

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE ABOUBEKR BELKAID TLEMCEM
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE
GESTION

Mémoire

Pour l'obtention du diplôme de Magistère en économie
Option : « Analyse des institutions et du développement »

Thème

**La confiance comme institution et mode de
coordination des activités informelles**

-Étude exploratoire auprès des entreprises privées de Tlemcen-

Présentée par :

M^{me} SELKA Meryem, née BILLAMI

Encadré par :

Pr Chaïb BOUNOUA

Devant le jury composé de :

M ^{me} Tabet AOUL Wassila	présidente	Professeur à l'Université de Tlemcen
Mr BOUNOUA Chaïb	encadreur	Professeur à l'Université de Tlemcen
M ^{me} GACHI Faiza	examinatrice	Maitre de conférences à l'Université d'Oran
Mr BOURICHE Lahcène	examineur	Maitre de conférences à l'Université de Saida

Année Universitaire :2013-2014

Remerciements

Au terme de ce travail, je remercie le BON DIEU tout puissant qui m'a donné la force et la volonté d'achever cette réalisation et nous lui rendons grâce.

Mes remerciements s'adressent en tout premier lieu à mon directeur de thèse Mr Chaïb BOUNOUA qui a su guider mes travaux avec compétence, dynamisme et gentillesse. Travailler avec lui fut un grand honneur et une occasion de profiter de sa culture scientifique, de sa rigueur, mais aussi de ses qualités humaines. Merci de m'avoir révélé mon potentiel et de m'avoir introduit au monde de la recherche scientifique. Merci aussi de m'avoir aidé dans des moments difficiles au cours de mon parcours scientifique.

Je présente tous mes respects et mes remerciements aux membres du jury qui ont accepté et m'avoir fait l'honneur d'évaluer ce travail. Je remercie Mme TABET AOUL Wassila de m'avoir fait l'honneur de présider mon jury. Je remercie Mr BOURICHE Lahcène ; Mme GACHI Faiza qui ont bien voulu faire partie de ce jury

Je tiens également à remercier tous les gens qui m'ont aidé de près ou de loin dans mon travail, ainsi tous les enseignants qui ont influencé ma formation.

Des remerciements qui n'ont pas de limite, qui n'ont pas de mots pour les exprimer, je les adresse aux deux bougies qui m'illuminent ma vie : ma mère, mon père ainsi que mon mari, qui m'ont toujours soutenue dans mes choix et qui m'ont toujours encouragé à aller de l'avant. Que Dieu leur donne une longue vie pleine de santé et de joie. Une belle pensée à mes sœurs et frère, ma belle mère que Dieu te garde pour nous, beaux frères et belles sœurs et à tous les membres de la famille BILLAMI ainsi que SELKA, en souhaitant beaucoup de succès à ceux qui sont sur le chemin du savoir.

Je remercie aussi nos chefs d'entreprises qui ont acceptés de s'entretenir avec moi et de répondre à mes questions en me consacrant une grande partie de leurs temps

Dédicace

Toutes les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut...

Tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude, l'amour, le respect, la

reconnaissance...

Aussi c'est tout simplement que...

Je dédie ce mémoire ...

A mes parents,

A mes sœurs,

A mon mari

Et a tous les membres de ma famille

Liste des abréviations

AACC : Association Algérienne de lutte Contre la Corruption.

B.I.T : Bureau International du Travail.

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés.

CNRC : Centre National du Registre de Commerce.

IPC : Indice de Perception de la Corruption.

N.E.I : Nouvelle Economie Institutionnelle.

ONG : Organisation Non Gouvernementale.

O.N.S : Office Nationale des Statistiques.

O.S.T : Organisation Scientifique du Travail.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

P.P.M : Petite Production Marchande.

S.A.R.L : Société A Responsabilité Limitée.

TPE : Très Petite Entreprise.

U.E : Union Européenne.

UGCAA : Union Général des Commerçants et Artisans Algériens.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Généralités sur la confiance et la coordination	
Introduction du chapitre.....	7
Section I : La notion de confiance.....	9
1.1 : L'origine du mot « confiance ».....	9
1.2: Les justifications de la confiance en économie.....	11
1.2.1 : L'historique de la confiance en économie.....	11
1.2.2: La confiance vue par la microéconomie et la macroéconomie.....	13
1.3: Les différentes définitions de la confiance.....	14
1.4 : Caractéristiques et composants de la confiance.....	22
1.4.1: Caractéristiques de la confiance.....	22
1.4.2 : Composants de la confiance.....	23
1.5: Typologies et niveaux de confiance.....	24
1.5.1: types de confiance.....	24
1.5.2 : niveaux de confiance.....	29
Section II : Les acceptations de la coordination.....	31
2.1 : La définition de la « coordination ».....	31
2.2 : La distinction entre la coordination et la coopération.....	32
2.3 : La coordination selon les différentes théories économiques.....	32
▪ La théorie de la firme et l'analyse de O. Williamson.....	33
▪ La coordination dans la théorie de l'agence.....	36
▪ Théorie des jeux et la relation de coordination.....	37
▪ La relation de coordination et la théorie des conventions.....	40
▪ La coordination et la théorie des réseaux.....	42

Section III : relation entre coordination et confiance	44
3.1 : La confiance et l'apport de Williamson	44
3.2 : La confiance et la théorie de l'agence.....	44
3.3: La confiance et la théorie des conventions.....	45
3.4 : La confiance et la théorie des réseaux	45
Conclusion du chapitre.....	46

Chapitre 2 : Institution et cadre institutionnel

Introduction du chapitre.....	47
Section I : Institution : un état des lieux du courant institutionnaliste.....	48
1.1 : L'origine du mot « institution ».....	48
1.2 : Les institutions dans la théorie économique.....	48
1.2.1 : Présentation du courant de l'institutionnalisme américain... 48	
A) : La théorie de Veblen.....	49
1)L'apport de Veblen.....	49
▪ Définition des institutions.....	49
▪ La théorie des instincts.....	50
▪ La théorie des classes de loisirs.....	52
B) : L'apport de Commons.....	52
▪ Les concepts clés : institution et transaction.....	52
▪ Le principe de futurité.....	54
C): Les limites de l'institutionnalisme américain.....	55
1.2.2 : La nouvelle Economie Institutionnelle.....	55
A) : Les principaux travaux.....	56
▪ Ronald Coase.....	56
▪ O.Williamson.....	56
▪ Douglas North.....	57
B): Les institutions formelles et informelles.....	57
C): Les différentes définitions des institutions.....	59

D) : Redéfinir le concept d'institution.....	60
E) : Les limites des travaux de la Nouvelle Economie Institutionnelle.....	61
Section II : Le cadre institutionnel et ses composants.....	62
2.1: Environnement institutionnel et arrangement institutionnel.....	62
2.2: Le changement institutionnel.....	63
2.3: Distinction entre organisation et institution.....	64
Section III : Les nouvelles théories institutionnelles.....	65
3.1 : La théorie des coûts de transaction.....	65
3.2 : La théorie de l'agence.....	66
3.3: La théorie des droits de propriété.....	67
3.4: La théorie du choix rationnel.....	69
3.5 : La théorie des jeux.....	72
Conclusion du chapitre	76

Chapitre 3 : l'économie informelle et relation de confiance

Introduction	77
Section I : Généralités sur l'économie informelle.....	78
1.1 : Définition de l'économie informelle.....	78
▪ Le courant dualiste et les définitions multicritères.....	81
▪ Les définitions fonctionnelles.....	84
▪ Les définitions du BIT.....	85
1.2 : Définition du secteur informel	86
▪ Les composantes de l'économie non observée.....	87
1.3 : Autres définitions du secteur informel.....	89
1.4 : origines et causes de l'informalité.....	90
1.5 : Choix d'une définition.....	90
1.6 : L'ampleur de l'économie informelle : présentation de quelques statistiques...	91
▪ L'économie informelle dans les pays en développement.....	91
▪ L'économie informelle dans les pays développés.....	95

1.7 : Le poids de l'économie informelle en Algérie.....	96
Section II : la confiance comme facteur explicatif du dynamisme du secteur informel en Algérie.....	98
2.1 : Le manque de confiance dans l'Etat comme cause de l'informalité.....	98
▪ La non crédibilité de l'Etat.....	99
▪ Le manque de bienveillance de l'Etat.....	102
▪ Le manque d'intégrité de l'Etat.....	104
2.2 : Le rôle des éléments institutionnels dans le maintien de conjecture de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel.....	110
▪ La réputation.....	111
▪ Le contrat.....	115
▪ Le serment.....	116
Section III : investigation sur le terrain de la wilaya de Tlemcen.....	117
Méthodologie de recherche.....	117
3.1 : Investigation sur le terrain.....	117
▪ Présentation générale de la wilaya de Tlemcen.....	117
▪ Répartition des entreprises privées dans la wilaya de Tlemcen.....	117
3.2 : Objectifs et méthodologie de l'enquête.....	123
▪ Objectifs de l'enquête.....	123
▪ Méthodologie et type d'enquête.....	125
3.3 : Questionnaire d'enquête, près – test et résultat de l'enquête.....	126
▪ Contenu et structure du questionnaire d'enquête.....	126
▪ Près test du questionnaire.....	127
▪ Résultats, interprétation et discussion.....	127
Conclusion du chapitre	157
Conclusion générale.....	158

Liste des tableaux

N°	Titre du tableau	P
Tableau 01	La différence entre Trust et Confiance.	11
Tableau 02	Les différentes définitions de la confiance	18
Tableau 03	Les principales typologies de la confiance relevée par les chercheurs.	28
Tableau 04	Jeu de confiance chez Kreps	37
Tableau 05	La typologie des transactions selon Commons	54
Tableau 06	Les différentes définitions des institutions	59
Tableau 07	Les appellations de l'économie informelle	79
Tableau 08	Autres définitions du secteur informel	89
Tableau 09	Paiement de taxes et impôts par an dans différents pays	100
Tableau 10	Niveau de corruption en Algérie de 2003 à 2013.	107
Tableau 11	Répartition des entités économiques par secteur d'activité dans la région Nord- Ouest de l'Algérie en 2011	119
Tableau 12	Répartition des entités économiques par secteur juridique dans la wilaya de Tlemcen (2011)	121
Tableau 13	Répartition des entreprises à Tlemcen par tranche d'effectifs (2011)	122
Tableau 14	Informations générales et identité des entreprises	128
Tableau 15	Informations concernant l'effectif	131
Tableau 16	Informations concernant le niveau d'instruction des chefs d'entreprise et des salariés.	133
Tableau 17	Le chiffre d'affaire des entreprises	134
Tableau 18	La réglementation de l'entreprise	135
Tableau 19	La non crédibilité de l'Etat en matière de création d'entreprise	136
Tableau 20	Le manque de bienveillance de l'Etat en matière de création d'entreprise	142
Tableau 21	Le manque d'intégrité de l'Etat en matière de création d'entreprises	144
Tableau 22	La relation entre l'entreprise et ses clients et fournisseurs	149
Tableau 23	L'identification des entreprises informelles	155

Liste des figures

N°	Titre de figure	P
Figure 01	Niveaux de confiance	31
Figure 02	jeu de confiance chez Kreps	38
Figure 03	Le secteur informel et l'emploi informel selon les définitions du BIT	80
Figure 04	Les composantes de l'économie informelle	81
Figure 05	Composantes de l'économie non observée	87
Figure 06	Le pourcentage de l'emploi non agricole dans l'économie informelle par rapport à l'emploi total	92
Figure 07	Proportion d'emploi agricole dans l'économie informelle par rapport à l'emploi total	93
Figure 08	le pourcentage du travail indépendant informel (non agricole) par rapport à l'emploi salarié (non agricole)	94
Figure 09	La répartition des employés du secteur informel en Amérique latine et les caraïbes.	95
Figure 10	La proportion de l'économie informelle dans les pays développés	95
Figure 11	Le nombre de jour et procédures nécessaires pour le démarrage d'une entreprise en 2014	103
Figure 12	Le nombre de procédures et délai nécessaires pour l'obtention d'un permis de construction en 2014	104
Figure 13	Ventilation sectorielle des entités économiques dans la région Nord- Ouest de l'Algérie	120
Figure 14	Ventilation des entités économiques par secteur d'activités dans la wilaya de Tlemcen	121
Figure 15	Répartition des entreprises par secteur juridique à Tlemcen (2011)	121
Figure 16	Ventilation en pourcentage des entreprises par tranche d'effectifs à Tlemcen	122
Figure 17	La répartition des entreprises selon le mode de recrutement	132
Figure 18	Le chiffre d'affaire de chaque entreprise	134
Figure 19	La nature du système fiscal selon les entreprises enquêtées	141
Figure 20	Les perceptions des entrepreneurs concernant la protection des investisseurs	141

Introduction générale

Introduction générale

Plusieurs travaux suggèrent l'importance de la prise en compte de facteurs immatériels dans l'explication du développement économique. En effet, la confiance émerge comme un déterminant essentiel de la prospérité économique. Dans ce cadre, selon Fukuyama (1995), la performance économique de nombreux pays est directement reliée au niveau de confiance régissant les rapports entre les membres d'une même communauté. Ainsi, Eloi Laurent (2012) affirme qu' « *une confiance défaillante condamne à l'injustice et au sous – développement* ». ¹

À partir des années quatre – vingt, comme réaction à l'hypothèse williamsonienne de l'opportunisme, La notion de confiance a fait son apparition dans l'analyse économique. Avant ces années, la confiance est pour les économistes un concept purement sociologique, « *au départ totalement extérieure au discours économique standard, n'ayant dans ce cadre ni définition ni statut théorique précis* » ²

Malgré les nombreuses études ayant traité de la confiance, cette dernière n'a pas manqué de susciter l'intérêt de nombreux chercheurs de différentes disciplines, telles que la psychologie, la sociologie, l'économie...La confiance a fait l'objet de nombreux débats. Williamson (1993), à titre d'exemple, récuse l'utilité du concept dans les échanges commerciaux et lui propose comme substitut plus pertinent la notion d'opportunisme. Pour cet économiste, la confiance est une notion inutile dans l'analyse économique car les individus ne sont mus que par la quête de leurs intérêts et la maximisation de leurs propres gains.

La confiance est traitée par différentes disciplines des sciences sociales. Cette notion a plusieurs définitions, c'est une variable multidimensionnelle, Dans chaque discipline respective, il existe différentes approches de la notion de confiance. Elle est parfois considérée comme une présomption, une attente ou une croyance, mais également comme une intention comportementale ou un comportement.

¹ ELOI Laurent , économie de la confiance , édition la Découverte , Paris 2012 .

² Brousseau.E, Théories des contrats, coordination interentreprises et frontières de la firme, contribution à P. Garrouste, Les frontières de la Firme, Economica, 1997.

Introduction générale

La confiance est reconnue comme un élément fondamental de la vie économique. 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 acceptables¹, elle est un élément central de toute transaction², elle facilite l'accès à des informations difficilement accessibles par la voie du marché³, elle est un lubrifiant des rapports économiques⁴, elle réduit les coûts de transaction, elle est même un élément déterminant de la performance économique d'un pays⁵, elle permet d'alléger les dispositifs de gouvernance en limitant le recours à des mécanismes de supervision, d'incitation et de répression⁶.

Dans le cadre de notre recherche, 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. Ces institutions présentent l'ensemble des règles du jeu formels et informels qui façonnent les interactions humaines dans une société.

1- Confiance, institution et secteur informel : fondement et intérêt de l'étude

1.1 Le cadre théorique

Aujourd'hui, l'économie institutionnelle reste un vaste champ d'intérêt. L'économie néoclassique a longtemps ignoré les institutions ou les considère comme exogènes, commence à incorporer l'étude de celle-ci. Toutefois, deux mouvements de pensée sur l'institution se distinguent : l'ancien institutionnalisme et la Nouvelle Economie Institutionnelle. Tandis que pour l'ancien institutionnalisme, le comportement des individus est fonction des croyances et des habitudes qui se

¹ Luhmann, N, 1979, Trust and power, J.Wiley & Sons, Chichester.

² Dasgupta, Partha, Trust as a commodity, dans, Trust: Making and Breaking cooperative Relationships, New York, Blackwell, 1988, pp49-72.

³ Granovetter M(1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem Of Embeddedness »,American Journal Of Sociology, Vol 91 n 3, novembre, pp481-510.

⁴ Lorenz, E. H. 1988. Neither friends nor strangers : Informal networks of subcontracting in French industry. In D. Gambetta (ed). Trust : making and breaking cooperative relations, 194- 210. London: Basil Blackwell.

⁵ FUKUYAMA F. [1995], Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, The Free Press, New-York.

⁶ Brousseau E (2000), confiance ou contrat, confiance et contrat, apparu dans confiance et rationalité, INRA Edition, Paris, 2001.

