça que certains auteurs relèvent même l'ambiguïté et le flou de la notion, et d'autre soulignent la polysémie de ce concept. L'objet de cette section est de donner une vision synoptique et pluridisciplinaire du concept de la confiance, de ses caractéristiques, composants, et de sa typologies.

1.1 Les différentes définitions de la confiance

Selon l'encyclopédie de philosophie en ligne de l'Université de Stanford a défini la confiance comme étant « *une attitude à l'égard d'autres personnes dont nous espérons qu'elles se révéleront fiable* ». Pour l'oxford English Dictionary, la confiance est « *l'espoir d'un individus ou d'un groupe que la parole, promesse, engagement écrit ou moral d'un autre individus ou groupe sera tenu* ».

Après notre révision de la littérature sur ce sujet, nous remarquons qu'il y a des tendances de traitement de la confiance par les chercheurs qui peuvent être classés dans le tableau suivant :

Tableau 01 : Les définitions de la confiance

Dimensions	Principaux auteurs	Définitions
Les attentes individuelles	Deutsh (1958) et Zand (1972)	La confiance s'interprète comme une décision risquée qui augmente la vulnérabilité d'un individu face à un autre individu.
Les relations interpersonnelles	Gambetta (1988), Meeker, Butler et Cantrell(1984) et Butler(1991)	La confiance est un élément clé de la coopération entre les individus.
Les transactions économiques	Hill (1990), Bromiley et Cummings (1992) et Bradach et Eccles (1989) et Hitt et al (2001)	La confiance est considérée comme un élément central à tout échange économique. Elle réduit les coûts de transactions.
Création de valeur	Boisot(1995)	La confiance facilite la communication et crée un environnement favorable pour l'échange du capital intellectuel. Elle facilite la coopération et donne des motivations pour l'échange social.
Structures sociales	Granovetter (1985), Zuker (1986),Shapiro (1987) et Lewis & weigert (1985)	La confiance est considérée comme fondement de l'ordre social et des relations interpersonnelles.

Source : établi par nos soins à partir d'une vaste littérature sur la confiance.

La lecture des nombreuses définitions nous conduit à formuler plusieurs remarques :

- La confiance est la croyance liée aux comportements et les actions qui apparaissent afin de prendre des décisions de la part du mandant (principal).

- D'un point de vue plus théorique, la confiance peut être vue sous deux angles distincts. Une première vision est davantage économique, et veut que la confiance d'un acteur soit l'expression d'un calcul rationnel de la probabilité de l'atteinte de leurs attentes ou des bénéfices par rapport à l'évaluation du risque engendré par la relation. D'une perspective plus sociologique, dans la deuxième vision, la confiance de l'acteur repose sur la prévisibilité des comportements de l'autre.
- La confiance est basée sur les attentes que le mandataire (agent) va avoir des comportements souhaitables.
- La confiance est générée entre les parties à travers les pratiques et les actions communes.
- La confiance entre les individus est très importante pour coopérer et atteindre les objectives.

En général, nous pouvons définir la confiance comme étant : «*Un comportement éthique résultant de pratiques quotidiennes entre les agents économiques lesquels définissent le cadre institutionnel et les conditions de l'échange entre les membres d'une communauté partageant les mêmes coutumes et traditions ce qui facilite la coopération entre eux*».

1.2 Caractéristiques et composants de la confiance

1- Caractéristique de confiance

L'établissement d'une relation de confiance demande trois pré – requis: le risque, l'interdépendance et la vulnérabilité.

- **Le risque :**

Lorsque les transactions sont espacées dans le temps pour les deux acteurs de la transaction, la question de confiance se pose. Donc le risque est lié à la probabilité que l'autre partie soit opportuniste.

- **Le degré d'interdépendance :**

Si celui qui fait confiance a normalement l'initiative de la relation de confiance, celui à qui est fait confiance a le pouvoir d'honorer la confiance donnée ou non.

- **La vulnérabilité :**

L'établissement d'une relation de confiance en cas de risque ou d'incertitude est basé sur le comportement des autres ce qui rend le mandant vulnérable aux comportements du mandataire.

2- Composants de confiance

Les recherches récentes sur la confiance plaident pour une vision de la confiance axée sur trois composants de la confiance:

- **La crédibilité :**

Qui fait référence à la capacité de l'autre partie à remplir ses obligations de manière stable et efficace. La crédibilité regroupe la compétence, l'honnêteté, la tenue des promesses, et l'habileté.

- **La bienveillance :**

Qui est fondée sur la volonté du partenaire de se comporter de façon honnête. La bienveillance correspond au fait d'avoir de bonnes intentions.

- **L'intégrité :**

L'intégrité définie comme l'attribution du partenaire de tenir ses engagements. L'intégrité regroupe la fiabilité et l'honnêteté, elle représente la dimension éthique de la confiance.

1.3 Typologies de la confiance

Comme le remarque Levi (1998) : « *la confiance n'est pas une et n'a pas qu'une source : elle prend diverses formes et à différentes causes* ».

Selon Zuker (1986), deux grandes formes de confiance peuvent être distinguées : la confiance personnelle (Intuitu personae), et la confiance interpersonnelle qui regroupe : la confiance relationnelle, la confiance organisationnelle et la confiance institutionnelle.

1- La confiance personnelle (Intuitu personae, Characteristic based trust)

Selon Zuker, « *La confiance personnelle est attachée à une personne en fonction de caractéristiques propres comme l'appartenance à une même famille, ou une ethnie ou à une école* ». Elle est exogène à la relation, c'est une donnée. Elle n'est pas échangeable. Selon Lorenz (2001), la confiance personnelle est basée sur l'amitié et sur les normes.

2- La confiance interpersonnelle

Luhman (1979) définit la confiance interpersonnelle comme étant : « *la confiance que placent les individus dans d'autres individus* ». Elle renvoie aux notions de dépendance et de vulnérabilité d'un individu par rapport à un autre. Cette confiance pouvait être calculée.

La confiance interpersonnelle recouvre la confiance relationnelle, la confiance organisationnelle et la confiance institutionnelle.