Introduction générale

transforment suivant la tendance des changements sociaux, la Nouvelle Economie Institutionnelle émerge en précisant le rôle joué par les institutions dans la coordination économique.

Étant une institution invisible, l'étude de la confiance a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs, À titre d'exemple, dans son livre « Économie de la confiance », Éloi Laurent(2012) présente les théories et les usages de la confiance tout en précisant ses causes et ses effets économiques et sociaux. En s'intéressant à la confiance dans la relation clients – entreprises – service, Y.Benamour (2000)¹, affirme dans sa thèse de Doctorat qu'il existe deux types de confiance qui lient les clients à leurs banques, à savoir, confiance institutionnelle et confiance interpersonnelle. Les résultats de son étude montrent que seuls les clients relationnels (l'orientation relationnelle du client représentant son attitude face à la relation bancaire) ne perçoivent pas de différence entre la confiance interpersonnelle et la confiance institutionnelle. Ils montrent que des antécédents liés à l'institution (compétence du chargé de compte et réputation de la banque) ainsi que des antécédents liés à la relation (stratégie relationnelle de la banque) agissent sur la confiance .l'étude révèle encore que la confiance mène globalement à la continuité perçue de la relation.

Plusieurs travaux ont présenté les causes d'existence d'un secteur informel dans un pays donné, parmi lesquels on trouve la défaillance de l'Etat, le poids de la bureaucratie... Mais d'autres études ont observé un lien positif entre la formalité et la confiance dans l'Etat (Frideman et al, 2000, Frey et Torger, 2007, Hanousek et plada, 2002), c'est pour cela, dans notre recherche 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 agents économiques (entrepreneurs privés) envers l'Etat.

1.2 l'intérêt de l'étude

Nous évoquons dans cette recherche, la question du lien entre la confiance et la dominance du secteur informel en Algérie tout en étudiant le comportement des entrepreneurs face à cette situation, et cela pour plusieurs causes : d'abord, nous

¹BENAMOUR 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).

Introduction générale

considérons la confiance comme un élément central de coordination des actions collectives, en effet, la mobilisation de la confiance dans le domaine économique est due, entre autre, à la complexité croissante de l'environnement et à l'incertitude de plus en plus grande qui entoure l'activité économique. Ensuite, l'existence d'un secteur informel ne peut être expliquée par les anciens outils d'analyse tels que le poids de la bureaucratie, impôts et taxes élevés...Enfin, il ya peu d'économistes algériens qui se sont intéressés à la problématique de confiance malgré son importance dans l'analyse des rapports que nouent les agents économiques (entreprises, individus, institutions).

2- Question principale, hypothèses du travail et méthodologie

Malgré les efforts entrepris par le gouvernement algérien en matière d'insertion des entrepreneurs dans le tissu socio- économique, les pratiques et activités informelles ne cessent de croitre. En effet, la confiance est considérée l'un des facteurs qui permettent d'expliquer l'existence d'un secteur informel dans un pays donné.

C'est ainsi que ce travail de recherche tentera de répondre à la problématique suivante :

Étant une institution invisible, comment la confiance peut elle expliquer la persistance et le développement des activités informelles des entreprises algériennes privées ?

Cette problématique s'ouvre aux questionnements suivants :

- Comment peut- on définir la confiance ?
- Quelles sont les caractéristiques et les composants de la confiance ?
- Quelles sont les typologies et les niveaux de confiance ?
- Quelle est la place de la confiance dans les théories de coordination ?
- Quels sont les éléments qui permettent d'expliquer l'existence ou le manque de confiance des entreprises privées dans l'Etat en matière de création d'entreprise ?

Introduction générale

Pour répondre à ces questions nous formulons les hypothèses suivantes que nous essayerons de vérifier grâce à une investigation sur le terrain de la wilaya de Tlemcen :

Hypothèse 1 :

La confiance est un concept multidimensionnel, sa compréhension demeure critique pour plusieurs raisons, notamment à cause des divergences au niveau de sa définition, de l'opacité des liens avec le risque, de la confusion entre le concept même et ses déterminants, de la multiplicité des niveaux d'analyse ainsi que des interactions trustee - trustor.

Hypothèse 2 :

L'existence d'un secteur informel en Algérie est due à la non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat (trustee) envers les entreprises privées (trustor), en effet, les difficultés rencontrées par les entreprises privées les empêchent de rester dans le secteur formel et les poussent vers l'informalité.

Hypothèse 3 :

Les agents économiques opérant dans le secteur informel présentent un réseau, par le partage des valeurs et croyances sont condamnés à coordonner leurs actions en recourant à la confiance réciproque, ainsi, l'existence d'éléments institutionnels comme la réputation, le contrat et le serment ont un rôle majeur dans le maintien de conjecture de confiance entre les membres du réseau.

Notre travail consiste premièrement à définir la confiance, ses caractéristiques et composants, ses typologies et niveaux, ensuite, nous abordons la question des institutions en passant par l'ancien institutionnalisme et la Nouvelle Economie Institutionnelle, après nous nous intéressons à la relation entre le secteur informel et la confiance. En effet, ce secteur trouve son essence non seulement dans le dysfonctionnement de l'Etat et de son cadre formel mais aussi au manque de confiance des agents économiques envers l'Etat.

Introduction générale

3- Le plan de l'étude

Notre travail de recherche est structuré en 3 chapitres. Nous abordons dans le premier chapitre des généralités sur la confiance (définitions, caractéristiques, composants, typologies et niveaux de confiance), après nous nous intéressons à la coordination tout en mettant au centre l'analyse des concepts centraux de la coordination : contrat, convention... qui peuvent justement éclaircir la question de la pluralité des formes de coordination.

Le deuxième chapitre portera sur les institutions et le cadre institutionnel. Nous évoquons dans ce chapitre les différents courants institutionnels (l'institutionnalisme américain et la Nouvelle Economie Institutionnelle) qui proposent d'ouvrir la boîte noire en incluant les institutions pour expliquer le comportement humain, ensuite, nous analysons le cadre institutionnel et ses composants, en fin, nous nous intéressons aux nouvelles théories institutionnelles.

Finalement, le troisième chapitre sera consacré à l'économie informelle et relation de confiance. Nous présentons dans ce chapitre 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.

Le principal problème que nous avons rencontré dans ce travail de recherche est le manque de données (l'accès aux données est payant), ainsi une littérature peu abondante a été consacré à ce domaine (que deux livres traitant la confiance se trouvent au niveau de la bibliothèque des sciences économiques).

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Chapitre I : Généralités sur la confiance et la coordination

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Introduction :

Dans son article « Opportunism and trust in Joint Venture Relationship: an exploratory study and a model » Mdhok (1995) précise qu'il ya deux modes de gestion dans la relation entre les agents économiques : un mode formel qui est basé sur le contrat et un autre informel associé à la notion de confiance qui s'appréhende au fur et à mesure du développement de la relation¹. Le concept de confiance n'est pas nouveau et il est déjà utilisé en économie. Mais, « *cette notion reste dérangeante pour l'économie, elle va à l'encontre des approches dominantes en terme de rationalité des acteurs* ». ²

Défendant ses fondements théoriques et conceptuels, chaque discipline, armée de ses propres arguments et idiologies, tente de gagner la bataille en offrant la meilleure définition ou conception possible de la confiance et particulièrement de ses effets sur la vie économique.

La confiance joue un rôle essentiel dans la coordination entre des individus autonomes et les fondements de l'analyse économique des institutions et des organisations.³

L'objectif de ce chapitre, premièrement, est de donner une vision synoptique et pluridisciplinaire du concept de la confiance, de ses caractéristiques et composants, de sa typologie et ses niveaux, après nous nous intéressons à la coordination qui permet d'expliquer l'évolution des relations entre les agents, tout en mettant au centre de l'analyse des concepts centraux de la coordination : contrat, jeu de pouvoir, échange d'information, convention... qui peuvent justement éclaircir la question de la pluralité des formes de coordination.

Ce chapitre se décompose en trois sections : dans la première section, nous étudions les différentes approches de la confiance dans les différents domaines (sociologie, psychologie, économie) et nous donnerons par la suite une définition de la confiance selon les exigences de notre recherche. La deuxième section, on expose les différentes théories économiques de la coordination : la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) et particulièrement l'analyse de O.Williamson, l'économie des conventions et l'apport de la Sociologie Economique. Il nous semble cependant, que l'essentiel des argumentations économiques tient dans ces catégories d'analyses dont nous reprenons les principaux

¹ MDHOK A., (1995), « Opportunism and trust in Joint Venture Relationship: an exploratory study and a model », Scandinavian Journal of Management, 1, pp. 57-74.

² Eric SIMON, la confiance dans tous ses états, revue française de gestion 2007/6 (n° 175), Lavoisier , pp 83-93, p84.

³ E. BROUSSEAU, P. GEOFFRONT et O. WEINSTEIN, « confiance, connaissances et relation inter- firmes », p01.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

arguments dans cette contribution. Dans la dernière section nous nous intéressons aux relations existantes entre la confiance et la coordination selon différentes théories.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Section 1 : La notion de confiance

La confiance, considérée comme un principe éthique, un élément central à tout échange économique et même un pilier de la collaboration interorganisationnelle. La confiance n'a pas manqué de susciter l'intérêt des chercheurs. Cependant, cette notion a plusieurs définitions, c'est une variable multidimensionnelle qui se définit en référence au contexte dans lequel est appliquée¹

Cette section tente de répondre à certaines questions : comment peut-on définir la notion de confiance ? Quels sont les justifications de cette notion en économie ? Quel sont les caractéristiques et composants de la confiance ? Quel est la typologie et les niveaux de confiance ?

1.1: L'origine du mot « confiance »

On revenant à la vaste littérature existante sur la confiance, on remarque qu'il ya 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'ambigüité et le flou de la notion, et d'autre soulignent la polysémie de ce concept.²

La confiance dérive du mot latin « Confidendia » qui s'origine de la racine indo-européenne « Fid ».A partir de cette racine ce développe trois registres de mots :

- 1- « Fidus » qui signifie l'expression digne de confiance et fidèle et les mots dérivés « Fidentia » et « Confidentia » qui veut dire « confiance en soi », « audace ».
- 2- « Fides » qui veut dire « croyance », « foi », « fidèle à sa parole », « loyal ».
- 3- « Foedus » qui veut dire « traité fondé sur une foi réciproque ».³

¹ Dorra Skander, Lise Préfontaine, « Effets de l'évolution des mécanismes de contrôle et de la confiance sur la dynamique collaborative dans le cadre des partenariats public-privé », p04.

² Guy SCHULLER, économie et confiance « la confiance : un facteur indispensable, mais complexe », p04.

³ BOUMESBAH Nabil, mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'un magister en gestion , spécialité : management , sous titre « éthique managériale et performance de l'entreprise », encadré par le Professeur BENDIABDELLAH Abdeslam, Université de Tlemcen , 2009-2010, p94.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

En anglais, le mot confiance est traduit tantôt par confidence tantôt par trust. Ce dernier « trust » s'origine du mot allemand « trost »¹ qui veut dire le « confort ».*

Selon le sociologue allemand Luhman (1988), confidence désigne une forme de croyance assurée rendue nécessaire par la vie courante comme la confiance accordée à la fiabilité des freins de sa voiture, qui n'est autre que la confiance accordée au fabricant de la voiture. Tandis que « trust » est un pari volontaire et risqué sur le comportement d'un autre dans une situation particulière, c'est par exemple la croyance que quelqu'un est capable de faire quelque chose comme on lui a indiqué.² Ainsi , Seligman (1983) affirme que la confidence se trouve dans un système où la familiarité entre les participants de ce dernier (le système) et les sanctions auxquelles ils s'exposent en cas d'infraction représentent l'un des éléments clés pour les interactions entre les membres de ce système. Par contre, trust est un sentiment qui apparait lorsqu'un tel système n'existe pas, par exemple : entrer dans une transaction avec un partenaire pour la première fois³.

Capet (1998) remarque que trust fait plus référence à une **action** qu'à un **état**, contrairement à confidence.⁴

¹ Alain DULUC , leadership et confiance « développer le capital humain pour des organisation performante », édition DUNOD, 2 ème édition ,Paris 2008 , p44.

* selon le dictionnaire Oxford des étymologies, le terme « trust » était utilisé au 13^e siècle pour spécifier l'attitude qui consiste « avoir confiance ». au cours du 15^e siècle, il a été assimilé à la fidélité et à la fiabilité. Et c'est au 17^e siècle qu'il prend la signification qu'on lui connaît, à savoir un engagement vers une chose ou une personne.

² ELOI Laurent , économie de la confiance , édition la Découverte , Paris 2012 , p19.

³ Teddy JEAN-BAPTISTE, « confiance du consommateur, consommation et activités économique » , thèse pour l'obtention d'un Doctorat en science économique, Université des Antilles et de la Guyane, 2002, p05-06.

⁴ . Teddy JEAN-BAPTISTE, op.cit, p06.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Le tableau suivant montre la différence entre « trust » et « confidence » :¹

Tableau 01 : La différence entre Trust et Confidence.

Confidence	Trust
<ul style="list-style-type: none">- Avoir (un sentiment de)confiance.- Statique/état.- Spontané(mélange d'affectif et de raison).- Représentations individuelles et sociales.	<ul style="list-style-type: none">- Faire (acte de) confiance.- Dynamique/processus.- Réfléchi (rationnel à la base) .- Observation et anticipation.

Usunier 1998 : 25

1.2 : Les justifications de la confiance en économie

1.2.1: L'historique de la confiance en économie

Le concept de confiance a fait son apparition dans l'analyse économique à partir des années quatre – vingt. Avant ces années, la confiance est pour les économistes un concept purement sociologique.

Pour les classiques la confiance n'a pas de place dans le raisonnement économique car l'individu est dirigé par son égoïsme et il poursuit son propre intérêt, ce qui le rend méfiant par rapport à ces partenaires. Cela est vrai pour la théorie des coûts de transaction. Pour Williamson, la confiance n'a pas de place dans les relations marchandes, puisque c'est l'opportunisme qui menace ces dernières et non l'insuffisance de confiance.

En revanche, les keynésiens présentent la confiance comme un élément clé de l'activité économique. Pour Knight (1921), la confiance joue un rôle fondamental en cas d'incertitude. Selon lui, les individus effectuent des estimations lorsqu'ils désirent agir en situation d'incertitude. Et avant de passer à l'acte, ils doivent évaluer le degré de confiance qu'ils peuvent accorder à leurs estimations. Pour Keynes, les informations dont disposent les individus sont partielles, c'est pour cela, avant toute action, les individus trient d'abord les informations qu'ils collectent en conservant les informations pertinentes. Pour que l'action

¹ Usunier Jean-Claude (1998), « Un examen du concept de confiance à travers la littérature » in Usunier J.C. Confiance et performance, Vuibert, Paris.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

individuelle ait lieu, il faut que sur la base des informations triées, les individus aient suffisamment confiance dans leur raisonnement.

Dans les limites de l'organisation, Arrow (1974) attribue une partie le retard économique d'un pays à la faiblesse de la confiance mutuelle. Pour lui, « *la confiance est un lubrifiant important du système social, elle est extrêmement efficiente, elle évite de se donner la peine d'avoir à apprécier le crédit que l'on peut accorder à la parole des autres* ». ¹

La confiance a évolué avec l'évolution de la pensée administrative organisationnelle. L'école traditionnelle s'est intéressée aux aspects formels des relations réglementaires à l'intérieur de l'organisation (le pouvoir, la division du travail, le contrôle) ce qui limitait le développement et l'évolution de la confiance au sein de l'organisation, par ailleurs l'école des relations humaines s'est intéressé aux aspects informels en accordant une importance particulière à l'individu. La pensée administrative et organisationnelle moderne s'est intéressée à la confiance, et particulièrement la théorie japonaise avec ces trois principes : la confiance, la compétence et l'affection. On remarque que la confiance est l'un des principes de base pour la construction de cette théorie.

Avec le temps, le concept a pris une grande importance, cela est du à la transformation de l'économie actuelle à un mode plus ambigu et plus complexe ce qui a produit l'augmentation de la rationalité limitée et de l'information imparfaite. Face à cette situation nous voyons que certains des éléments comme : le pouvoir, l'indépendance et le contrôle perdent leurs importance pour compenser d'autre éléments tels que ; la coopération, la confiance, la participation et l'éthique... Qui contribuent non seulement à la réduction des complexités mais aussi à faciliter la création des transactions dans des situations incertaines.