- **La confiance relationnelle (Process based trust)**

Selon Zuker (1986), la confiance relationnelle est : « *la croyance dans les actions ou les résultats des actions entreprises par autrui, qui repose sur les échanges passés ou attendus* ».

- **La confiance organisationnelle**

On peut distinguer deux types de confiance organisationnelle : confiance interorganisationnelle et confiance intraorganisationnelle.

- 1- La confiance interorganisationnelle**

Elle est définie par Zaher et al (1998) comme étant : « *la confiance accordée par les membres d'une organisation à l'organisation associée* ».

- 2- La confiance intraorganisationnelle**

Concerne la confiance partagée entre individus appartenant à une même organisation (Zaheer .A, MC Evily B, Perrone V, 1988). Elle comble les défaillances de l'autorité et autorise la coordination entre deux ou plusieurs personnes à l'intérieur d'une même organisation.

- **La confiance institutionnelle (Institutional based trust)**

La confiance institutionnelle se définit comme : « *une autorité supérieure au sein de la société* » (Mangematin V ,1999). « *Elle est produite grâce à la structure formelle garantissant les attributs, les intentions et les actions d'un individu ou d'une organisation* » (Zuker, 1986).

1.4 La confiance comme garant de coordination dans un réseau

Selon Grabher (1993), le réseau est défini comme : « *une forme de relation interorganisationnelle à travers laquelle une nouvelle information est générée* ». De façon générale, le réseau permet de faire émerger le comportement coopératif entre des acteurs sociaux très différents en rassemblant des actifs et des compétences complémentaires, sans détruire l'identité et la personnalité des partenaires.

Selon BRADACCH & ECCLES (1989) et POWELL (1990), il existe trois façons de coordonner l'activité économique : le prix, l'autorité et la confiance. Le prix coordonne le marché, l'autorité s'exerce au sein de la hiérarchie, et la confiance permet d'organiser le réseau. Donc un réseau est une forme d'organisation entre entreprises dont la coordination et le contrôle sont principalement assurés par la confiance partagée entre acteurs et dont l'objectif est de coopérer.

2- Les institutions dans la théorie économique

La prise en compte des institutions dans l'analyse économique remonte à la fin du 19^{ème} siècle et au début du 20^{ème} siècle avec l'institutionnalisme américain aux Etats-Unis. Il est coutume de lier son apparition aux travaux des trois auteurs : Thorstein Veblen, Jhon Roger Commons et Wesley Mitchell...Selon ces auteurs, le

comportement des individus est en fonction de croyance et des habitudes qui se transforment suivant la tendance des changements sociaux. C'est à partir des années 70, que le renouvellement de l'institutionnalisme américain a connu un triomphe dans la pensée économique à travers les développements théoriques des tenants de la Nouvelle Economie Institutionnelle (Ronald Coase 1937, Olivier Williamson 1975 et Douglas North 1981-1990) qui ont mis l'accent sur le rôle joué par les institutions dans la coordination économique.

▪ Définition des institutions

Pour donner une définition claire et commune, nous allons nous référer à celle donnée par Douglass North : « *les institutions sont des contraintes élaborées par les hommes pour structurer leur interactions* ». Elles sont constituées de règles formelles et informelles (North, 1990, 3-4).

Les institutions formelles : ces institutions s'imposent aux individus et proviennent du pouvoir de certains membres capables d'édicter des règles (HASSAN HOUSSEIN.S, PALLOIX.C, 2003). Elles regroupent les constitutions, les lois, droit de propriété...

Les institutions informelles : ces institutions s'inscrivent de manière particulière dans le processus d'apprentissage des hommes. Elles intègrent les coutumes, les sanctions, tradition et codes de conduite...

3- L'économie informelle et relation de confiance

Le secteur informel occupe une position centrale dans le processus de croissance et du développement d'un pays. L'idée que nous défendons dans cette section est que le secteur informel trouve son essence non seulement dans le dysfonctionnement de l'Etat et du poids de la bureaucratie, mais aussi au manque de confiance des agents économiques (entrepreneurs privés) envers l'Etat. Pour ce faire, nous traitons les points suivants :

3.1 Définition de l'économie informelle

La notion d'économie informelle a fait son apparition dans la théorie économique du développement avec les premiers travaux du Programme mondial de l'Emploi entrepris par le Bureau International du Travail au début des années 1970. Si Keith Hart (1971) fut le premier à employer ce terme, c'est véritablement le rapport du BIT sur le Kenya (ILO, 1972) qui lança et vulgarisa le concept (Charmes. J, 1990).

Le BIT a proposé une définition de l'économie informelle, articulée autour de deux concepts : le secteur et l'emploi informel.

Le secteur informel : représente l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché. « *Il comprend les entreprises familiales n'employant aucun salarié permanent mais pouvant employer des travailleurs familiaux et/ ou des salariés occasionnels et les micro-entreprises un nombre de salariés permanents inférieur à un certain seuil (5 ou 10 salariés)* » (Bellache. Y, Adair.P et Bouznit .M,3).

L'emploi informel : est défini comme l'emploi sans protection, il est constitué de deux composantes principales à savoir, l'emploi dans le secteur informel ainsi que

l'emploi non protégé dans le secteur formel (Cling. J.P, Lagrée.S, Mireille Razafindrakoto.M et Roubaud. F,2012,7), . Il englobe « *l'ensembles des salariés informels dans les entreprises formelles, les travailleurs familiaux non rémunérés dans les entreprises formelles, les travailleurs domestiques rémunérés et les travailleurs indépendants produisant des biens destinés aux ménage* ». (Bellache. Y, 2010,34).

3.2 La confiance comme facteur explicatif du dynamisme du secteur informel en Algérie (cas des entreprises privées)

Plusieurs études empiriques observent un lien positif entre la confiance dans l'Etat et la formalité (Friedman et al, 2000, Frey et Torgler , 2007 ; Hanousek et Palda, 2002). A partir de là, nous exposons dans les paragraphes qui suivent les différents éléments qui permettent d'expliquer l'existence ou le manque de confiance des entreprises privées envers l'Etat, ce qui va avoir un impact sur l'informalité des transactions économiques et après nous nous intéressons au rôle des éléments institutionnels(la réputation, contrat et le serment) dans le maintien de conjecture de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel.