¹ Teddy Jean-Baptiste, « confiance du consommateur, consommation et activités économique », thèse pour l'obtention d'un Doctorat en science économique, Université des Antilles et de la Guyane, 2002, pp 09-11.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

1.2.2: La confiance vue par la microéconomie et la macroéconomie

1- La confiance et la microéconomie :

La confiance n'a pas de place dans la théorie micro économique standard car les agents ont à leur disposition une information parfaite permettant d'agir de manière entièrement rationnelle (Homo- economicus) et sans risque.¹

2- La confiance et la macroéconomie :

Fukuyama (1995) s'intéresse aux relations existantes entre les vertus sociales et la prospérité économique, il cherche à expliquer les performances macroéconomiques de certains pays par leur niveau de confiance social. Pour lui, la confiance est : «un trait culturel » : *« l'une des leçons majeurs que l'on puisse tirer de l'étude de la vie économique c'est que la prospérité d'une nation et sa compétitivité sont conditionnées par une caractéristique culturelle omniprésente : le niveau de confiance propre à la société »*² .A travers plusieurs exemples, il montre qu'une économie en expansion est d'abord une communauté dans laquelle la confiance en surpassant les intérêts personnels conduit des individus à l'intégrer.³

À partir des travaux de Fukuyama , Knack et Keefer (1997) et La Porta et al (1997) ont montré que les pays où la « coopération horizontale » (au sein d'associations et de réseaux divers) prévaut font mieux économiquement que les pays marqués par des structures verticales du type religieux ou autoritaire parce que la confiance social y est plus élevé.

À partir d'un modèle d'équilibre général avec agents hétérogènes, Zak et Knack testent empiriquement les conséquences des différents niveaux de confiance sur la croissance économique. Sur quarante et un pays, ils suggèrent une augmentation moyenne de croissance du PIB de 1 point pour chaque augmentation de 15 points de la confiance sur la période 1970-1992.⁴

¹ Michel DERBRUYNE, la certification, substitut ou complément de la confiance dans les relations entre agents économiques, la revue des sciences de gestion (RSG), 2011/6, n° 252, p 47-57,p49.

² FUKUYAMA F. [1995], Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, The Free Press, New-York. Version française de 1997, La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique, Plon, France. ,p19.

³ Teddy Jean-Baptiste, op.cit : pp 14-15.

⁴ Eloi laurent, économie de la confiance, édition la découverte, Paris 2012, p77-78.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

1.3 : Les différentes définitions de la confiance

Malgré le large consensus des chercheurs dans les différentes sciences sociales sur l'importance de la confiance dans les relations humaines et son impact positif dans ce domaine, il n'y avait pas une définition précise de ce concept¹, parce qu'il est complexe et multidimensionnelle. Les chercheurs ont d'ailleurs proposé différentes typologies de la confiance en fonction de leur perspective de l'économie institutionnelle ou de la sociologie économique.

Avant de présenter les différentes définitions de la confiance, on voit que 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 individu ou d'un groupe que la parole, promesse, engagement écrit ou moral d'un autre individu ou groupe sera tenu* ».²

On remarque que la multiplicité des concepts et des définitions a touché non seulement les encyclopédies et les dictionnaires mais aussi les différentes visions des chercheurs dans les champs scientifiques.

L'existence d'un ensemble de définitions nous a conduit à formuler une définition de la confiance adaptée avec les hypothèses de notre travail. La définition retenue dans notre recherche est présentée par la suite.

Après notre révision de la littérature sur ce sujet, on voit qu'il ya des tendances de traitement de la confiance par les chercheurs qui peuvent être classés en cinq dimensions : les attentes individuelles, les relations interpersonnelles, les transactions économiques, la création de la coopération et la production du capital intellectuel, et les structures sociales et principes éthiques.

Pour des raisons pratiques, nous reprenons ce classement puis nous le complétons.

¹ Hosmer L., "Trust: the Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics", *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 2, 1995, p. 379-403.

² Eloi Laurent, *économie de la confiance*, édition la découverte, Paris 2012, p21.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

▪ La confiance vue sous l'angle des attentes individuelles

Cette approche se réfère principalement aux travaux de Deutsch (1958), Zand (1972). Un contexte d'incertitude, source de vulnérabilité, est essentiel à la présence de la confiance dans l'échange. Cette approche, dont la paternité revient à Deutsch, est reprise par Zand.

Dans cette analyse, la relation de confiance est stimulée par la recherche d'un résultat profitable à celui qui décide de l'engagement dans la relation de confiance. Cette approche de la relation de confiance est très critiquable : elle réduit la confiance à un calcul risqué. Selon Deutsch : « *la confiance est un choix irrationnel d'une personne face à un événement incertain pour lequel la perte attendue est supérieure au gain estimé* », par d'autre façon « *la confiance est l'action qui augmente la vulnérabilité d'un individu face à un autre individu* ».

Cependant, Zand (1972) précise l'analyse en distinguant deux dimensions : le comportement personnel et les attentes individuelles. Selon Zand : « *la confiance est basé sur un calcul, elle représente la volonté d'un individu d'augmenter sa vulnérabilité face aux actions d'un autre individu dont le comportement ne peut être contrôlé* ». Donc mettre confiance dans une personne est une décision risquée car la possibilité de perdre est supérieure au gain estimé.¹

On analysant les deux dernières définitions de la confiance on remarque que :

- La confiance s'interprète comme une décision risquée qui augmente la vulnérabilité d'un individu face à un autre individu.
- La confiance est une relation mutuelle fondée sur des intérêts réciproques à l'échange. Cette relation mutuelle est également une relation précaire qui disparaît lorsque l'intérêt économique réciproque disparaît.
- La confiance est une mécanique qui apparaît et disparaît au gré des circonstances de l'échange.

¹ BORNAREL Frederic, « la confiance comme mode de contrôle social, l'exemple des cabinets de conseil », thèse pour l'obtention d'un Doctorat en sciences de gestion, Université de Paris 12 Val de Marne, 2004, pp 60-61.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

▪ La confiance vue sous l'angle des relations interpersonnelles

Cette approche se réfère principalement aux travaux de Gambetta(1988), Meeker,Butler et Cantrell(1984) et Butler(1991). Les situations de vulnérabilité et de dépendance sont considérées comme des conditions de la confiance, en accord avec Deutsch et Zand. Selon Gambetta la confiance est : « *la probabilité qu'un individu mette en œuvre une action suffisamment bénéfique- ou au moins non nuisible- pour engager une forme de coopération avec cet individu* »¹. L'analyse n'est plus focalisée sur l'initialisation de la relation de confiance et de son corollaire : l'intérêt à investir dans une relation de confiance. Désormais, l'accent est mis sur le maintien de la relation.

Selon Meeker, la confiance est : « *une attente d'un comportement coopératif de la part de l'autre* ». ²

En étudiant les relations entre supérieurs et subordonnés, Butler & Cantrell (1984) distinguent cinq composantes de la confiance : l'intégrité, la consistance, la compétence, la loyauté et l'ouverture, selon Butler la confiance est « *une promesse implicite que l'autre ne cherchera pas à faire du mal* ». ³

On analysant les dernières définitions de la confiance on remarque que :

- Il ya une vision positive de la confiance car elle est la clé de la coopération entre les individus.
- Cette approche est susceptible de s'interpréter comme une réponse aux critiques adressées aux travaux de Deutsch et Zand. Elle conforte le raisonnement selon le quel la confiance est, dans un premier temps une décision calculée visant à atteindre un résultat et dans un deuxième temps une décision moins égoïste, plus consensuelle afin de maintenir des relations interpersonnelles de qualité.

¹ Gambetta D., éditeur (1988), *Trust : Making and Breaking Cooperative Relationship*, Oxford, Basil Blackwell.

² Meeker . B (1983) : « cooperative orientation , trust and reciprocity », *Human Relation*, Vol 37,pp 225-243.

³ BORNAREL Frederic, op.cit ; p61.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

▪ Les transactions économiques

Cette approche s'appuie sur une des critiques des hypothèses des travaux de Williamson (1975) notamment celle concernant l'opportunisme, les principaux auteurs sont : Hill (1990), Bromiley et Cummings (1992) et Bradach et Eccles (1989) et Hitt et al (2001).

Hill (1990) souligne le rôle clef de la réputation comme moyen de réduire les coûts de transactions, la réputation étant un frein aux comportements opportunistes.

Bromiley et Cummings mentionnent également que la confiance réduit les coûts de transaction, selon ces auteurs la confiance : « *c'est s'attendre à ce qu'un individu ou un groupe fasse preuve de bonne foi et se comporte conformément à ses engagements explicites ou implicites, soit honnête dans les négociations précédant ces engagements et ne tire pas un avantage excessif des autres lorsque l'occasion se présente* ». ¹

Dans le cas des alliances, les entreprises cherchent à faire des contrats avec ceux qui ont déjà étaient en contrat avec elles dans le passé, parce que l'expérience qui en résulte de la l'itérative des relations sera une cause de la génération ou la production des alliances à venir, ce qui va amener à réduire les coûts de transaction et les coûts de la recherche d'un partenaire loyal (Commons, 1970, Williamson 1975).

Hitt précise que si la confiance existe dans une entreprise cela va mener à la réduction des coûts de transaction et les coûts des contrats, car selon lui la confiance permet de réduire le contrôle des comportements individuels et collectifs.

▪ La confiance vue comme un moyen de création de la valeur grâce à l'échange basé sur la coopération et la production de capital intellectuel

Boisot, 1995 a montré l'importance de la confiance mutuelle entre les individus dans la création de connaissance dans un environnement caractérisé par l'ambiguïté et l'incertitude, lorsque le message est non significatif ou bien moral, il faut que la confiance se situe dans la qualité des relations personnelles qui lient les parties à travers les valeurs et les attentes partagées au lieu de la crédibilité virtuelle du message. La confiance facilite la communication, et crée une entrée ouverte pour les individus pour l'échange du capital

¹ BORNAREL Frederic, op.cit ; p62.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

intellectuel. Plus le niveau de confiance est élevé, plus que le désir de prendre des risques est disponible. La confiance facilite la coopération se qui développe des règles comportementales pour la coopération par le temps et donne des motivations pour l'échange social.

▪ La confiance vue comme structures sociales

Cette approche fait référence aux auteurs comme Granovetter (1985), Zuker (1986), Shapiro (1987) et Lewis & weigert (1985) et met en exergue le rôle du contexte dans l'apparition des relations de confiance.¹

Selon Zuker, la confiance est : « *une série d'attentes sociales partagées par tous ceux impliqués dans un échange* ». ²

Zuker a utilisé la confiance pour expliquer les sources institutionnelles des structures économiques des Etats- Unis entre 1840 et 1920, ce qui le permet de conclure que les estimations représentent un cadre général des comportements dans une situation donnée, et que ces estimations sont liées avec le contexte où se situ l'échange. Selon Lewis & Weigert : « *la confiance est motivée soit par un fort sentiment affectif envers l'objet (confiance émotionnelle), soit par des raisons rationnelles (confiance cognitive), soit le plus souvent par une combinaison entre les deux* ». ³

On peut résumer les différentes définitions de la confiance dans le tableau suivant :

Tableau 02 : les différentes définitions de la confiance.

Définition de la confiance en psychologie	
DEUTSCH (1958)	Attente optimiste de l'individu concernant le résultat d'un événement incertain pour lequel la perte attendue est supérieur au gain espéré.
ROTTER (1967)	L'attente d'un individu ou d'un groupe vis-à-vis du fait que l'on peut s'en remettre à la parole, la promesse verbale ou écrite d'un autre individu ou d'un autre groupe.

¹ BORNAREL Frederic, op.cit ; p63.

²Zuker L.G (1986) : « Production Of Trust :Institutional Sources economic Structure ». Research in Organisational Behavior , Vol 8, pp 53-111.

³Lewis D & Weigert A (1985), « Trust as a Social Reality» Social Forces, Vol 63, n 4, june, pp 967-985.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

REMPEL,HOLME S (1985)	Attente reliée à la probabilité qu'un individu mènera à bien le développement d'événement futurs.
GOLEMBIE,WSKI & MC CONKIE (1975)	Croyance optimiste subjective, fondée sur les perceptions et les expériences personnelles, concernant la survenance d'un événement souhaitable.
TYLER & DEGOEY (1996)	Sentiments qu'une autorité a produit un effort de bonne foi et a traité les parties concernées dans un conflit avec justice.
ROUSSEAU, STIKIN,BURT & CAMERER (1998)	Etat psychologique comprenant l'intention d'accepter une vulnérabilité fondée sur des attentes positives à propos des intentions ou du comportement d'une autre personne.
DIRKS & SKARLICKI	Etat psychologique dans lequel se trouve le salarié qui implique des attentes positives concernant le comportement et les intentions du leader à l'égard du salarié.
Définitions de la confiance en sociologie	
BARBE R (1983)	Attente optimiste d'un individu concernant la poursuite d'un ordre social établi, la tenu par autrui d'un rôle et l'accomplissement par autrui d'un devoir moral.
ZUKER (1986)	Série d'attentes sociales partagées par ceux impliqués dans un échange.
GAMBETTA (1988)	Probabilité que l'individu mette en œuvre une action suffisamment bénéfique- ou au moins non nuisible- pour engager une forme de coopération avec cet individu.
MISHRA (1996)	Volonté d'une partie d'être vulnérable à une autre partie, s'appuyant sur la croyance que cette dernière est compétente, ouverte, attentive et fiable.
MEEKER (1983)	Attente d'un comportement coopératif de la part de l'autre.
BUTLER & CANTRELL (1984)	La confiance est basée sur cinq composants : l'intégrité, la compétence, la consistance, la loyauté et l'ouverture.
COLEMAN (1984)	Relation entre deux acteurs, la confiance placée par l'un des acteurs dans le deuxième peut dépendre de l'intervention d'un troisième acteur (la présence de ce

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

	dernier pour surveiller, renforcer le contrat ou l'accord initial).
LEWIS & WEIGERT (1985)	La confiance est motivée soit par un fort sentiment affectif envers l'objet (confiance émotionnelle), soit par des raisons rationnelles (confiance cognitive) soit le plus souvent par une combinaison des deux.
LUHMAN (1988)	Choix de s'exposer à une situation où le préjudice éventuel peut être plus important que les bienfaits attendus.
ROBINSON (1996)	Attentes, suppositions et croyance concernant la probabilité que les actions futures d'un autre seront favorables ou au préjudiciables à ses propres intérêts
ZAHER , MC EVILY & PERONE	Attentes qu'on peut se fier à un acteur pour qu'il remplisse ses obligations que l'acteur se comportera de manière prévisible et, que l'acteur agira et négociera de manière équitable en cas d'opportunisme.
BLOMQVIST & STAHLÉ (2000)	Attente d'un acteur concernant la compétence, la bonne volonté et le comportement d'une autre partie.
SHOCKLY,ZALABAK ELLIS ET WINOGRAD (2000)	Volonté d'être vulnérable par rapport à une autre partie s'appuyant sur l'identification (aux buts, valeurs, normes et croyance de l'autre partie) ainsi sur la croyance que l'autre partie est compétente, ouverte, attentive et fiable.
Définitions de la confiance en économie et management	
ZAND (1972)	Volonté d'un individu d'augmenter sa vulnérabilité face aux actions d'un autre individu dont le comportement ne peut être contrôlé.
FRIDMAN (1991)	S'en remettre à la bienveillance de l'autre.
BROMILEY & CUMMINGS (1992)	S'attendre à ce qu'un individu ou un groupe fasse preuve de bonne foi et se comporte conformément à ses engagements explicites ou implicites, soit honnête dans les négociations précédant ces engagements et ne tire pas un avantage excessif des autres lorsque l'occasion se présente.
RING & VAN DE VEN	Foi dans l'intégrité morale ou la bienveillance des autres.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

(1994)	
WILLIAMSON N (1993)	Au niveau des relations interpersonnelles, Williamson (1993) distingue deux types de confiance : la confiance calculée : les relations de confiance sont des relations calculées lorsque les personnes sont dans le contexte d'une relation commerciale. La confiance personnelle : ne s'applique que dans le domaine de la sphère privée. Elle est caractérisée par l'absence de surveillance, une anticipation positive des actions et une expression discrète.
HOSMER (1995)	La confiance existe lorsqu'un individu, un groupe ou une organisation peut compter sur un devoir accepté volontairement par un autre individu, groupe ou organisation, ce devoir étant de reconnaître et de protéger les droits et les intérêts de tous ceux engagés dans un effort conjoint ou dans un échange économique.
MAYER, DAVIS & SCHOORMAN (1995)	Volonté délibérée d'être vulnérable aux actions d'une autre partie fondée sur l'espérance que celle-ci accomplira une action importante pour la partie qui accorde sa confiance, indépendamment de la capacité de cette dernière à surveiller ou contrôler l'autre partie.
MC ALLISTER (1995)	Personne qui agit volontairement en se basant sur la parole, les actions et les décisions d'une autre partie.