▪ Le manque de confiance envers l'Etat comme cause de l'informalité

Nous avons cité plus haut que la construction d'une relation de confiance demande trois éléments à savoir : l'intégrité, la bienveillance et la crédibilité. Dans le cadre de notre travail, nous essayons d'analyser l'existence du secteur informel comme résultat d'un manque de confiance des agents économiques ou des entrepreneurs privés (principal) envers l'Etat (agent). Pour ce faire, nous traitons les différentes difficultés qui rencontrent les entreprises privées et qui les empêchent de rester dans le secteur formel et les poussent vers l'informalité. Ces difficultés reflètent la non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat.

• La non crédibilité de l'Etat

La crédibilité regroupe l'ensemble des aptitudes et des compétences que le l'agent économique(les entreprises privées) attribue à l'Etat.

Dans le rapport de Doing Business 2014, l'Algérie n'est pas bien classée selon la facilité ou la difficulté de faire des affaires, elle se classe à la 154 ème position sur les 189 pays figurant dans le classement de 2014. On va retenir 3 éléments qui reflètent la non crédibilité et l'incompétence de l'Etat ce qui n'encourage pas l'initiative privé et favorise le développement des activités informelles.

1- L'octroi d'un crédit

La Banque mondiale a mis en place un indice qui mesure le degré et classe les pays selon la facilité d'obtention d'un crédit, ses valeurs sont comprises entre 0 et 10. Cet indice prend la valeur de 2 pour l'Algérie.

A partir des données de Doing Business pour l'année 2014, l'Algérie se classe en matière d'obtention de crédit dans la 171 ème place sur une échelle de 189 pays,

alors que la Nouvelle – Zélande occupe la première place. Il faut ajouter que l’Algérie ne dispose pas de registre de crédit privé. Face à cette situation, les entreprises privées rencontrent plusieurs obstacles quant à l’obtention de crédit ce qui les conduit à chercher d’autres sources de financement comme l’autofinancement, ou bien, se diriger vers leurs réseaux sociaux (famille, ami, voisin...) qui représentent le circuit informel de financement.

2- Les contraintes fiscales

L’Algérie a le taux d’imposition le plus élevé (72.7% des bénéfices) soit 27 paiements (taxes et impôts) par an par rapport au Maroc (49.3%) soit 6 paiements par an et la Tunisie (62.4%) soit 8 paiements par an.

Tableau 02: Paiement de taxes et impôts par an dans différents pays.

	Algérie	Maroc	Tunisie
Paiement (nombre/année)	27	6	8
Durée (heure/année)	451	232	144
Total à payer en (% bénéfices)	72.7	49.3	62.4

Source: Doing Business 2014 (World Bank, 2014)

Le rapport de Doing Business montre que l’économie algérienne se classe à la 171^{ème} parmi 189 pays concernant cet indicateur (Doing Business, 2014). A partir de ce tableau on remarque que l’Algérie a le plus grand nombre de taxes et impôts à payer durant l’année, cela va encourager l’informalité et décourager la croissance économique globale à long terme. En effet, cette lourdeur fiscale présente des coûts de transaction importants qui poussent les entrepreneurs privés à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles.

3- La protection des investisseurs

L’Algérie se classe à la 132^{ème} position en matière de protection des investisseurs avec un indice de 4.5 (Doing Business, 2014), ce qui signifie que les investisseurs en Algérie sont mal protégés du fait de l’inefficacité du système judiciaire et de l’absence de l’Etat de droit. Face à cette situation, les investisseurs n’ont pas de confiance envers l’Etat et préfèrent opérer dans le secteur informel.

Ces résultats nous permettent de constater que l’incompétence et par conséquent la non crédibilité de l’Etat en matière d’investissement et la création des entreprises privées (principales créatrices de richesses) pousse les agents économiques à se diriger vers l’informalité.

- **Le manque de bienveillance de l'Etat**

La bienveillance correspond au fait d'avoir de bonnes intentions de la part de l'Etat en dehors de son propre intérêt. On va retenir 3 éléments qui montrent le manque de bienveillance de l'Etat algérien.

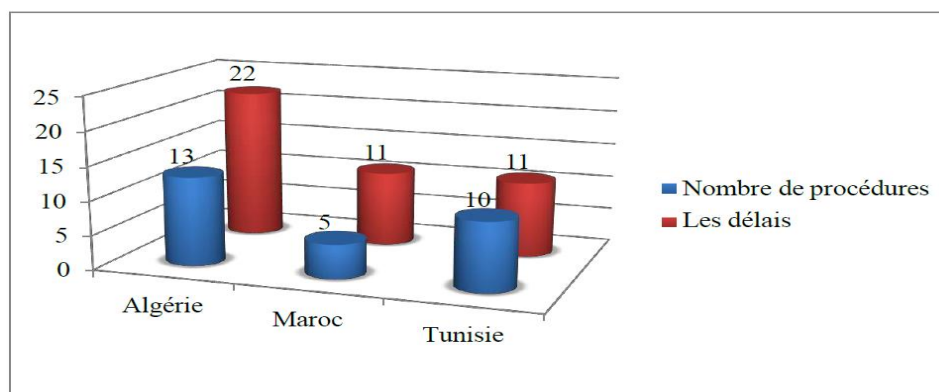
1- Difficulté bureaucratique et poids de réglementation

Selon Chaib BOUNOUA, trop de réglementation crée l'informalité et peu de réglementation peut produire le même effet car il ne garantit pas automatiquement le respect de la loi. L'économie algérienne est caractérisée par « une illégalité quasi-générale » provoquant, ainsi, un marché de concurrence imparfaite. Par conséquent, dans un tel environnement économique, l'acteur économique aura intérêt à adopter des méthodes non réglementaires pour survivre et maximiser ses revenus sinon il se condamnerait lui-même à la disparition (Bounoua. C, 2002).

2- La réglementation liée à la création d'une entreprise

Le processus de création d'une entreprise en Algérie est à la fois long, lourd et coûteux. Il nécessite 13 procédures en Algérie, contre 5 procédures au Maroc et 10 en Tunisie. (Doing Business, 2014).

Figure 01 : Le nombre de jour et procédures nécessaires pour le démarrage entreprise en 2014.



Source : Etabli par nos soins à partir des données de Doing Business (2014).

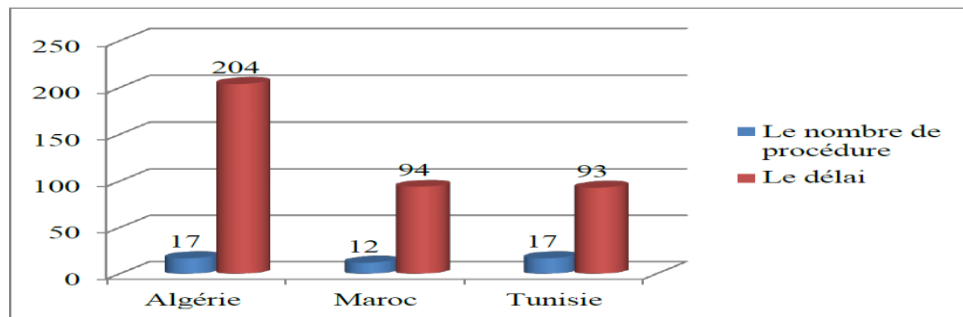
A partir de cette figure nous remarquons que l'Algérie est le pays qui présente le plus long délai (22 jours, contre 11 jours en Maroc et Tunisie) et procédure pour la création d'une entreprise. Elle se classe à la 141ème position parmi 189 pays. (Doing Business, 2014). Selon une enquête de l'ONS (2011), 44.2% des

entreprises privées considèrent le dossier administratif correspondant à la création d'entreprise complexe.

3- L'octroi du permis de construction

Pour l'octroi d'un permis de construction, l'Algérie se classe à la 127^{ème} position (Doing Business, 2014). Il nécessite 17 procédures et 204 jours en Algérie, 12 procédures et 94 jours en Maroc, contre 17 procédures et 93 jours en Tunisie.

Figure 02 : Le nombre de procédures et délai nécessaires pour l'obtention d'un permis de construction en 2014.



Source : Etabli par nos soins à partir des données de Doing Business (2014).

Cette figure nous montre que l'Algérie présente le plus grand nombre de procédure et le plus long délai pour l'obtention d'un permis de construction par rapport aux autres pays.

Ces résultats nous montrent que les obstacles liés à la création d'entreprise ne sont pas dans l'intérêt de l'entreprise privée, ce qui nous amène à dire que l'Etat algérien a un manque de bienveillance envers l'entreprise privée.

- **Le manque d'intégrité de l'Etat**

L'intégrité définie comme l'attribution du partenaire de tenir ses engagements. Elle se compose de 4 éléments : la compétence, l'ouverture, l'attention, la fiabilité. On va retenir 3 éléments qui montrent le manque d'intégrité de l'Etat algérien envers les entreprises privées.

1- L'existence de corruption

La corruption peut être définie comme : « *un comportement qui s'écarte des obligations formelles inhérentes à une fonction publique pour en tirer un avantage privé, en terme d'argent ou de statut, ou qui enfreint des règles interdisant l'exercice de certains types d'influences de nature privée* » (Nye J.S, 281-302).

Dans son rapport de 1997, la Banque mondiale affirme que « *la corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance publique et diminue le capital social* » (Banque mondiale, 1997). En 2002, elle souligne que « *la corruption affaiblit la légitimité de l'Etat lui-même et réduit sa capacité de fournir des institutions qui soutiennent le marché* » (Banque mondiale, 2002). Barta et al (2003) cité dans Straub (2005) observent que lorsque la perception de la protection des droits de propriété est mauvaise et que la corruption est élevée, l'informalité des entreprises augmente (Johannes P, Jutting et Juan R de Laiglesia, 2009). Donc, la corruption engendre une déception chez les agents économiques qui font dès lors moins confiance au pouvoir public.

L'ampleur de la corruption dans notre pays ne cesse de croître. En effet, le niveau de corruption demeure élevé en Algérie. Le dernier classement élaboré par l'ONG de lutte contre la corruption, Transparency International, est sans appel. En 2013, l'Algérie arrive à la 94^{ème} place sur 177 pays en matière de corruption. On note une légère amélioration par rapport à 2012 où l'Algérie obtient une note de 34/100 (105^{ème} place) par rapport à 36/100 (94^{ème} place) en 2013, mais en 2014 elle a perdu six places pour se classer à la 100^{ème} place (36/100). Malgré tout ça, l'Algérie figure parmi les pays les plus corrompu du monde.

Face à l'ampleur du phénomène de la corruption en Algérie, l'agent économique ne fait pas de confiance dans l'Etat et dans son cadre formel et choisit de mener ses transactions d'une façon informel, autrement dit, étant rationnel, l'individu cherche toujours à maximiser son utilité et diminuer ses coûts en opérant dans le secteur informel.

2- La transparence gouvernementale

La transparence est généralement définie comme le flux ouvert d'informations (Holzner, B., & Holzner, L, 2006). Plusieurs études montrent qu'il ya une relation positive entre la transparence de l'Etat et la confiance. Selon Servet (1994) la transparence présente une condition nécessaire à la construction de la confiance, il affirme que « *la transparence signifie un certain degré de savoir et d'information* » (Servet J-M., 1994). Par ailleurs, la transparence permet aux gens de mieux connaître l'Etat, elle les rapproche et crée une entente (Nye JS, Zelikow PD et DC King, 1997).

La transparence gouvernementale (transparence de l'Etat) se base sur l'idée que lorsque l'agent économique ne sait pas ce qu'est l'Etat ou ce qu'il fait, il ne va pas lui faire confiance. Plusieurs auteurs montrent que l'une des causes à l'origine du manque de confiance dans l'Etat est que l'agent économique ne dispose pas assez souvent d'informations factuelles sur ses processus et ses activités (Cook FL, Jacobs LR et Kim D, 2010).