Synthèse établie à partir de l'article de Valérie NEVEU, « la confiance organisationnelle : définition et mesure ».

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), ainsi elle est adaptable aux différentes situations ce qui veut dire que l'échange de connaissance et sur tout qui est tacite est plus efficace lorsque la confiance mutuelle est disponible.
- 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

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

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.

- Le mandataire (agent) a le pouvoir sur le mandant (principal, trustor).
- 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 importantes pour coopérer et atteindre les objectifs.

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 ».*

1.4 : Caractéristiques et composants de la confiance.

1.4.1: caractéristiques de la confiance ¹

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

1- Le risque :

La confiance offre la possibilité de réduire le risque ou l'incertitude qui sont générés par des problèmes de temps et/ou d'information. 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.

2- 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.

¹ Ismael MAHAMOUD HOUSSEIN, 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 , p75-76.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

3- 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.

1.4.2: Composants de la confiance

Les recherches récentes sur la confiance plaident pour une vision de la confiance axée sur trois composants de la confiance:¹

1- 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.

Gurviez² (1998) et Gurviez et Korchia (2002) définissent la crédibilité de la façon suivante : « *la crédibilité est l'évaluation des capacités de l'autre partie (à la manque) à remplir les termes de l'échange en terme de performance attendue, c'est-à-dire à répondre aux attentes « techniques » du client qui résulte de l'attribution à l'autre partie d'un degré d'expertise quant à ses attentes fonctionnelles concernant la satisfaction de ses besoins* ».

2- 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.

Gurviez (1998) et Gurviez et Korchia (2002) définissent la bienveillance de la façon suivante³ : « *l'attribution à l'autre partie d'une orientation consommateur durable, concernant la prise en compte des intérêts du client, y compris avant les siens propres* ».

¹ MAYER R., DAVIS J., SCHOORMAN F., (1995), An integrative model of organizational trust, Academy of Management Review, Vol. 20, 3, 709-734

² Paul Emmanuel PICHON, thèse pour l'obtention du titre de Docteur en sciences de gestion, sous titre: « Perception et réduction du risque lors de l'achat de produits alimentaires en grande distribution : facteurs d'influence et rôle de la confiance », Université des sciences sociales de Toulouse, institut d'administration des entreprises. Ecole doctorale science de gestion, 2006, p133.

³ Paul Emmanuel PICHON, p134.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

3- 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.

Selon Mishra (1996) l'intégrité se compose de quatre éléments : la compétence (compétence), l'ouverture (openness), l'attention (concern), la fiabilité (reliability).

On compare entre la vue de Mayer et al (1995) , Mishra (1996)¹, Usoro et al (2007) parviennent à montrer que l'attention, la fiabilité et la compétence reflètent respectivement la bienveillance, l'intégrité et la crédibilité , et ajoute que l'ouverture peut être mesurée généralement par des questions sur l'ouverture des mandataires avec les autres et ainsi l'ouverture du mandant.

1.5: Typologie et niveau de confiance

1.5.1: Types de confiance

Comme le remarque Levi (1998)² : « *la confiance n'est pas une et n'a pas qu'une source : elle prend diverses formes et à différentes causes* ».

Les chercheurs ont proposé différentes typologies de la confiance en fonction de leurs perspectives de l'économie institutionnelle ou de la sociologie économique.

Selon Zuker (1986)³, 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*

¹ Mishra , A.K .1996: "Organizational responses to crisis: the centrality of trust" , in Trust in organizations: Frontiers of theory and research, sous la dir . de R.M Kramer et T.R.Tyler, sage , Thousand Oaks, CA: 261-287.

² Levi (1998), « A state of trust » in BRAITHWAITEV. Et Levi M, trust and governance , NEW YORK, Rusell Sage Foundation.

³ Zuker L.G , « production of trust" : institutional sources of economic structure, 1840-1920" , research in organization behaviours , 8, p 53-111

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

école ». Elle est exogène à la relation, c'est une donnée. Elle n'est pas échangeable. Selon Lorenz (2001)¹, 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* », perçue comme une importante ressource sociale qui facilite la coopération, elle permet une meilleure coordination des interactions.² Elle s'appuie d'avantage sur un apprentissage fait d'engagement mutuel, de signes que l'on donne à l'autre pour justifier sa confiance. Elle renvoie aux notions de dépendance et de vulnérabilité d'un individu par rapport à un autre. Cette confiance pouvait être calculée³

Sako (1991), Paik (2005) affirment cette typologie en distinguant deux niveaux de confiance interpersonnelle : « la confiance intentionnelle (goodwill) et la confiance de compétence. Le premier niveau de confiance suggère qu'un individu fait confiance à un autre parce qu'il croit que ce dernier respectera ses engagements sans faire preuve d'opportunisme. Le deuxième niveau suggère plutôt qu'un individu fait confiance à un autre parce que ce dernier détient les capacités et les compétences requises. »⁴

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

2-1 : 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* ».

¹ Lorenz. E (2001) « confiance interorganisationnelle ,intermédiaires et communautés de pratiques , Réseaux , 2001, n° 108, p 63 à 85.

² Éric Simon, « la confiance dans tous ses états », Lavoisier : revue française de gestion, 2007/6 - n° 175, pp 83-94, p 87.

³ Williamson O.E , 1993 « calculativeness, trust and economic organization” , journal of law and economics, vol 36 , p453-486.

⁴ Éric Simon, op.cit, p88.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

2-2: La confiance organisationnelle

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

2-2-1 : 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* »¹. Pour Levi et Reynand (1998) , il s'agit « *d'une confiance par laquelle les membres d'un groupe impliqué dans une action collective estiment raisonnable de s'engager* ». ² La confiance interorganisationnelle implique au moins deux organisations en tant que personne morale. Cette confiance conduit à des comportements coopératifs (par fois même entre concurrents) et à l'apprentissage collectif. Elle permet de tisser des liens sur le long terme et de bâtir un réseau connecté de relations autour duquel l'écosystème fonctionne sagement et efficacement. ³

2-2-2: La confiance intraorganisationnelle

Concerne la confiance partagée entre individus appartenant à une même organisation⁴. Elle comble les défaillances de l'autorité et autorise la coordination entre deux ou plusieurs personnes à l'intérieur d'une même organisation.

On distingue 4 types de confiance intraorganisationnelle selon la forme de l'organisation :⁵

Organisation taylorienne et la confiance impossible :

Pour Taylor, l'individu étant opportuniste, la confiance est irrationnelle. Les formes organisationnelles fondées sur les principes de l'organisation scientifique du travail sont dans

¹ 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.

² Livet P ,Reynand B , trust and Economic learning , Lazaric N et Lorenz E , sous la direction d'Edward Elgar, Londres ,1998.

³Éric Simon, op.cit, p89.

⁴ 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).

⁵ Frédéric Bonarel, la confiance comme instrument d'analyse de l'organisation, Lavoisier,2007/6,n° 175,p95-109.p102-104.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

l'incapacité de fonctionner avec des relations de confiance. Les formes organisationnelles construites sur les principes de l'O.S.T focalisent le regard sur les mécanismes de contrôle et de coordination qui visent à éviter, voir à supprimer les relations interpersonnelles.

Organisation bureaucratique et confiance irréductible

Selon Weber, les individus sont dignes de confiance, ils respectent les règles. La confiance garantit la cohérence du système, elle est irréductible.

Organisation moderne et confiance paradoxale

Dans ces formes organisationnelles, la mobilisation des relations de confiance est valorisée même si les individus ne sont pas influencés par des motivations positives ou morales. L'individu s'économise, en grande partie, les efforts de démontrer à ses collègues et supérieurs que son comportement est celui d'une personne digne de confiance, donc sa décision de faire confiance s'appuie sur un jugement rigoureux du comportement de la personne à qui il accorde sa confiance. Cette situation est propice à la présence de la confiance paradoxale.

Organisation clanique et la confiance idéale

L'attachement voir la dépendance affective de l'individu à son clan, limite les risques opportunistes, et sur tout, le conduit à faire preuve de la meilleure volonté pour surmonter les problèmes rencontrés par le groupe, ce contexte est favorable à la présence de la confiance idéale.

2-3: la confiance institutionnelle (Institutional based trust)

La confiance institutionnelle se définit comme : « *une autorité supérieure au sein de la société* »¹

« *Elle est produite grâce à la structure formelle garantissant les attributs, les intentions et les actions d'un individu ou d'une organisation* »². « Elle repose sur un principe de délégation à une autorité supérieure qui garantit les individus contre les risques d'aléa moral et de sélection adverse auxquels ils s'exposent lorsqu'ils sont amenés à s'engager dans

¹ 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.

² Zuker, 1986, p63

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

des situations pour lesquelles ils sont en situation d'asymétrie de l'information »¹. « Elle se fonde sur une structure sociale formelle indépendamment d'une relation d'échange ou d'une expérience antérieure. Il ne s'agit pas uniquement de faire confiance à un individu ou à une organisation mais à un contexte dans lequel s'inscrit la relation ».²

« Zuker (1986) explique le caractère institutionnel en insistant sur deux caractéristiques : l'intersubjectivité et l'objectivité. Cette confiance est intersubjective car, bien que développée localement, elle est indépendante des individus et d'une situation donnée. Cette indépendance à la fois des personnes et du contexte spécifique de leur action, lui garantit son objectivité. La construction de la confiance institutionnelle s'apparente d'avantage à un contrat social dans lequel chacun accepte d'abandonner une partie de sa liberté pour fixer des règles de jeu et accepte de déléguer l'autorité et les moyens de coercition à une tierce partie comme l'Etat.... »³

Le tableau suivant offre une synthèse non exhaustive de quelques types de confiance :

Tableau 03: Les principales typologies de la confiance relevée par les chercheurs.

Auteurs	Types	Description
Zuker (1986)	Intuitu personnae	Relative à un individu en fonction de ses caractéristiques d'appartenance (famille, ethnie...).
	Relationnelle	Relative aux échanges passés et repose sur le principe du don/contre don.
	Institutionnelle	Attachée à une autorité supérieure qui garantit les attributs d'une personne ou une organisation.
Shapiro et al (1992)	Basé sur la dissuasion	Situation où les coûts encourus par l'opportunisme sont supérieure aux bénéfices

¹Mangematin V , p17

²Eric SIMON , op.cit : p 89.

³Eric SIMON : op.cit : p 89.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

		à en tirer.
	Basé sur les connaissances	Contextes relationnels forts où les partenaires se connaissent tellement que toute action est prévisible.
	Basé sur l'identification	Confiance accordée en fonction du groupe d'appartenance (ethnie, race, groupe...)
Williamson (1993)	Calculée	Rattachée à un calcul coûts/bénéfices, soit un risque calculé, un moyen de baisser les coûts de transaction.
	Interpersonnelle	Relations entre personnes ayant des liens forts tels l'amour et l'amitié.
	Institutionnelle	Liée aux moyens de coercition et sanctions dissuasifs de toute action opportuniste.
Zaher et al (1998)	Interpersonnelle	Confiance de personne entre les acteurs organisationnels.
	interorganisationnelle	Confiance entre deux organisations partenaires.

Source :Dorra Skander, Lise Préfontaine : effets de l'évolution des mécanismes de contrôle et de la confiance sur la dynamique collaborative dans le cadre des partenariats public – privé, Montréal, Canada, p06.

1.5.2: Niveaux de confiance

De manière très générale, on peut définir la confiance comme le sentiment de sécurité réprouvé par celui qui croit en quelqu'un ou en quelque chose. Ce sentiment varie de faible à fort¹.

Ainsi un individu aura une confiance faible (la défiance, la méfiance), moyenne (la confiance) et forte (la foi).

2-1 : La défiance

Selon Servet (1994)¹, la défiance : « *c'est le fait de ne pas se fier en craignant d'être trompée* ». Si cette défiance est totale, la coopération ne peut émerger entre individus.²

¹Reynaud B (1998), « les conditions de la confiance, réflexions à partir du rapport salarial », revue économique, 49, Novembre 1998, p 1455-1472.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

2-2: La méfiance

La méfiance est le fait de ne pas se fier (Servet, 1994). Le défiant craint d'être trompé, le méfiant croit qu'il sera trompé³. Au niveau des actions à envisager ou des décisions à prendre, la méfiance peut, d'une part conduire à l'inaction, mais de l'autre coté elle peut aussi bien être à l'origine d'action positive visant à remédier à des problèmes posés. « La méfiance génère indubitablement des coûts de transaction, elle conduit généralement à des situations de non coopération qui peuvent affecter les relations sociales, voire commerciales. La méfiance peut être justifiée dans une société où la plupart des personnes ne sont pas digne de confiance, dans ce cas, elle protège un acteur des pertes d'un risque de coopération ».⁴

2-3: La confiance

La confiance est plus sûre que la simple croyance mais n'atteint pas l'assurance de la foi⁵. Dans un groupe ou dans une société où les personnes sont plutôt digne de confiance, la confiance génère des relations de coopération mutuellement bénéfiques et des actions de complémentarité.

2-4: La foi

On peut la qualifier comme une confiance aveugle accordée à une personne aux autres.

¹ Servet J.M(1994) « parole données : le lien de confiance », la revue du MAUSS ,4, deuxième trimestre, p 37-56.

² Mayoukou.C , (2005) : les logiques de confiance à l'œuvre dans l'intermédiation de proximité, CARE- Université de Rouen.

³ ELOI Laurent , économie de la confiance , édition la Découverte , Paris 2012 , p 24

⁴ Guy SCHULLER, économie et confiance « la confiance : un facteur indispensable, mais complexe » , p14

⁵ Servet(1999),p49

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Figure 01 : Niveaux de confiance

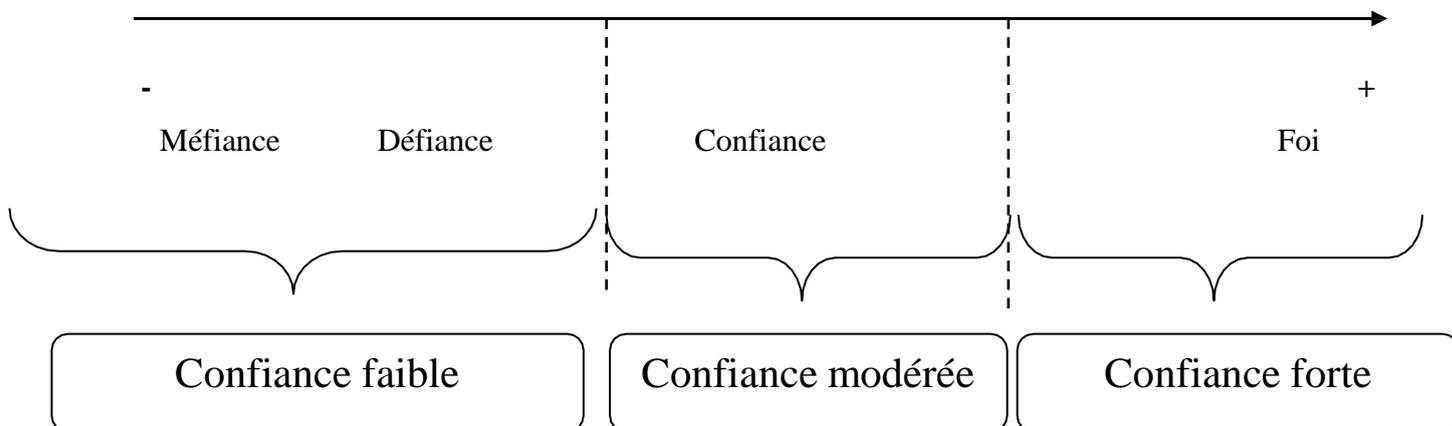


Schéma 01 : niveaux de confiance (schéma établi par l'étudiante à partir des travaux de Servet (1994) et Reynaud (1998)).

Section 2 : Les acceptations de la coordination

Nous commencerons cette section par proposer une définition générale de la coordination, après nous identifions les mécanismes à la base des modes de coordination entre les agents économiques. Dans cette optique la littérature permet de dégager des éléments explicatifs dont nous allons exposer les principales lignes. Les théories du contrat ont permis de renouveler la réflexion sur la théorie économique. Elles apportent des éclairages sur les mécanismes qui président la régulation des relations entre les agents économiques. Elles soulignent aussi la nécessité des contrats comme instrument de coordination qui permettent d'éviter l'opportunisme, conséquence logique de la rationalité et l'individualisme des agents. En effet, les apports de ces théories permettent de comprendre comment le comportement de l'acteur structure, en partie, l'organisation du système économique. Les outils proposés permettent de développer l'analyse des mécanismes de coordination.