Dans le cadre du marché, la transparence figure parmi les conditions nécessaires à un fonctionnement optimal des transactions économiques. Elle contribue à la confiance des acteurs et au soutien les échanges. Dans nos marchés algériens où la concurrence est imparfaite et la transparence est absente, l'agent économique ne fait pas de confiance au marché légal et se dirige vers le marché illégal où il va trouver toute les conditions qui lui permettent de maximiser son gain. Autrement dit, le

comportement des agents économiques opérant dans la sphère informelle s'accroît du fait du manque de confiance vis-à-vis de l'Etat et de la légalité. Cette légalité va engendrer des coûts, pour cela, l'agent économique sera obligé d'aligner ses objectifs avec ceux qui opèrent dans la sphère informelle et de se joindre à eux sinon il sera condamné à disparaître.

3- Le transfert de propriété.

Le transfert de propriété concerne un entrepreneur qui veut acheter un bâtiment ou un terrain déjà enregistré chez le propriétaire initial. En Algérie, ce transfert nécessite 10 procédures contre 8 procédures au Maroc et 4 en Tunisie, et prend un délai de 55 jours en Algérie, 40 jours au Maroc et 39 jours en Tunisie, et coûte 7.1% de la valeur du bien en Algérie, 5.9% au Maroc et 6.1% en Tunisie. L'Algérie est classée à la 157^{ème} place parmi 189 pays.

Ces résultats nous permettent de constater que l'Etat algérien est incompetent et non transparent et par conséquent, il a un manque d'intégrité envers les entreprises privées.

Déduction

Ces résultats nous amènent à dire que la sphère informelle n'est pas le produit historique du hasard mais trouve son essence non seulement dans les dysfonctionnements de l'Etat et du poids de la bureaucratie mais aussi à la non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat envers les entreprises privées et par conséquent le manque de confiance envers l'Etat et dans son cadre légal.

- **Le rôle des éléments institutionnels dans le maintien de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel**

Servet (1994) affirme que pour s'assurer que la confiance s'installe il faut qu'il y'aura une existence d'éléments de validation institutionnalisés ou informels comme le contrat, la réputation et le serment.

1- La réputation

La question de la réputation se situe dans un contexte où un agent peut être engagé dans une succession de transactions mais pas nécessairement avec la même personne. Dans ce cadre là, la réputation est un résultat des actions passées de l'individu. En effet, elle est un des déterminants majeurs de la confiance, vecteur de tout un passé du comportement de l'individu. Elle permet d'anticiper les actions futures du partenaire (Chouk .I, 2009).

2- Le contrat

Un contrat est un arrangement inter-individuel nécessaire à tout processus d'interaction entre deux individus ou entreprises (BROUSSEAU. E, 1993). La question du contrat se situe dans un contexte où les deux protagonistes d'une transaction appartiennent à la même communauté juridique (Orléans. A, 2000,689). Il

est considéré comme « un initiateur de confiance » en créant un contexte favorable à cette dernière.

Dans le cadre des activités informelles, les transactions entre agents économiques se passent en se basant sur un contrat moral qui participe à définir le principe et le cadre d'une coopération. La confiance qui règne entre individus opérant dans le secteur informel fournit les conditions symboliques d'une entrée dans un échange réciproque. Les agents économiques opérant dans le secteur informel présentent un réseau où sa légitimité se conçoit grâce à la notion du contrat moral, en effet, les maillons d'un réseau sont soudés les uns aux autres par une solidarité fondée sur des principes éthique (la loyauté, le respect de la parole donnée, la réciprocité...).

3- Le serment

Dans le cas d'une transaction entre deux agents économiques A et B, B pour prouver sa bonne foi, son authentique volonté de coopérer, jure sur un texte sacré de respecter sa parole. Pour autant que A n'a aucun doute sur les convictions religieuses de B. A fera confiance à B car il sait que le non respect du serment coûterait à B bien plus que le gain qu'il pourrait retirer.

Déduction

Les agents économiques opérant dans le secteur informel et qui appartiennent à la même société, présente un réseau où l'informalité et d'autant plus forte que les règles de l'économie formelle, et la confiance réciproque entre les acteurs dans le réseau présente un ciment des activités informelles. Autrement dit, les agents économiques ne poursuivront leurs activités qu'avec des personnes qui auront su mériter leur confiance et qui jouissent d'une bonne réputation.

3.3 Investigation sur le terrain : wilaya de Tlemcen

Méthodologie de recherche

Les paragraphes qui suivent ont pour objet de présenter les résultats d'une enquête menée dans la wilaya de Tlemcen en 2014, auprès d'un échantillon de 10 entreprises privées sur un ensemble d'une vingtaine contactées, soit un taux de répondant qui avoisine les 50 %. Cette enquête vise à savoir que ce qui pousse les dirigeants des entreprises privées à pratiquer des activités informelles, et ce qu'ils fassent confiance à l'Etat en matière de création d'entreprises. Pour ce faire, nous avons défini le secteur informel à l'aide de 4 critères : le non enregistrement administratif et fiscal, la non immatriculation à la sécurité sociale, l'absence de recours aux crédits institutionnels et la vente directe aux consommateurs finals¹. Chacun de ces critères capte certains aspects du secteur informel, mais en ignore dans le même temps d'autres. En s'appuyant sur ces critères, nous définissons deux catégories d'entreprises : les entreprises formelles qui pratiquent des activités formelles, et les entreprises formelles pratiquantes des activités informelles. Les entreprises pratiquant des activités informelles sont celles qui remplissent au moins un

¹ Les entreprises informelles vendent des produits à des micro entreprises et à des ménages, tandis que les entreprises formelles vendent des produits au secteur public et entreprises privées.

de ces critères définissant « l’informalité », et les entreprises formelles sont celles qui ne remplissent aucun de ces critères.

Localisation géographique de la wilaya de Tlemcen

Située au Nord- Ouest de l’Algérie, avec une superficie de 9017,69Km². Selon les données de l’ONS du recensement général de la population et de l’habitat de 2008, la wilaya de Tlemcen comptait 949135 habitants, soit une densité de 105.25 habitants/ km². Du point de vue administratif, Tlemcen compte 53 communes regroupées en 20 daïras.

L’échantillon de l’enquête

Toutes les entreprises de notre échantillon ont le même statut juridique soit SARL, possèdent un registre de commerce, déclarent leurs salariés à la sécurité sociale et payent leurs impôts. Ainsi, 50% des entreprises sont dans le secteur de l’industrie et les autres dans l’agroalimentaire. Pour le niveau d’instruction des chefs d’entreprise : 20% d’entre eux ont un niveau moyen, 40 % secondaire et 40% niveau supérieur. En ce qui concerne le critère de recrutement des salariés : 50% recrute selon le critère de compétence et formation, 20 % selon le niveau d’étude, 10 % sans aucun diplôme, 10 % selon l’ancienneté et l’expérience et 10 % selon le réseau relationnel. Le chiffre d’affaire des entreprises varie entre un minimum de 30 millions de DA (pour une entreprise) et un maximum de 1 milliard de DA (pour 3 entreprises). Il se situe entre 30 et 100 millions DA (pour 2 entreprises) et entre 100 et 300 millions (pour 2 entreprises) et entre 300 et 500 millions DA (pour deux autres entreprises).

Notre échantillon se présente comme indiqué dans le tableau suivant :

Tableau 03 : structure de l’échantillon

1. Nature juridique	Nombre	%
SA	0	0%
SPA	0	0%
SARL	10	100%
EURL	0	0%
Autre	0	0%
Total	10	100%
2. Secteur d’activité		
Industrie	5	50%
BTP	0	0%
Agroalimentaire	5	50%
Service	0	0%
Total	10	100%
3. Le niveau d’instruction des chefs d’entreprise		

Primaire	0	0%
Moyen	2	20%
Secondaire	4	40%
Supérieur	4	40%
Total	10	100%
4. critère de recrutement des salariés		
Compétence et formation	5	50%
Niveau d'étude	2	20%
Sans diplôme	1	10%
Ancienneté et expérience	1	10%
Réseau relationnel	1	10%
Total		100%
5. Le chiffre d'affaire des entreprises		
Moins de 30 millions DA	1	10%
Entre 30 et 100 millions DA	2	20%
Entre 100 et 300 millions DA	2	20%
Entre 300 et 500 millions DA	2	20%
Plus de 1 milliard DA	3	30%
Total	10	100%
6. La réglementation de l'entreprise		
Possession du registre de commerce	10	100%
Total	10	100%
Déclaration de tous les salariés à la sécurité sociale	10	100%
Total	10	100%
Paiement des impôts	10	100%
Total	10	100%

Source : établi par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Tableau 04 : résultats de l'enquête.

1. La non crédibilité de l'Etat en matière de création d'entreprise		Nombre	%	Interprétation des résultats	Déduction
En cas de besoin de financement,	La famille	2	20%	L'accès au crédit est une option	
	Les amis	0	0%		
	La banque	4	40%		

recouvrez – vous de préférence à :	Crédit fournisseur	4	40%	presque fermée pour la plupart des entreprises enquêtées. Face à cette situation, les entreprises préfèrent recourir au circuit informel de financement à travers la famille, les proches, amis, parce que les garanties demandées par les banques représentent l'un des obstacles pour l'obtention de ce crédit.	Ces résultats nous permettent de constater que la non crédibilité de l'Etat en matière d'investissement pousse les agents économiques à se diriger vers l'informalité	
	Total	10	100 %			
L'accès aux crédits bancaires et aux ressources en devise est il rapide et satisfaisant	Rapide et satisfaisant	3	30%			
	Lent et insatisfaisant	7	70%			
	Total	10	100 %			
Comment voyez – vous le système fiscal ?	Favorable	0	0%			Lorsque les taxes sont élevées, les entreprises sont incitées à dissimuler une partie de leur revenu. Ces taux élevés des taxes encouragent la fraude fiscale, et réduisent aussi toute
	Complicqué	7	70%			
	Peu transparent	3	30%			
	Total	10	100 %			
Le taux élevé des taxes et impôts vous encourage à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles ?	Oui	6	60%			
	Non	4	40%			
	Total	10	100 %			

				motivation des entreprises à prendre part dans le secteur formel.	
En matière de protection des investisseurs, pensez-vous que vous êtes bien protégé ?	Oui	2	20%	Les investisseurs en Algérie sont mal protégés du fait de l'inefficacité du système judiciaire et de l'absence de l'Etat de droit. Face à cette situation, les investisseurs n'ont pas de confiance envers l'Etat et préfèrent opérer dans le secteur informel.	
	Non	8	80%		
	Total	10	100%		

2. Le manque de bienveillance de l'Etat en matière de création d'entreprise		Nombre	%	Interprétation des résultats	Déduction
Voyez-vous que les procédures de création d'une entreprise sont :	Lente et coûteuse	6	60%	L'excessivité de la réglementation de l'Etat représentent des perspectives d'explication de l'ampleur	Nous remarquons que ces obstacles ne sont pas dans l'intérêt de l'entreprise, ce qui nous amène à dire
	Rapide et pas coûteuse	4	40%		
	Total	10	100%		

				du secteur informel et de sa croissance. Car, le caractère bureaucratique de l'économie réduit non seulement toute création d'entreprises dans l'économie toute entière mais aussi tout désir des nouveaux entrepreneurs à exercer dans un cadre légal.	que l'Etat algérien a un « manque de bienveillance » envers l'entreprise privée.
--	--	--	--	---	--