2-1 : Définition de la coordination

Au regard de son étymologie, coordonner c'est mettre en ordre, « disposer », « ordonner », « arranger », « organiser », donc la coordination c'est l'action de coordonner, d'ordonner, d'agencer les parties d'un ensemble en vue d'un objectif particulier.¹

¹ <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Coordination.htm> (vu le 17/10/2013).

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Selon Neuville (1996) , coordonner c'est agencer des parties d'un tout suivant un plan logique, pour une fin déterminée. La coordination c'est un « ordre collectif rationnel ».

Selon le dictionnaire Larousse : coordination : action de coordonner : harmonisation d'activités diverses dans un souci d'efficacité.¹

2-2: La distinction entre la coordination et la coopération

Coopérer, c'est travailler ensemble, conjointement. Les synonymes généralement proposés sont « collaboration », « concours », « contribution ». La coopération c'est de « l'action collective finalisée ».

Ces deux visions du collectif (coopération- coordination) s'opposent ainsi sur trois dimensions fondamentales :

- La coordination se situe sur le plan de la prescription (le « dire »), et la coopération sur celui de l'action (« agir »).
- La coordination définit un ordre, une structure statique, et la coopération un processus, une dynamique.
- La coordination maximise, elle calcule un one best way , alors que la coopération est une construction empirique orienté.²

2-3: La coordination selon les différentes théories économiques.

Dans les paragraphes qui suivent nous exposons les différentes théories de la coordination, au moins trois écoles participent à ce débat. La Nouvelle Economie Institutionnelle et particulièrement l'analyse d'O.WILLIAMSON, l'économie des conventions et l'apport de la sociologie économique.

La minimisation des coûts de transaction est un principe fondamental dans l'explication des modes de coordination selon la Nouvelle Economie Institutionnelle. Cette approche adopte une vision limitée de la coordination en la réduisant à des calculs de coût.

¹ <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/coordination/19067> (vu le 18/10/2013).

² Stéphanie DAMERON , Structure de la coopération au sein d'équipe projet, 12 ème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Université Paris IX Dauphine , p 04.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

▪ La théorie de la firme et l'analyse de Williamson

Parmi les contributions de la NEI se trouve la théorie de la firme avec l'analyse de O.WILLIAMSON « *qui a repris , approfondie et adapté cette économie des transactions, en poursuivant deux buts : d'une part , rendre opérationnel le concept de coût de transaction(en fonction de ces divers types de coûts , et des caractéristiques de la transaction, spécificité des actifs, incertitude, fréquence), et d'autre part, analyser la répartition des transactions entre le marché et la hiérarchie selon les éléments comportementaux (rationalité limitée et opportunisme) »*.¹

C'est une utilisation moderne du concept réduit des coûts de transaction, qui est attribué à R.Coase. Les travaux de ce dernier reposent sur une dichotomie entre hiérarchie et firme dans la mesure où il considère que l'essence de la coordination par la firme se situe dans l'exercice du pouvoir. Il a écrit en 1937 l'article fondateur « The Nature of the Firm », où il utilise l'expression de « cost of using the price mechanism » (coût d'utilisation du mécanisme des prix), et « marketing costs » traduit par (les coûts de transaction du marché). Il y met en évidence que pour aller sur le marché, il faut consentir des coûts (coûts de transaction) et que la relation entre les firmes est basée sur des contrats à long terme.

« *Williamson s'est attelé a cette tache dès 1963, mais c'est en 1975, avec « Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications » que Williamson à traiter des coûts de transaction »*². Il souligne que ces coûts sont liés au degré de complexité et d'incertitude de l'environnement ainsi qu'à certains facteurs humains, en particulier « la rationalité limitée » et « l'opportunisme »³. Il montre que la diminution des coûts de transaction est le problème central de l'organisation économique.

a- Les hypothèses

L'économie des coûts de transaction repose sur trois hypothèses : la rationalité limitée, le degré de spécificité des actifs et l'opportunisme.

¹ Olivier LAVASTRE, *Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson* : Retour sur les fondements, p 02.

² Olivier LAVASTRE, p 02.

³ Tony Alberto, Pascal Combemale, « comprendre l'entreprise : théorie, gestion, relations sociales », édition Armand Colin, 4^{ème} édition, 2006, p07.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

❖ La rationalité limitée

Sous le postulat de la rationalité limitée, les acteurs économiques sont dotés de capacités cognitives limitées où le comportement est « *intentionnellement rationnel, mais seulement de façon limitée* »¹, et ces acteurs ne disposent que d'une information imparfaite. Une des conséquences importantes de la rationalité limitée est l'incomplétude des contrats². « *En effet, de par leur capacités limitées, les agents économiques ne peuvent pas prévoir à l'avance toutes les éventualités et les obligations possibles lors de l'élaboration des contrats. En conséquence, ces derniers ne peuvent être qu'incomplets* ». ³

❖ La spécificité des actifs

Le premier auteur à avoir mis en évidence la notion de spécificité des actifs est Alfred Marshall. Mais la contractualisation et ses implications organisationnelles sont passés inaperçus. « *La spécificité des actifs fait référence à des investissements durables effectués pour une transaction particulière* ». Et ces investissements ne sont pas redéployables sur une autre transaction, « *Des actifs spécialisés ne peuvent pas être redéployés sans perte de valeur productive en cas d'interruption ou d'achèvement prématuré des contrats* »⁴.

Williamson définit ces investissements spécifiques comme des freins à l'établissement de nouvelles relations. Un actif est spécifique lorsque sa valeur dans des utilisations alternatives est plus faible que dans son utilisation présente.

❖ L'opportunisme

Une autre hypothèse fondamentale et concept central dans les travaux de Williamson : « l'opportunisme », « concept clé de l'approche néo – institutionnelle ».

Selon Williamson (1985), l'opportunisme peut être défini comme « *la recherche de l'intérêt personnel avec ruse. Ceci inclut, sans être exhaustif, les formes les plus flagrantes telles que le mensonge, le vol et la tromperie (...). Plus généralement, l'opportunisme se*

¹ Simon, H.A (1961), Administrative behavior, 2nd, Edition MC Milan, New York.

² Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, Les nouvelles théories de l'entreprise 1995, Le Livre de poche.

³ Chouk Inès, Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009, p 29. sur : http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&ad=0#v=onepage&q&f=false

⁴ Olivier LAVASTRE, p07

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

réfère à la divulgation d'une information tronquée ou déformée, à tout effort calculée pour induire en erreur, désinformer, déguiser, obscurcir, autrement dit rendre confus »¹.

« L'opportunisme apparaît comme un penchant naturel qui pousse les agents économiques à rechercher en priorité leur propre intérêt, quitte à tricher ou à trahir leur parole ».²

Williamson distingue l'opportunisme *ex-ante* qui traduit une volonté délibérée de tromper son partenaire et l'opportunisme *ex-post*, qui peut se limiter à profiter des espaces flous laissés par le contrat.³

A travers les hypothèses portant sur la nature des ressources engagés et le comportement des acteurs (le degré de spécificité des actifs, l'opportunisme et la rationalité limitée), la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) cherche à trouver la structure de gouvernance la plus efficace, celle qui permet d'économiser sur les coûts de transaction.

b- Les critiques

L'économie des coûts de transaction connaît bien sur des critiques, nombreuses, mais elles sont surtout centrées sur quelques points :

- En se focalisant sur les seuls coûts de transaction, cette approche place la firme dans une seule logique d'économie d'échange et non de production.
- Cette théorie ne prend pas en considération le rôle de l'apprentissage et la technologie comme facteurs explicatifs de l'intégration de la firme.
- L'opportunisme existe à l'extérieur et à l'intérieur de la firme ce qui aura des conséquences organisationnelles.

¹ Williamson, O., *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, relational contracting*. New York, The Free Press, 1985.

² François Fulconis et Gilles Paché, *le management stratégique des réseaux inter – organisationnels à l'épreuve des comportements opportunistes : élaboration d'un cadre d'analyse*, (La RSG) | *La Revue des Sciences de Gestion*, 2008/2 - n° 230, pages 35 à 43, p 36.

³ PESQUEUX, Y: *Gouvernance et « moment libéral »*, p14.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

- La principale critique concerne le problème de mesure. Comment rendre mesurable les coûts de transaction ? Williamson reconnaît lui-même les carences de l'économie des coûts de transaction à propos de la mesure. Les trois principales dimensions pour décrire les transactions sont la fréquence, l'incertitude et la spécificité des actifs. Aucune d'entre elles n'est aisée à mesurer, bien que des recherches empiriques aient trouvé des mesures grossières ou des variables relais pour chacune.

- la coordination dans la théorie de l'agence

L'application de la théorie de l'agence à l'analyse de la firme est marquée par l'article fondateur de Michael Jensen et William Meckling¹. Cette théorie fait apparaître la firme comme « nœuds de contrat » entre les acteurs. « *La firme est un système contractuel spécifique qui n'est pas fondamentalement différent d'un marché, elle est un « marché privé »* »².

Ce contrat permet de résoudre les problèmes liés aux asymétries informationnelles aux quelles les agents sont confrontés lorsqu'ils coopèrent, par exemple, dans les relations dirigeants- actionnaires, alors que les actionnaires cherchent à maximiser la valeur de la firme, le dirigeant, lui, va chercher à accroître son profit personnel. L'asymétrie d'information provient du fait que le dirigeant dispose généralement de plus d'informations que les actionnaires.

La théorie d'agence cherche à expliquer la relation d'agence entre deux personnes : l'Agent et le Principal. La situation de l'un dépend d'une action de l'autre dans la mesure où le Principal engage l'Agent pour exécuter, en son nom, une tâche spécialisée. D'une façon générale, la relation d'agence, que l'on nomme parfois « relation Principal-Agent », où l'Agent est l'entité qui agit et qui prend les décisions et le Principal est l'entité affectée par les actions de l'Agent. La relation d'agence apparaît aussi comme le considère P.GOMEZ³, comme un accord, un contrat, portant sur la délégation partielle du droit de propriété. Le propriétaire (Principal) confie à un tiers (Agent) l'usage d'un bien afin d'en prendre soin pour une période fixée à l'avance. C'est le cas par exemple lorsqu'un chef d'entreprise confie une

¹ Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, les théories de la firme entre « contrats » et « compétences », revue critique des développements contemporains, Université Paris 13, p09.

² Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, p09.

³ GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

machine à un ouvrier. Dans cette relation, se manifeste un tel comportement opportuniste qui concerne l'information qui est à la fois imparfaite et asymétrique.

Les relations d'agence qui correspondent à ces accords entre le Principal et l'Agent ont des coûts appelés « coûts d'agence » qui se présentent comme suit :

- Les coûts de surveillance par le Principal lorsqu'il s'assure que l'Agent agisse dans son intérêt et qu'il exécute la politique dont il est chargé.
- Les coûts de dédommagements engagés par l'Agent pour garantir à son Principal l'exécution prévue de ses obligations.
- Les coûts résiduels qui sont des coûts d'opportunités et qui correspondent aux pertes subies par le Principal ou l'Agent en cas de divergence d'intérêt.

▪ Théorie des jeux et la relation de coordination

En nous inspirant des travaux de Lewis (1969) et Kreps (1990), nous montrons l'existence de plusieurs situations et plusieurs formes de jeux lorsque deux individus se rencontrent. Notre objectif n'est pas d'examiner toutes les situations possibles mais de montrer la justification des contrats dans l'émergence de comportements coopératifs.

Kreps (1990) nous propose une situation d'interaction formalisée par le tableau suivant :

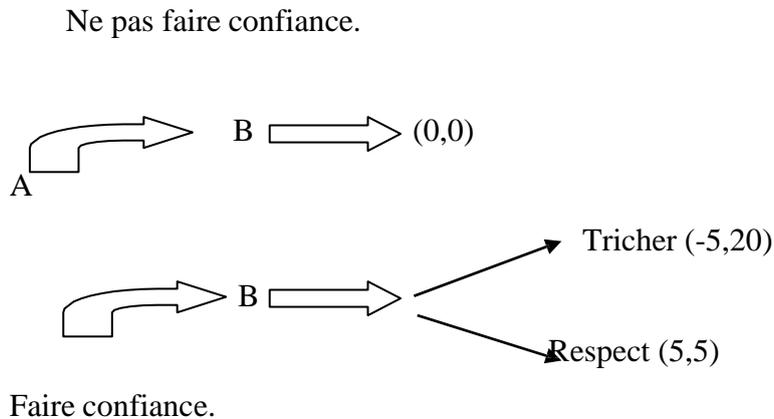
Tableau 04 : Jeu de confiance chez Kreps.

		Joueur B	
		Tricher	Honorer
Joueur A	Faire confiance	-5,20	5,5
	Ne pas faire confiance	0,0	0,0

On peut schématiser le tableau dans la figure suivante :

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Figure 02 : jeu de confiance chez Kreps



Source : adapter à l'analyse de Kreps (1990).

Cette situation correspond à une relation d'interaction entre deux agents A et B. Le joueur A joue en premier. Il a le choix entre « ne pas faire confiance », ce qui signifie qu'il se refuse d'entrer en interaction avec B, ou bien « faire confiance » et entrer en relation avec lui. Si A et B n'interagissent pas, on se trouve dans la branche du haut du schéma (0,0), l'utilité de A = 0 et celle de B = 0, elle correspond à « l'état de nature », état qui prévaut avant que les hommes inventent la coopération.

Dans la situation où A décide de coopérer, c'est alors au tour de B de réagir par rapport à ce choix. B peut honorer la confiance que A a placée en lui, cela conduit à la situation décrite par (5,5), ce résultat est nettement meilleur que celui de la situation précédente. Autrement dit, la coopération entre le joueur A et B donne une satisfaction pour les partenaires et crée un état social plus satisfaisant pour tous. Mais, malheureusement, il existe un cas où B peut utiliser un comportement opportuniste et tricher afin d'accaparer à lui seul tout le gain de cette relation. Toutefois, B procure une utilité de 20 (sans fournir aucun effort) nettement supérieure à celle que lui aurait procurée une coopération basée sur le respect de la confiance que lui a placée A. De son côté, A perd dans cette relation tout ce qu'il avait investi.

Kreps suppose que les agents A et B sont parfaitement rationnels et cherchent surtout à maximiser leur satisfaction. A sait bien que s'il fait confiance à B, ce dernier, tout en étant rationnel, va chercher à maximiser son profit et essayer de tricher afin d'avoir une utilité 20 au lieu de 5. Par contre, s'il refuse de lui faire confiance et d'entrer en coopération avec lui, il va procurer un gain 0. Autrement dit, la coopération est la meilleure solution pour A. Le problème qui se pose c'est que A n'entrera dans cette relation que s'il a suffisamment

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

confiance en B. Kreps nomme d'ailleurs ce jeu « le jeu de confiance ». Pour dépasser cette situation, les économistes proposent l'introduction d'un tiers extérieur afin de garantir une certaine confiance mutuelle. Parmi les solutions, on trouve le contrat et le serment (la promesse). Dans le cas du contrat, on est en effet dans une situation où les deux protagonistes peuvent passer ex ante un contrat puisque chacun préfère ex ante la situation (5,5), au statu (0,0). Notons que cette solution repose sur l'existence d'un tiers, à savoir l'appareil judiciaire, qui contrôle l'application du contrat et sanctionne les contrevenants. Par ailleurs, l'utilisation du contrat donne lieu à des coûts qui rendent cette solution impraticable, et le serment est une mesure qui est subordonnée à la condition que les parties appartiennent à la même communauté juridique et religieuse.

Une autre solution qui permet de sortir de l'impasse (0,0) est l'existence des relations sociales (création d'un espace social) non marchandes qui permettent la production de la confiance.

Kreps a introduit le concept de répétition de l'interaction, en passant d'un jeu à un seul coup à un jeu répété. L'auteur suppose que l'interaction a une durée de quatre coups. Si A fait confiance à B et que B trahit la confiance de A, ce dernier peut décider de ne plus jamais interagir avec lui, ce qui est loin d'être profitable pour B dans la mesure où une coopération équitable peut lui donner une utilité de 20 (5x4), tandis que s'il trahit A, il n'obtient que 5.¹ Ce mécanisme de punition permet de dissuader le comportement opportuniste dans la relation de coopération.

La théorie des jeux a montré qu'en plus de la durée de la relation de coopération, la réputation serait une solution face aux problèmes de confiance. Kreps, dans l'exemple des deux agents A et B, définit la réputation comme suit : « que tous les A_i sont capables d'observer les actions passés de B ». Dans ce même contexte, si B n'honore pas ses engagements, les A_i futurs refusent d'interagir avec lui. C'est une forme de sanction pour dissuader l'opportunisme dans une relation de coopération.