3. Le manque d'intégrité de l'Etat en matière de création d'entreprise		Nombre	%	Interprétation des résultats	Déduction
Pensez – vous que la pratique des pots de vin soit habituelle dans votre domaine ?	Oui	6	60%	Nous constatons que la corruption engendre une déception chez les entreprises qui font dès lors moins confiance au pouvoir public. Face à cette situation, les entreprises ne font pas	Nous constatons que le manque de fiabilité et d'ouverture de l'Etat et par conséquent le «manque d'intégrité» de l'Etat en matière
	Non	4	40%		
	Total	10	100%		
Pensez – vous que l'existence de corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance au pouvoir public ?	Oui	10	100%	Nous constatons que le manque de fiabilité et d'ouverture de l'Etat et par conséquent le «manque d'intégrité» de l'Etat en matière	
	Non	0	0%		
	Total	10	100%		

				confiance à l'Etat et à son cadre formel et choisissent de mener leurs transactions d'une façon informelle.	d'investissement et de création d'entreprise poussent les agents économiques à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles.
Etes – vous bien informé sur les nouvelles lois promulguées par le gouvernement ?	Oui	2	20%	Dans nos marchés algériens, où la concurrence est imparfaite et la transparence est absente, l'entreprise étant un agent rationnel ne va pas faire confiance au marché légal et elle va se diriger vers le marché illégal où elle va trouver toutes les conditions qui lui permettent de maximiser son gain.	
	Non	8	80%		
	Total	10	100%		
Les marchés sur lesquels vous effectuez vos transactions sont ils :	Transparents et régulés	5	50%		
	Peu transparents et peu régulés	5	50%		
	Total	10	100%		
Selon vous, la transparence du marché contribue-t-elle à la confiance des acteurs et au soutien des échanges ?	Oui	10	100%		
	Non	0	0%		
	Total	10	100%		
Pensez – vous que la concurrence imparfaite, vous pousse à pratiquer des activités informelles et engendra un bas niveau	Oui	6	60%		
	Non	4	40%		
	Total	10	100%		

de confiance vis – à – vis de l’Etat ?					
--	--	--	--	--	--

4. La relation entre l’entreprise et ses clients et fournisseurs		Nombre	%	Interprétation des résultats	Déduction
Qui sont vos clients ?	Le secteur public	6	60%	selon le critère de la vente des produits, 30% des entreprises pratiquent des activités informelles.	
	Les entreprises privées	7	70%		
	Les ménages	3	30%		
	Les micro entreprises	2	20%		
	Autres	0	0%		
	Total	10	100%		
Avec vos clients, utilisez – vous de préférence :	L’espèce	7	70%	70% des entreprises utilisent l’espèce faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie.	
	Le chèque	9	90%		
	Le crédit	2	20%		
	Total	10	100%		
Avec vos fournisseurs, utilisez – vous de facture d’achats ?	Oui	8	80%	20% des entreprises n’utilisent pas de facture avec ses fournisseurs car pour elles, le fournisseur a une bonne réputation ce qui va les rassurer et les pousser à lui faire	
	Non	2	20%		
	Total	10	100%		

				confiance, ainsi l'une des entreprises déclare qu'elle fasse confiance à son fournisseur car ce n'est pas la première fois qu'elle fasse des transactions avec lui.	
Pensez – vous que les principaux problèmes que vous rencontrez dans votre activité vous pousse à ne pas faire confiance à l'Etat en matière de création d'entreprise ce qui va engendrer des activités informelles ?	Oui	6	60%	Nos entreprises affirment que la concurrence déloyale, la lourdeur fiscale, les coûts élevés de la main d'œuvre qualifiée et les formalités administratives sont les principaux problèmes qu'elles rencontrent dans ses activités	
	Non	4	40%		
	Total	10	100%		

Source : établi par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

L'identification des entreprises pratiquant des activités informelles

En s'appuyant sur les critères définissant l'informalité (le non enregistrement administratif et fiscal, la non immatriculation à la sécurité sociale, l'absence de recours aux crédits institutionnels et la vente directe aux consommateurs finals), nous définissons dans le tableau suivant deux catégories d'entreprises : les entreprises formelles qui pratiquent des activités formelles, et les entreprises formelles

pratiquantes des activités informelles. Les entreprises pratiquant des activités informelles sont celles qui remplissent au moins un de ces critères définissant « l'informalité », et les entreprises formelles sont celles qui ne remplissent aucun de ces critères.

Tableau 05 : identification des entreprises pratiquantes des activités informelles

	Le non enregistrement administratif et fiscal	La non immatriculation à la sécurité sociale	L'absence de recours aux crédits institutionnels	La vente directe aux Consommateurs finals	Le type de l'entreprise
E1	Non	Non	Oui	Non	Pratiquante à des activités informelles
E2	Non	Non	Non	Non	Pratiquante à des activités formelles
E3	Non	Non	Oui	Non	Pratiquante à des activités informelles
E4	Non	Non	Oui	Oui	Pratiquante à des activités informelles
E5	Non	Non	Oui	Non	Pratiquante à des activités informelles
E6	Non	Non	Oui	Non	Pratiquante à des activités informelles

E7	Non	Non	Non	Oui	Pratiquant e à des activités informell es
E8	Non	Non	Non	Oui	Pratiquant e à des activités informell es
E9	Non	Non	Non	Non	Pratiquant e à des activités formelles
E1 0	Non	Non	Non	Non	Pratiquant e à des activités informell es

Source : établi par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Notre enquête nous a révélé que 80 % des entreprises enquêtées pratiquent des activités informelles.

Conclusion

La sphère informelle n'est pas le produit historique du hasard mais trouve son essence non seulement dans les dysfonctionnements de l'Etat et du poids de la bureaucratie mais aussi à la non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat envers les entreprises privées. A la lumière des données recueillies nous constatons l'importance de l'activité entrepreneuriale informelle dans la wilaya de Tlemcen. Celle-ci est renforcée par la confiance qui s'instaure entre les agents économiques au cours de leurs activités économiques, en raison des difficultés qu'ils éprouvent pour conduire normalement leurs transactions. En effet, les entreprises privées opérant dans le secteur informel et qui appartiennent à la même société, présentent un réseau où l'informalité et d'autant plus forte que les règles de l'économie formelle, et la confiance réciproque entre les acteurs dans le réseau présente un ciment des activités informelles. Autrement dit, les agents économiques ne poursuivront leurs activités qu'avec des personnes qui auront su mériter leur confiance et qui jouissent d'une bonne réputation.

Bibliographie

- Arrow.K. (1974), *The Limits of Organization*, Norton & Company, New York. Version française de 1976, *Les limites de l'organisation*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Banque Mondiale (1997) : « rapport sur le développement dans le monde », Washington.
- Banque Mondiale (2002) : « rapport sur le développement dans le monde », Washington.
- Benamour Y, confiance interpersonnelle et confiance institutionnelle dans la relation client-entreprise de service : une application au secteur bancaire français, thèse de doctorat, Université de Paris IX ,Dauphine ,(2000).
- Bellache Youghourta, Adair Philippe et Bouznit Mohamed, *Le secteur informel en Algérie : déterminants et fonctions de gains*.
- Bellache Youghourta , *l'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages, le cas de Bejaia*, thèse de doctorat en co-tutelle, Université de Bejaia et Université de ParisEst Créteil, 2010.
- BOUNOUA.C. *Le rôle des facteurs institutionnels dans le processus d'illégalisation de l'économie algérienne*. *Revue Economie et Management*. N°1, mars 2002.
- BOUNOUA .C« *Informel, entrepreneuriat et changement institutionnel en Algérie* », cinquante ans d'expériences de développement, *Etat-Economie-Société*, dans les cahiers du CREAD.
- BROUSSEAU E., 1993, «Les théories des contrats : une revue », *Revue d'Economie Politique*, volume 103, n°1, pp.1-81.
- Brousseau.E, *Théories des contrats, coordination interentreprises et frontières de la firme*, contribution à P. Garrouste, *Les frontières de la Firme*, *Economica*, 1997.
- Brousseau E (2000), *confiance ou contrat, confiance et contrat*, apparu dans *confiance et rationalité*, INRA Edition, Paris, 2001.
- Charmes.J :*Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel*, in :*Nouvelle approches du secteur informel*, Paris, OCDE, 1990.
- Cling Jean-Pierre , Lagrée Stéphane, Razafindrakoto Mireille et Roubaud François, *Un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées*, apparu dans « *l'économie informelle dans les pays en développement* » conférences et séminaires, décembre 2012.
- Cook FL, Jacobs LR et Kim D (2010) *Trusting What You Know : Information, Knowledge, and Confidence in Social Security*. *The Journal of Politics* 72(2) : 397- 412.
- Chouk Inès , *Achat sur internet : comment susciter la confiance*, Edition L'Harmattan, Paris 2009,

http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

- Dasgupta, Partha, Trust as a commodity, dans, Trust: Making and Breaking cooperative Relationships, New York, Blackwell, 1988, pp49-72.
- Eloi Laurent, économie de la confiance, édition la découverte, Paris 2012.
- FUKUYAMA F. (1995), Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, The Free Press, New-York.
- GEINDRE Sébastien, confiance et pratiques de réseau, Université Pierre Mendès France.
- GRABHER G., (1993), «The embedded firm », on the socioeconomics of industrial networks, Grabher édition, London, New York.
- Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure : The Problem Of Embeddedness », American Journal Of Sociology, Vol 91 n 3, novembre, pp481-510.
- HASSAN HOUSSEIN.S, PALLOIX.C, De l'économie du développement à l'économie du changement institutionnel, Février 2003.
- Holzner, B., & Holzner, L. (2006). Transparency in global change – The vanguard of the open society. Pittsburgh, PA : University of Pittsburgh Press.
- Johannes P, Jutting et Juan R de Laiglesia : l'emploi informel dans les pays en développement : une normalité indépassable ? Perspective du Centre de développement de l'OCDE. OCDE, 2009.
- Levi (1998), « A state of trust » in BRAITHWAITEV. Et Levi M, trust and governance, NEW YORK, Russell Sage Foundation.
- Lorenz. E (2001) « confiance interorganisationnelle, intermédiaires et communautés de pratiques », Réseaux, 2001, n° 108, p 63 à 85.
- Luhmann, N, 1979, Trust and power, J.Wiley & Sons, Chichester.
- MAHAMOUD HOUSSEIN Ismaël, thèse pour l'obtention d'un doctorat en science économique, sous titre « contraintes institutionnelles et réglementaires et le secteur informel à DJIBOUTI », Université de PARIS 12 VAL DE MARNE.
- Mangematin V, « la confiance un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », la confiance : approche économique et sociologique, coordonné par Thuderoz C, Mangematin V, Harrison D, Gaetan Morin Europe, boncheville (Québec), 1999.
- North, D. (1990) Institutions institutional change and economic performance. New York, Cambridge University Press. Schneider, F., Buhne A. and Montenegro, C. E. (2010) New Estimates for the Shadow Economies all over the World, International Economic Journal. 24 (4), 443–461.
- Nye J.S, corruption and political development : A cost benefit analysis. In A.J Heidenheimer and M.Johnson (EDS), Political corruption: Concepts and contexts, pp281-302, New Burnswick, NJ: transaction publishers.
- Nye JS, Zelikow PD et DC King (1997) Why People Don't Trust Government. Cambridge : Harvard University press.

-
- Orléan. A , « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », apparu dans « chroniques des idées contemporaines : itinéraire guidé à travers 300 textes choisis », Edition Bréal, Rosney, 2ème édition, 2000.
 - Servet J-M., (1994), « Paroles données : le lien de confiance », La revue du MAUSS, n°4, 2ème semestre.
 - Williamson O.E, 1993 « calculativeness, trust and economic organization», journal of law and economics, vol 36, p453-486.
 - Zaheer .A, MC Evily B , Perrone V , “Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance”, organization science, vol 9, n° 2, 1998,p141-159.
 - Zuker L.G (1986), « production of trust »: institutional sources of economic structure, 1840-1920, research in organization behaviours, 8, p 53-111.

Sites internet :

- 1- <http://francais.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/algeria>
- 2- <http://www.ons.dz>
- 3- <http://www.transparency.org/country#DZA>