Nous tentons ici un rapprochement entre deux approches celle des logiques d'action et celle des modes de coordination. C'est pourquoi on s'intéresse à la théorie des conventions qui propose un programme consistant à mettre au point un cadre analytique impliquant à la

¹ André Orléan, La théorie économique de la confiance et ses limites, paru dans les cahiers de Socio Economie, « la confiance en question » sous la direction de R.Laufer et M.Orillard, coll, « logique sociale », Paris, L'Harmattan, pp3-7.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

fois le poids des structures sur le comportement individuel et l'influence des individus sur les structures économiques et sociales.

▪ La relation de coordination et la théorie des conventions

Convention, concept forgé par le philosophe David Kellog Lewis et repris par l'économiste T.C Schelling¹.

Pour A.Orléan (1989)² : « *la convention désigne l'organisation sociale au travers de laquelle la communauté se dote d'une référence commune, produit d'une représentation collective extériorisée qui fonde les anticipations individuelles* ».

Selon P.Y Gomez (1994)³ : « *une convention est une structure de coordination des comportements offrant une procédure de résolution récurrente de problèmes en délivrant une information plus ou moins complexe sur les comportements mimétiques de telle manière que l'interprétation de cette information par les adopteurs ne remettent pas en cause la procédure collective* ».

On peut dire, que les conventions apparaissent dans des situations d'incertitude, et qu'elles sont un ensemble de repères socialement construits.⁴

La théorie des conventions rejette l'hypothèse de rationalité parfaite au profit de l'hypothèse de rationalité limitée. Elle a introduit le savoir collectif, les normes, les conventions dans un espace social, ce qui permet d'élaborer un nouveau cadre théorique des modes de coordination et qui ne limite pas son analyse aux seuls modes de coordination de l'action collective que sont le marché et la firme.

« Néanmoins, les conventions ne sont pas construites par un calcul. Un individu qui est partie prenante à une convention se conforme à cette régularité parce qu'il a intérêt à se conformer à ce que certains autres font et parce qu'il croit justement que les autres feront ce qu'ils ont à faire. Il agit comme cela parce qu'il attend des autres, qu'ils agissent de la même façon. Se conformer à une convention devient nécessairement avantageux pour l'individu voire économiquement intéressant car elles réduisent, de fait, les coûts de transaction. Elles coordonnent les comportements des acteurs dans un espace normé tout en leur laissant leur

¹Jean-Luc ZECRI, élaboration budgétaire et théorie des conventions, p03.

²Orléan A. (1989) "Pour une approche cognitive des conventions", *Revue Economique*, n° 2, mars 1989, p. 265.

³ Gomez P.Y. (1994) *Qualité et théorie des conventions*, Paris, Economica, 1994, pp. 108-113.

⁴Marc Amblard, *Conventions et management*, édition deboeck , 1 er édition , 2003, p90.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

liberté de choix et ne signifient nullement une nécessité comportementale, une règle ou une contrainte pour les individus. »¹

Les conventions se caractérisent comme des modes de coordination qui permettent à des individus de résoudre des situations indécidables de certains choix. Pour Gomez (1994)², la décision d'un agent économique est liée avec les décisions des autres acteurs. Il ne se réfère pas à des lois économiques générales, mais à un savoir acquis par expérience, construit et amendé dans les relations sociales dont il est coutumier. Ce savoir partagé, forme une convention, c'est-à-dire une structure de représentation des comportements communs à tous les acteurs d'un même jeu économique.

Quelques auteurs, constatent que les conventions se cristallisent dans des institutions. En effet, Storper (1995)³ précise « *les institutions représentent la forme la plus visible de convention, incarnant la mémoire des premières étapes des processus d'interaction qui se sont cristallisés, et qu'elles transmettent aux situations et aux acteurs confrontés aux mêmes structure d'action* »

« Une convention n'est pas un contrat. Dans un contrat, l'accord entre les futurs échangistes sur les clauses est impératif, dans les conventions cet accord n'existe pas. Toute fois, au sein des conventions, cet accord sera tacite dès l'adhésion des acteurs aux comportements convenus. De plus, une convention n'est pas un marché. Ce ne sont pas des calculs matérialisés par des processus d'offre et de demande qui la construit, dans un espace où l'information est supposé parfaite. Par contre, comme le marché, les conventions permettent de résoudre des problèmes de court terme qui se posent aux acteurs ».⁴

¹ Jean-Luc ZECRI, op.cit ; p 05.

² GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

³ STOPPER M., (1995), « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances hors marché et développement économiques », in Rallet, Torre, Economie industrielle et économie spatiale, pp. 110-127.p116.

⁴ Jean-Luc ZECRI, op.cit , p05.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Il nous semble intéressant, pour mieux comprendre la complexité de la relation entre les acteurs qui se base essentiellement sur une coordination hors marché, de prendre appui sur les travaux de la Sociologie Economique dont la théorie des réseaux fait partie.

- La coordination et la théorie des réseaux

Granoveter (1985), précise que le comportement des individus et les institutions économiques sont déterminés et contraints par les relations sociales en vigueur et encastrés au sein des réseaux¹. A ce niveau d'analyse comment peut-on définir le réseau ? Et comment il permet la coordination entre les agents économiques ?

Avant de définir le concept du « réseau », il est important de savoir qu'il ya de nombreuses recherches et études qui ont été faite sur le réseau² afin de comprendre les différentes dimensions de ce concept et le mode de fonctionnement de ce type de structure. Ces recherches sur le réseau ont donné lieu à une relecture de certains thèmes tels que l'évolution des organisations et la coordination au sein de la firme³.

Selon Grabher (1993)⁴, le réseau est défini comme : « *une forme de relation interorganisationnelle à travers laquelle une nouvelle information est générée* ».

Le développement du concept de réseau a connait trois phases : l'approche de l'économie standard qui ne reconnait pas cette forme d'organisation des relations jusque dans les années 70, l'économie néo-institutionnelle qui propose une explication où le réseau se situe entre marché et hiérarchie (jusque dans les années 80), et enfin, les réseaux sont reconnus comme une forme propre d'organisation des relations, différente du marché et de la hiérarchie, coordonnée par la confiance (nous traiterons ce dernier point dans la section suivante).

¹ GRANOVETTER M., (1985), «Economic action and social structure: the problem of embeddedness », American Journal of Sociology, vol. 91, n° 3, pp. 481-510.

² NOHRIA N., GARCIA-PONT C., (1991), « Global strategic linkages and industry structure », Strategic Management Journal, vol.12, pp.105-124.

³ JOSSERANE E , l'intégration des unités périphériques dans l'entreprise en réseau,1998.

⁴ GRABHER G., (1993), «The embedded firm », on the socioeconomics of industrial networks, Grabher édition, London, New York.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

La théorie standard a considéré la firme comme une « boîte noire » matérialisant une fonction de production et ayant un rôle d'offreur ou de demandeur sur les marchés, l'équilibre de ces marchés se déterminant par le prix¹. L'entreprise est bien informée, elle est un acteur rationnel qui cherche la maximisation du profit. Selon cette théorie, l'acteur est égoïste et poursuit un but personnel et intervient dans son propre intérêt, il n'ya donc pas de coopération possible en conséquence les réseaux ne peuvent pas exister au sein du paradigme standard. Ensuite, le réseau a été considéré comme une forme transitoire, instable et vouée à évoluer vers une des formes stables que sont le marché et la hiérarchie (Williamson, 1975). En management stratégique, Thorelli(1986) introduit le concept du réseau stratégique qu'il définit comme « *deux organisations impliquées dans des relations à long terme ...qui du fait de l'intensité de leur interaction, constituent un sous ensemble d'un marché* ». Dans ce cadre, le réseau est présenté comme un système politique (au sens de gouvernance, de mode de coordination et de contrôle des relations) situé entre le marché et la hiérarchie. Ce réseau stratégique est une organisation, entité de coordination, possédant des frontières clairement identifiées et permettant aux partenaires d'atteindre leurs objectifs.

Le réseau est une forme de coordination hybride (Powell, 1987). Le choix alternatif, marché ou hiérarchie, se fait par comparaison des coûts de transaction et des coûts d'organisation.²

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. On constate que, l'introduction des apports des sciences sociales dans l'analyse économique est devenue un impératif au fur et à mesure que l'on s'approche des dimensions concrètes des comportements et des activités économiques³.

¹ GEINDRE Sébastien , confiance et pratiques de réseau , Université Pierre Mendés France , p03.

² GEINDRE Sébastien , p03-04.

³ ZAOUAL H., (2005), La socioéconomie de la proximité, Harmattan, Paris, Collection Economie Plurielle.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Section 03 : La relation entre la coordination et la confiance

3.1 : La confiance et l'apport de Williamson

Williamson est connu pour son rejet de la confiance. Dans la théorie des coûts de transaction, la confiance n'est pas un concept pertinent. Il propose comme substitut plus pertinent l'opportunisme. Il réduisait la définition de la confiance à la notion d'intérêt individuel en se basant sur une acceptation classique de la confiance en économie : *faire confiance, c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme.*¹ Dès lors que l'on suppose que les agents économiques soient mus par la quête de leurs intérêts individuels, la confiance est inutile pour Williamson. Il propose le concept de « calculabilité » comme mécanisme régissant les échanges marchands. Principal facteur explicatif du comportement des acteurs économiques, le calcul d'intérêt est l'élément central qui fonde l'analyse de l'auteur. Il affirme « *Calculativeness is the general condition that I associate with the economic approach and with the progressive extension of economics into related social sciences* »². Donc comme tout acte économique obéit à une logique calculatoire, la confiance est inutile. Pour Williamson, les relations économiques sont régies par un calcul. Cela n'autorise pas l'émergence de la confiance entre les agents économiques.

Williamson (1993) reconnaît toutefois, qu'au niveau interpersonnel, la confiance peut s'écarter d'un comportement calculatoire, principalement dans le cadre des relations étroites entre les individus tels que l'amitié et l'amour. L'imbrication sociale serait alors si forte que les comportements ne pourraient s'expliquer par un raisonnement calculateur. Il reconnaît également que la présence d'éléments culturels, ethniques ou religieux pourrait conduire à diminuer significativement la portée des comportements calculateurs.

3.2: La confiance et la théorie de l'agence

Dans le cadre de la théorie d'agence, le principal est exposé à un risque engendré par la situation de dépendance à l'agent. Pour contrôler l'agent et se prémunir contre tout comportement opportuniste de sa part, le principal doit engager des coûts de surveillance. Toutefois, **si la relation entre le principal et l'agent est basée sur la confiance, le principal**

¹ MANGEMATIN .V, « La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », Université Pierre Mendès France, p02-03.

² Williamson .O , « Calculativeness, Trust and Economic Organization », journal of Law and Economics, vol 36, avril, 1993, pp 453-486.p456.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

n'aura pas à supporter des frais pour contrôler les actions de l'agent. C'est en ce sens, que la confiance dans le cadre de la théorie de l'agence peut se présenter comme un substitut au contrôle. En effet, si la confiance est de mise, le besoin de contrôle est moins prégnant. ¹

3.3: La confiance et la théorie des conventions

Plusieurs études ont montré que la complexité de la convention varie en fonction de la régularité de la relation et l'existence de la fidélité entre les parties. Cette fidélité renforce la qualité des interactions et la construction des conventions de qualité qui permettent le renforcement de la confiance et l'intensification de la réputation du partenaire. Ces normes représentent pour le partenaire un gage de confiance qui participe à l'élaboration et le partage d'un langage et un savoir commun dans une action collective.²

3.4: La confiance et la théorie des réseaux

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.³

¹ Chouk Inès , Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009 p 32-33, sur : http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&ad=0#v=onepage&q&f=false

² GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.

³ Sébastien GEINDRE , confiance et pratiques de réseau , Université Pierre Mendés France , p05-06.

Chapitre 01 : Généralités sur la confiance et la coordination

Conclusion

En guise de conclusion, ce chapitre aura permis de clarifier quelque peu la controverse qui entoure la notion de confiance et ses multiples dimensions. Le survol des typologies de la confiance les plus reconnues aura permis de dresser une vue d'ensemble tout en discernant les divers angles d'analyse.

Même si l'absence d'une définition commune de la confiance, le fait de voir un nombre croissant d'économistes s'intéresser à cette dimension fondamentale des relations entre les êtres humains (sortant ainsi l'homo - economicus de sa définition trop restrictive) est en soi une contrition prometteuse.

La relation de coordination caractérise les formes sociales et structure l'organisation du système économique.

Arrow (1974) précise que la confiance est une institution invisible, c'est-à-dire, elle facilite les échanges entre les individus. Donc, comment peut-on définir les institutions ? C'est ce que nous allons présenter dans le chapitre suivant.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel



Chapitre II : Institution et cadre institutionnel

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Introduction :

Les interactions quotidiennes entre individus, que se soit dans le milieu familial, dans les relations sociales externes ou dans les affaires sont encadrées par des codes de conduite, des conventions, des lois... appelés « institutions » qui permettent la structuration des incitations qui agissent sur le comportement. Ainsi, les individus qui s'organisent dans un environnement institutionnel donné sont considérés comme moteur du changement institutionnel.

L'objectif de ce chapitre, premièrement, est de présenter les différents courants institutionnalistes, commençant par l'institutionnalisme américain et arrivant à la Nouvelle Economie Institutionnelle. Ces courants de pensée économique se proposent d'ouvrir « la boîte noire » en incluant les institutions pour expliquer le comportement humain. Après, nous nous intéressons à l'environnement institutionnel et le rôle des organisations dans le changement institutionnel. Et en fin, nous abordons les nouvelles théories institutionnelles qui proposent d'analyser le rôle joué par les institutions dans la coordination économique.

Ce chapitre se décompose en trois sections : dans la première, nous étudions les différents courants institutionnels et les différentes dimensions étudiées par certains auteurs. La deuxième section, propose d'analyser le cadre institutionnel et ses composants. Et en fin, dans la troisième section, nous nous intéressons aux nouvelles théories institutionnelles.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Section 01 : Institutions : un état des lieux du courant institutionnaliste

Dans cette section, nous commencerons par définir le concept d'institution. Par la suite, nous aborderons les courants institutionnels et les dimensions étudiées par certains auteurs.

1.1 : L'origine du mot « institution »

Les définitions du mot « institution » sont multiples¹. Son origine vient du latin « instituere » dont la signification est « établir, fonder ».

1.2: Les institutions dans la théorie économique

L'émergence de la problématique des institutions dans la discipline de l'économie a fait l'objet d'un article publié en 2003 par Jean-Jacques GISLAIN².

La prise en compte des institutions dans l'analyse économique remonte au début du 19^{ème} siècle avec l'institutionnalisme américain.

1.2.1: Présentation du courant de l'institutionnalisme américain

L'institutionnalisme américain est un courant de pensée qui est apparu vers la fin du 19^{ème} siècle et au début du 20^{ème} siècle aux Etats-Unis. Il est coutume de lier son apparition aux travaux des trois auteurs :Thorstein Veblen, Jhon Roger Commons et Wesley Mitchell³.

Selon les institutionnalistes, le comportement des individus est fonction des croyances et des habitudes qui se transforment suivant la tendance des changements sociaux. Ils se basent sur différentes sciences comme l'économie, la sociologie, science juridique, l'histoire, l'anthropologie, la psychologie et même la biologie pour expliquer le comportement humain. Les institutionnalistes partent d'une approche méthodologique qui privilégie l'action collective sans nier la dimension individuelle. Ils précisent que les individus vivent dans un environnement institutionnel dont les institutions structurent l'action humaine.

¹ LIVIAN ,Y.F (2001) : Organisation :Théories et pratiques. Paris . Dunod 3^{ème} édition.

² GISLAIN ,J.J (2003) : l'émergence de la problématique des institutions en économie, cahiers d'économie politique, vol 44, n°01, pp19-50.

<http://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-2003-1-page-19.htm>

³ GILLES Martin : La Nouvelle Economie Institutionnelle, Idées économiques et sociales, 2010/1, n° 159, p02.

<http://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2010-1-page-35.htm>

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

A) : La théorie de Veblen

Veblen (1857-1929) est généralement considéré comme le père et le principal instigateur du courant de pensée institutionnaliste américain. L'article de Veblen (1898) « *why is Economics Not an Evolutionary Science ?* » peut être considéré comme le texte fondateur de la pensée institutionnaliste américaine. Il insiste sur les deux éléments fondamentaux de ce courant: les institutions et l'évolution

Selon Veblen, les individus agissent selon leurs habitudes routinières. Il affirme qu'une institution est un genre de pratique ou d'usage devenant axiomatique et indispensable en raison d'habitude et d'acceptation générale ¹. Dans cette définition, les institutions sont comprises comme des habitudes internalisées par la population.

1) L'apport de Veblen

Veblen part d'une critique de la théorie économique qui considère l'individu comme donnée, et qui ne prend pas en compte son histoire, ses antécédents, ses traits héréditaires. Il s'est inspiré de la théorie évolutionniste de l'école historique allemande pour fonder sa propre théorie institutionnaliste sur l'évolution des habitudes d'action.

- Définition des institutions

Chez Veblen, l'institution renvoie aux deux dimensions articulées de l'activité humaine, le comportement individuel et le comportement social. Pour lui, les institutions sont « *des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société* »². En d'autre terme, les institutions sont la concrétisation au niveau social de certaines habitudes mentales présentes chez les individus de la société.

¹ VEBLEN.T (1924), *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times :The case of America*, Allen & Unwin,London,p101.

² Veblen.T (1899), *The theory of the leisure class : An economic study in the evolution of institutions*, The Macmilan Company, (traduction française : *Théori de la classe de loisir*, Paris, Edition Gallimard, 1978.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Chez Veblen, l'institution concerne tous les hommes. Il ajoute qu'une institution n'est pas une entité mais un ensemble d'idée, de mode de pensée communs à un ensemble d'individus¹.

▪ La théorie des instincts

Veblen explique que la nature humaine est constituée d'instincts

Définition de la notion d'instinct

Selon Veblen les habitudes comportementales se construisent à partir des instincts qui sont définis comme « *des buts ou des propensions universels qui sont innés chez l'agent humain et qui sont transmis de manière héréditaire* »². Donc les instincts sont biologiquement hérités et sont des traits, qui à la suite du processus d'évolution, sont devenus propre à l'ensemble de l'espèce humaine.

Les types d'instincts

Selon Veblen, les comportements sociaux sont multiples à cause de la diversité des instincts.

▪ L'instinct du travail efficace

Cet instinct peut se définir par trois caractéristiques :³

- Cet instinct oriente l'activité humaine vers un but précis, celui d'assurer la survie de l'espèce.
- Les fins poursuivies par cet instinct ont un contenu interpersonnel et extérieur à l'individu. Celui – ci, dans le cadre de sa survie, doit s'adapter à son environnement.

¹ Vladimir YEFINOV, collection « Pays de L'est : Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie, dirigée par Bernard CHAVANCE, édition l'Harmattan, France 2003, p10.

² ASSO P.F, FIORITO.L (2004) : "Human Nature and Economic institutions. Instinct Psychology, Behaviorism, and the development of American Institutionalism", Journal of Economic Thought, vol 26, N°04, December, 445-477.

³ GISLAIN .J (2000) : La naissance de l'institutionnalisme :Thorstein Veblen « une nouvelle histoire de la pensée économique . Des institutions à la période contemporaine », Tome 3, sous la direction de A.Béraud et G. Facarello, la découverte, pp74-115.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

-L'action est régie par le principe du moindre effort : en plus d'être efficace, l'activité doit être efficiente et éviter tout gaspillage. Cela conduit les individus à valoriser l'efficacité technique et à condamner le gaspillage de moyens.

De façon générale, l'instinct du travail efficace a permis à l'espèce humaine d'assurer davantage sa survie.

- L'instinct de curiosité gratuite et grégarité

L'instinct de grégarité (instinct of parental bent) peut se définir comme « *l'ensemble des propensions des membres d'une même communauté à éprouver un sentiment de solidarité les uns envers les autres* »¹. Il s'agit de l'intégration héréditaire par les individus de l'idée suivant laquelle la coopération est nécessaire à leur survie.

- L'instinct de curiosité gratuite

L'instinct de curiosité gratuite (Idle Curiosity) est défini comme « *la curiosité qui pousse les hommes vers les innovations ingénieuses et déconcertantes* »². Par ce biais, Veblen introduit dans la nature humaine la dimension créatrice. C'est cet instinct qui est à la base de l'évolution institutionnelle.

- Les instincts égoïstes

Ces instincts trouvent leur expression dans la prédation et la domination. Jensen (1987) distingue deux types d'instincts susceptibles de rentrer dans cette catégorie :

- La propension à l'acquisition : qui correspond au désir ressenti par l'individu d'acquérir des objets et des choses.
- L'instinct de prédation : renvoie à la propension qu'à l'individu de ressentir le besoin de dominer ses pairs au travers d'une série de comportements tels que la comparaison provocante³.

¹ Gislain.J(2000), p87.

² VEBLEN T. (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, p100.

³ JENSEN H.E. (1987), "The Theory of Human Nature", *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n° 3, September.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

- La théorie des classes de loisir

« The theory of the leisure class » est l'ouvrage le plus célèbre de Veblen. Dans cet ouvrage, Veblen critique la société capitaliste américaine du début du 20^{ème} siècle. Selon Veblen, l'homme honorable cherche à afficher son statut social par des pratiques qualifiées de consommation et loisirs ostentatoires.

Selon Veblen, les riches sont caractérisés par une consommation ostentatoire qui est un gaspillage d'argent pour l'acquisition de biens inutiles, gaspillage destiné à montrer la possession de richesse.¹

B) : L'apport de Commons

Economiste de la première moitié du 20^{ème} siècle, John Roger Commons, est, avec Thorstein Veblen la figure majeure de l'institutionnalisme américain.

Commons considère que l'économie doit porter son étude sur l'action collective et sur les relations entre les hommes (Commons ,1934). C'est à cette fin qu'il mobilise les concepts d'institution et de transaction.

- Les concepts clés : institution et transaction

- a- Les institutions

Commons voit les institutions comme des construits sociaux. Il définit les institutions comme « *l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuel* »². Dans cette optique, les institutions ont pour rôle essentiel de former des règles de fonctionnement (lois, coutumes, traditions...) à partir desquelles les transactions individuelles, les échanges vont pouvoir se réaliser.

¹ Cyril HEDOIN, les théories institutionnalistes du comportement économique de T.Veblen et J.R Commons : éléments et fondements d'une approche réaliste et évolutionniste en économie, Université de REIMS CHAMPAGNE ARDENNE, 2005, p105.

² COREL.T (collectif de recherche sur l'économie institutionnaliste), 1995, l'économie institutionnaliste , les Fondateurs, Paris, Economica.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

➤ Le continuum d'institution chez Commons

Commons considère que les institutions correspondent à un continuum allant de la coutume au Going Concern. Il affirme que les actions collectives comprennent « tout de la coutume inorganisée aux nombreux Going Concern organisés¹ ».

1- La coutume

Elle est considérée comme la forme institutionnelle la plus répandue. Il s'agit d'institutions informelles qui sont le produit de la répétition de pratiques et qui conditionnent les habitudes individuelles.

2- Going Concerns (collectifs dynamiques organisés)

Elles correspondent aux unités modernes de l'action collective exerçant une régulation structurelle des interactions individuelles et qui viennent compléter la coutume.

b- Les transactions

Commons définit les transactions comme un échange entre les individus disposant de droit de propriété, qui se manifestent avant l'échange, et formulant des anticipations particulières vis-à-vis de l'incertitude du futur². Donc la transaction est l'unité première des interactions humaines, elle représente le lien social et les relations entre les individus. Les transactions apparaissent ainsi comme le point stratégique où se négocient les règles des activités futures³.

- Les types de transaction

Commons propose trois types de transaction :

- ✓ Les transactions d'échange (Bargaining Transaction)

Désignent l'activité de circulation des richesses au moyen de la négociation du transfert des droits de propriété sur les marchés entre des individus juridiquement égaux. Ce

¹ Commons.J (1934), Institutional Economics, Macmillan, London, p.69.

² Christophe BEAURAIN et Elodie BERNARD : La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : de Commons à Coase, De boeck supérieur, 2009/1, N°20, p.03.

<http://www.cairn.info/revue-pensee-plurielle-2009-1-page-13.htm>

³ COREI, 1995, op.cit.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

type de transaction est caractérisé par un contexte conflictuel qui résulte de rareté relative aux droits.

✓ Les transactions de direction (Managerial Transaction)

Représentent les relations ayant pour objet la création de richesse, l'usage organisé de la propriété régi par le principe d'efficacité et dont l'expression est le rapport de commande/obéissance entre groupes juridiquement inégaux. Cette transaction s'appuie sur les relations de dépendance et de coopération.

✓ Les transactions de répartition (Rationing Transaction)

Représentent les négociations entre les individus membres d'une organisation, au sujet de la distribution des richesses. Dans ce type de transaction, les individus cherchent la création d'un ordre. C'est dans ces transactions que le principe de futurité s'exprime le plus¹.

Tableau 05 : La typologie des transactions selon Commons.

	Echange	Direction	Répartition
Principe	Rareté	Efficacité	Futurité
Type de relation	Conflit	Dépendance /Coopération	Souveraineté et création de l'ordre
Valeur	Echange	Travail	Anticipation raisonnable
Rapports juridiques	Egalité	Asymétrie	Asymétrie

Source : établi par nos soins.

▪ Le principe de futurité.

Dans le cadre d'incertitude radicale, les individus agissent en fonction de leur prévision, ils doivent faire des choix. Ces choix sont guidés selon Commons par la recherche par l'individu de la sécurité des anticipations « futurité ». L'acteur pense et agit en conformité avec les

¹Cyril HEDOIN, op.cit ; p142-143 .

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

attentes de son environnement maintenant et dans le futur, il structure son action individuelle future sous contrôle de l'action collective en vigueur dans son groupe d'appartenance¹.

C) : Les limites de l'institutionnalisme américain

L'institutionnalisme américain a permis de réagir contre les excès d'abstraction. Cependant, ses limites sont manifestes :

- Focalisation sur les institutions du capitalisme uniquement.
- Négligence de la dimension sociologique du concept.
- Fusfeld(1977)² croit même que les institutionnalistes américains ne sont pas parvenus à élaborer une analyse compréhensive du développement des institutions économiques. Ils ont juste signalé la voie en précisant trois variables importantes :1) la tension entre les forces qui incitent au changement.2) le conflit entre les valeurs et les attitudes résultant du marché et celles qui sont propres à l'homme. 3) l'interaction entre les institutions économiques et politiques, en particulier la tendance à l'unification du pouvoir politique et économique.

Selon d'autres auteurs, l'institutionnalisme américain peut être reproché d'empirisme et d'historisme³ en ce qu'il ne peut pas accéder à des lois générales et durables. Malgré tout, on doit toute fois reconnaître dans l'empirisme de l'institutionnalisme américain la richesse méthodologique issue de la liaison entre la philosophie, la sociologie, l'économie et d'autres disciplines.

1.2.2: La Nouvelle Economie institutionnelle (le néo-institutionnalisme)

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). Ronald Coase revendique l'expression « Nouvelle Economie Institutionnelle » alors que Olivier Williamson inventa celle de la « New Institutional Economics ».

¹ Christophe BEAURAIN et Elodie BERNARD , p04-06.

² FUSFELD, D. R. (1977), The Development of Economic Institutions, Journal of Economic Issues, vol. 11, n° 4, pp. 743-784, p743.

³ SCOTT, W. R. (2001), Institutions and organizations, 2nd edition, Foundations for organizational science, Sage publication.p05.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

L'ensemble des travaux de la Nouvelle Economie Institutionnelle sont centrés sur l'intégration sur le rôle joué par les institutions dans la coordination économique. Ils ont mis l'accent sur les institutions en tant que composantes fondamentales du processus de création de richesse¹.

A) : Les principaux travaux

▪ Ronald Coase

La Nouvelle Economie Institutionnelle a émergé à partir des années 1970, son acte de naissance est en fait l'article de Ronald Coase « The Nature of The Firm » qui date de 1937. Dans cet article Coase introduit un nouveau concept celui de « Coût de transaction », qui sont vus comme les coûts d'utilisation du mécanisme de prix. Il affirme que « *l'économie institutionnelle moderne devrait étudier l'homme tel qu'il est, agissant sous le poids des contraintes imposés par les institutions existantes. L'économie institutionnelle moderne, c'est l'économie telle qu'elle devrait être* »². En 1998, parlant de la productivité du système économique, il écrit : « *Mais les coûts de l'échange dépendent des institutions de chaque pays : son système légal, son système politique, son système social, son système éducatif, son système, sa culture...En effet, ce sont les institutions qui gouvernent la performance d'une économie, et c'est ce qui donne à la Nouvelle Economie Institutionnelle son importance pour les économistes* »³

▪ Olivier Williamson

Williamson a essayé d'expliquer la diversité des modes d'organisation parmi lesquelles on retrouve la firme. Pour lui, le choix des structures institutionnelles correspond à la recherche de l'arrangement qui minimise l'ensemble de coûts. Il affirme que les parties à un échange cherchent à limiter les coûts de transactions dans un monde où l'information est coûteuse ; où des gens agissent en opportunité et où la rationalité est limitée⁴.

¹ BAJENARU.V(2004), Le mimétisme institutionnelle et la croissance économique en Roumanie : une transition à deux vitesses.

² Coase, The Nature of The Firm, 1937, p231.

³ Coase (1998) : The New Institutional Economics , The American Economic Review, vol 88 N°2, Parper and Proccedings of the Hendred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association, May 1998,pp72-74.

⁴ Paul J DIMAGGIO ,W.POWELL, le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisation ,in : Politix, Vol 10, N° 40, quatrième trimestre, 1997, pp 113-154, p117.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

- Douglas North

North définit les institutions comme « *des contraintes élaborées par les hommes pour structurer leur interactions* » (North, 1994, p360). Elles sont constituées de règles formelles et informelles¹.

B) : Les institutions formelles et informelles

- Les institutions formelles

Ces institutions s'imposent aux individus et proviennent du pouvoir de certains membres capables d'édicter des règles². Elles regroupent les constitutions, les lois, droit de propriété...

Zenger et al. (2002) définissent les institutions formelles comme étant les règles qui sont facilement observables à travers les documents écrits ou les règles qui sont déterminées et mises en place à travers la position formelle telle que l'autorité ou la propriété. En passant de la constitution aux droits de propriété et des contrats individuels, elles comprennent les fonctions législatives, exécutives et judiciaires ainsi que les fonctions bureaucratiques du gouvernement mais aussi les mesures incitatives explicites et les termes contractuels. Pour Williamson (2000), la définition et la mise en place des droits de propriété et les droits de contrats sont les traits importants de l'institution.

Dans un article consacré aux stratégies de développement, Danik Rodik (2000) a classé les institutions formelles en cinq catégories :³

*Les institutions de régulation (respect des équilibres économiques).

*Les institutions de surveillance (la concurrence).

*Les institutions de protection (des contrats, de la propriété des ressources).

*Les institutions d'arbitrage.

*Les institutions de couverture (assurance et protection sociale).

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/polix_0295-2319_1997_num_10_40_1703

¹ Souraya HASSAN HOUSSEIN, Christian PALLOIX, De l'économie du développement à l'économie du changement institutionnel, Février 2003, p09.

² Sauraya HASSAN HOUSSEIN, Christian PALLOIX , p10.

³ Danik Rodik (2000) Paru dans Michel Garabbé « Production de capital institutionnel par les OESS », 2007, p2.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

On considère de manière générale que l'institution formelle est un ensemble de règles politiques, sociales et juridiques fondamentales qui établissent la base du comportement des individus dans la société. Elle est alors considérée comme règle du jeu dans toutes les interactions ou transactions entre les agents économiques.

- 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...

Les institutions informelles peuvent donc, se définir comme étant des règles basées sur la compréhension implicite. Elles sont pour la plupart, socialement dérivées des documents écrits mais elles ne sont pas accessibles à travers ceux-ci.

Les institutions informelles sont quasiment constantes, et pour la plupart des économistes institutionnelles, elles sont données. Une identification et une explication du mécanisme dans lesquels les institutions informelles se produisent et se maintiennent pourraient aider à comprendre le changement très lent de ce type d'institution.

North affirme « *Alors que les institutions formelles peuvent être changées par autorisation, les institutions informelles évoluent à travers des parcours qui sont encore loin d'être entièrement compris et par conséquent ne sont pas typiquement soumis à une manipulation délibérément humaine* »¹

On peut aussi classer les institutions en deux catégories :

- Les institutions économiques : sont le droit de la propriété et le droit des contrats.
- Les institutions politiques : ces institutions déterminent la structure de l'Etat et les procédures de décision politique. Ce type d'institutions jouent un rôle déterminant dans la configuration et la préservation des droits de propriété.

¹ North . D (2005), Le processus du développement économique, Paris, Edition d'Organisation, (Traduction de Understanding the process of Economic change, Princeton University Press (2005) par Michel le Séac'h,237 pages.p50.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

C) : Les différentes définitions des institutions.

Après avoir vu la définition des institutions proposée par Veblen, Commons, North, nous proposons dans le tableau suivant d'autres définitions de différents auteurs.

Tableau 06 : les différentes définitions des institutions

Auteur	Définition
Nabli et Hugent (He Yang ,1994)	« Une série de contraintes qui gouvernent les relations et les comportements entre les individus ou les groupes. Une organisation formelle, les marches, les contrats, les règles culturelles et les codes de comportement sont tous des institutions dans la mesure où ils peuvent contraindre les relations entre différents individus ou groupes ». ¹
Hodgson (1988)	« Une organisation social, qui à travers le jeu de la tradition, de la coutume, ou de la contrainte juridique tend à créer des modèles de comportement routiniers et durables » ²
A.Shotter (1981)	« Une institution sociale est une régularité dans le comportement social sur laquelle un accord est engagé par tous les membres de la société. Elle spécifie le comportement dans des situations spécifiques récurrentes » (A. Schotter, 1981, p. 11). ³
R.Langlois (1986)	R. Langlois cite la définition de Shotter en l'approuvant, et rajoute que « les institutions sociales sont constituées des règles provoquant toujours une réaction X face à l'apparition d'un événement Y » (R. Langlois, 1986, pp. 17-18).
Ménard (2003)	« un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encadrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le

¹ He Yong, [1994] Economie néo-institutionnelle et développement : une analyse synthétique, Revue d'économie du développement, n°4, pp.3-34.

² Mehrdad VAHABI, les modes de coordination et les institutions : vers une approche dynamique, Université Paris I, Panthéon-Sorbonne, 1997, p 19.

³ Mehrdad VAHABI,p19.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

	consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions. » ¹
Ménard (2004)	« un ensemble de règles, stables, abstraites et impersonnelles, inscrites dans la longue durée, encadrées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et associées à des mécanismes destinés à asseoir et mettre des schémas de comportement gouvernant les relations entre les agents ou groupes d'agents » ²
Aoki	«Une institution est un système de croyances partagées auto-entretenu sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est, à son tour, reproduite par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution » ³ .

Source : établi par nos soins.

D) : Redéfinir le concept « institution »

Le concept « institution » a différents sens selon la discipline de recherche. D'une manière générale et étymologique, institution veut dire « établir », « fonder » du latin « intituerre ». En économie, les institutions sont vues comme l'ensemble des contraintes conçues par les humains et qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles sont constituées de règles formelles qui se modifient rapidement sous l'impulsion de décisions politiques et législatives et de règles informelles qui sont fondamentalement ancrées dans les coutumes, les traditions et les normes de comportements héritées des anciennes générations.

¹ Claude Ménard, l'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. L'Harmattan, cahiers d'économie politique, 2003/1, N° 44, pp103-118, p05.

<http://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-2003-1-page-103.htm>

² Ménard .c (2004) ;L'économie des organisations ,Paris, La Découverte.

³ Gilles Martin,La nouvelle économie institutionnelle , CNDP, 2010/1 N° 159, pp35-40, p06.

<http://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2010-1-page-35.htm>

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

E) : Les limites des travaux de la Nouvelle Economie Institutionnelle

De manière générale, les limites des travaux en théorie néo institutionnelle peuvent se présenter en deux catégories : celles concernant les postulats, et celles portant sur la méthodologie découlant de cette approche. On résume les limites de cette approche dans les points suivants :

- Les auteurs néo institutionnels ont retenu deux hypothèses clé : celles de la rationalité limitée et du comportement opportuniste. Or, l'hypothèse de la rationalité limitée heurte la sensibilité « néo-classique » dans la mesure où elle conduit à questionner le postulat de maximisation, ce qui rendait moins féconde, sinon impossible, l'utilisation des outils qui s'y attachent. La deuxième hypothèse (comportement opportuniste) gêne les auteurs « hétérodoxes », qui y voient une continuation de l'idée que les agents sont essentiellement calculateurs, ce qui en ferait des êtres « a-sociables »¹.
- On leur reproche principalement leur déterminisme, c'est-à-dire leur incapacité à prendre en compte l'action et leur trop grande préoccupation pour les structures et l'environnement (Scott et Meyer, 1994).
- On leur reproche aussi une vision trop statique et le peu d'attention qu'ils portent au changement et aux variations dans les pressions institutionnelles².
- L'économie néo institutionnelle ne présente aucune originalité méthodologique concernant sa démarche de recherche. Elle adopte une « *méthode standard* ». En effet, elle entend prendre appui sur une théorie, c'est-à-dire un ensemble de questions bien circonscrites et de concepts construits pour analyser ces questions, sur des modèles élaborés à partir de ces concepts, mobilisant les instruments analytiques qui permettent de générer des propositions testables sur des classes de phénomènes bien délimités, et sur des tests effectivement destinés à confronter ces propositions à des données, soit par l'intermédiaire de la mesure, soit par le recours à des simulations abstraites (théories des jeux) ou appliquées (expérimentation).³

¹ Claude Ménard, l'approche néo- institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. L'Harmattan, cahiers d'économie politique, 2003/1 ,N° 44, pp103-118, p08.

<http://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-2003-1-page-103.htm>

² Linda Rouleau : Théories des organisations, approches classiques, contemporaines et de l'avantage, Presse de l'Université du Québec, Canada, 2007, p88.

³ Claude Ménard, op.cit, p08.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Section 02 : Le cadre institutionnel et ses composants

2-1 : Environnement institutionnel et arrangement institutionnel

Il revient à John Davis et Douglas North d'avoir introduit, dès 1971, une structuration de deux concepts centraux de l'approche néo-institutionnaliste en distinguant « l'environnement institutionnel » et « l'arrangement institutionnelle ».

1- L'environnement institutionnel

Il représente l'ensemble des règles formelles et informelles dans une société comme les traditions, les coutumes et la religion¹.

Selon North et Davis (1970) : « *l'environnement institutionnel désigne l'ensemble des règles politiques, sociales et légales qui permettent la structuration des bases de la production, l'échange et la distribution* »².

Ainsi Ménard (2003) définit l'environnement institutionnel comme étant « *l'ensemble des règles du jeu politiques, sociales et légales qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs* »³.

Lyazid Kichou et de Christian Palloix définissent l'environnement institutionnel comme « *le contexte légal, politique et économique qui encadre les arrangements institutionnels, comme les règles qui posent les bases de production, d'échange et de distribution, des droits de propriété et contrat* »⁴.

¹ Tugrul Temel, « The institutional fram work of Turkey and Turkish agriculture » in « Turkey in the European Union : Implication for agriculture food and structural policy » edited by A.J.Oskam, Published by CABI, publishing , UK, USA, 2005, p27.

² R.Maria Saleth, Ariel Dinar, « The institutional economic of water : Across-Countries analysis of institutions and performance » a co publication with the World Bank, published by Edward Elgar publishing limited, Chaltenhan, UK, Northampton Ma, USA, Reprinted and Bound in Great Britain by MPG books ltd bodwin, cornwall, Uk 2001, p25.

³ Claude Ménard, l'approche néo- institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. L'Harmattan, cahiers d'économie politique, 2003/1 ,N° 44, pp103-118, p04.

⁴ Lyzid Kichou et Christian Palloix « L'Algérie et l'optique de Barcelone : Changement Institutionnel et Inerties Conflictuelles », présenté dans colloque « économie méditerranée monde arabe », intégration euro-

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

De façon générale, on peut dire que l'environnement institutionnel représente l'ensemble des normes et règles du jeu qui cadrent l'action individuel ou collective en imposant des contraintes, mais aussi en fournissant des supports plus ou moins efficaces à l'organisation des transactions. Ces règles peuvent être formelles, par exemple le régime juridique des droits de propriété, mais aussi des règles informelles comme les coutumes et croyances contribuant à structurer l'activité économique.

2- L'arrangement institutionnel

Il représente l'arrangement entre les différentes unités économiques qui permettent la coordination ou la concurrence entre ces unités¹. Il renvoie aux modes d'utilisation des règles par les acteurs, ou plus exactement, aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles².

Ménard (2004) définit l'arrangement institutionnel comme « *la façon dont les agents structurent leurs activités de production et d'échange dans le cadre des règles définies par les institutions* »³.

Un arrangement institutionnel est un arrangement entre unités économiques qui gouverne la manière dont ces unités peuvent coopérer et/ou se concurrencer. [...] Les lois instituant la société par actions fournissent un exemple d'arrangement institutionnel. [DAVIS & NORTH 1971, p. 7-8].

De façon générale, l'arrangement institutionnel capte la façon dont les agents opérant dans un cadre fixé par les institutions. Autrement dit l'arrangement institutionnel représente l'ensemble des règles qui définissent le comportement des agents.

méditerranéenne et évolutions structurelles et institutionnelles des économies méditerranéennes. Septembre 2002.

¹ Jeff Neilson & Bill Pritchard « Value Chain struggles : Institutions and governance in the plantation districts of south India », published by Black Well Publishing, UK, USA, printed in Malaysia, 2009, p50.

² Claude Ménard, op.cit, p04.

³ Ménard .c (2004) ;L'économie des organisations ,Paris, La Découverte.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

2-2: Le changement institutionnel

North (1990) définit le changement institutionnel comme étant « *l'interaction continue et mutuelle entre les institutions (les règles du jeu formelles et informelles) et les organisations (considérées comme des joueurs) dans un contexte de rareté et de concurrence* ». Ces institutions changent sous l'effet des organisations, c'est-à-dire : les organisations permettent le changement des institutions. North affirme que les choix et les institutions formelles et informelles du passé affectent les choix et les institutions du présent se qui va engendrer un phénomène appelé « path dependence »¹ (dépendance par rapport au sentier) qui permet de comprendre le processus du changement institutionnel, autrement dit, le concept « path dependence » fait référence à une formule claire qui implique que le présent est dans une large mesure conditionné par le passé.

Avant d'aller plus loin, allons voir quel est la différence entre organisations et institutions ?

2-3: Distinction entre organisation et institution

a- Les organisations.

Les deux concepts organisation et institution sont souvent confondues ou utilisés de manière polysémique. En effet, l'organisation fait l'objet de nombreux débats d'actualité et attire l'attention de plusieurs disciplines scientifiques.

François Bourricaud (1989) définit une organisation comme la forme sociale qui, par application d'une règle et sous l'autorité de leaders, assure la coopération des individus à une œuvre commune, dont elle détermine la mise en œuvre et répartit les fruits.²

Les organisations sont un ensemble d'acteurs ou un groupe d'individus s'engageant dans une activité téléologique et dont les objectifs peuvent être communs.³ Elles se composent d'organisations politiques, économiques, sociales et éducatives.

¹ Hugues Draelants; Ouvrage: Réforme pédagogique et légitimation- le cas d'une politique de lutte contre le redoublement, chapitre 2 : l'analyse du processus de changement institutionnel ; 2009 ; Edition De Boack ; p10 ;

² François Bourricaud ,Les Organisations, in Patrick Joffre et Yves Simon , Encyclopédie de gestion, Economica, t. 2, 1989, pp. 2008 à 2022.

³ North.D, "Institutional change: a framework analysis", 1990, p3.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

North distingue aussi plusieurs types d'organisations politiques (partis, assemblées...), économiques (entreprises, syndicats...), sociales (clubs, associations...) et éducatives (écoles, universités...) (North 1990, p 5).

b- Les institutions

Selon North, les institutions sont les règles du jeu qui façonnent les interactions humaines dans une société, et les organisations sont les acteurs du jeu (les joueurs). Et les premières (les institutions) changent sous l'effet de l'activité des secondes (les organisations).

Section 03 : les nouvelles théories institutionnelles

3.1: La théorie des coûts de transaction

Les théories classiques et néo-classiques sont fondées sur l'hypothèse que les mécanismes de marché (ajustement des offres et des demandes en fonction des prix) suffisent à coordonner les activités économiques individuelles. En toute logique l'entreprise, groupement d'individus, n'a pas de place dans ce cadre d'analyse¹.

Pourtant, Coase (1937) développe la notion de « coût de transaction » (coûts de l'information, coûts de négociation, coûts de rédaction des contrats et le contrôle de leur exécution...) pour expliquer l'émergence de l'entreprise². Il définit les coûts de transaction comme « *les coûts d'utilisation du système de prix* » ou *les coûts d'effectuation des échanges dans un marché libre. Ainsi, les coûts de transaction dans un marché financier sont les coûts d'investissement dans la bourse des valeurs (commissions, taxes, coûts d'opportunité, coûts d'accès à l'information financière)* »³.

Le recours au marché pour se procurer des facteurs de production comporte un coût dit de transaction et entraîne un risque. L'entreprise peut donc en conclure qu'elle doit *internaliser* la production de certains facteurs. Mais la production au sein de l'entreprise entraîne des coûts de coordination. Lorsque la taille augmente, à partir d'un certain volume d'activités,

¹ Toni Alberto, Pascal Combemale, « Comprendre l'entreprise, Théorie, Gestion, Relations sociales », Edition : Armand Colin, 4^{ème} édition, 2006, p07.

² Pierre Conso, Farouk Hémici, « L'entreprise en 20 leçons, Stratégie, Gestion, Fonctionnement », Edition : Dunod, 4^{ème} édition, Paris, 2006, p40.

³ Ning Wang : Measuring transaction cost: an incomplete survey, 2003, Ronald Coase Institute, Working paper number 2, p02.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

l'information circule mal, et les coûts de coordination augmentent. L'entreprise peut alors amenée à *externaliser* la production.¹

O .Williamson (1975) a repris et approfondi cette thèse en soulignant que les coûts de transaction sont liés au degré de complexité et d'incertitude de l'environnement ainsi qu'à certains facteurs humains, en particulier « la rationalité limitée des agents, les comportements individualistes et opportunistes ». L'entreprise efficiente sera celle qui minimisera ses coûts de transaction, lesquels croissent avec le degré de spécificité des actifs, et maximisera ses profits .

3.2: La théorie de l'agence

La théorie de l'agence, ou encore « théorie de la relation d'agence »² propose une vision contractuelle de la firme, structurée par des relations d'agence définie comme des situations où un agent appelé « principal ou mandant », délègue tout ou partie de son pouvoir de décision à un autre agent dénommé « mandataire » (B.de Montmoillon). C'est le cas :

- Quand un actionnaire confie la gestion de l'entreprise à un manager.
- Quand un employeur confie un travail à un salarié.
- Quand un épargnant confie la gestion de son portefeuille à une banque.

Cette théorie souligne les problèmes d'asymétrie de l'information et de comportements opportunistes, inévitables en cas de conflit d'intérêt entre le mandant et le mandataire, ce qui entraîne des coûts, appelés « coûts d'agence » (frais de surveillance...)

La théorie de l'agence tente de définir les formes d'organisation et les types de contrats susceptibles de minimiser ces coûts³.

En définitive, cette théorie n'est que le prolongement de la théorie néoclassique et de la théorie financière. Elle admet que le fait de gérer l'entreprise à plusieurs (manager, propriétaire) conduit à un sous optimum par rapport à l'entreprise traditionnelle propriété d'un

¹ Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

² Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

³ Toni Alberto, Pascal Combemale, op.cit, p09.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

seul agent économique. Elle introduit une contrainte d'ordre qualitatif sous la forme d'un coût¹.

3.3: La théorie des droits de propriété

Les principaux auteurs de cette approche sont : Coase (1960), Armen Alchian(1965,1977), Harold Demsetz (1967), Henry Manne (1965), S.Pejovich et E.Furubon. Ces auteurs n'ont pas donné une définition définitive des droits de propriété.

Selon Pejovich : « *les droits de propriété sont des relations codifiés sur l'usage des choses* »².

Pour H.Demsetz(1967), les droits de propriété sont « *un moyen permettant aux individus de savoir ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leur rapport avec les autres membres de la communauté* »³.

Libecap définit les droits de propriété comme étant « *des institutions sociales qui définissent ou délimitent l'ensemble des privilèges octroyés aux individus sur des ressources spécifiques tels que les terrains ou l'eau* »⁴.

La théorie des droits de propriété considère tout échange entre agents, et en fait tout relation de quelque nature qu'elle soit, comme un échange de droit de propriété sur les objets. Elle consiste à expliquer comment les comportements des agents économiques sont influencés par les différents systèmes de droit de propriété et quelles sont les conséquences sur le bien être social et les processus économiques ?

¹ Pierre Conso, Farouk Hémici, op.cit, p40.

² Jacques Igalens, Sebastien Point, Vers une nouvelle gouvernance des entreprises face à ses parties prenantes,2009 ; édition Dunod ; Paris ; p50.

³ Property rights are an instrument of society and derive their significance from the fact that they help a man form those expectations which he can reasonably hold in his dealings with others. Extrait de l'article "toward a theory of property rights", The American Economic Review, Vol. 57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1967), pp 347-359.

⁴ Joseph Mahoney; Economic foundations of strategy; Property right theory, chapter 3;2005; A sage publication series; p111.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Cette théorie étudie ainsi les systèmes de droits de propriété, ou régimes de propriété. Elle souligne par exemple l'importance de l'existence de droits de propriété clairement définis pour le bon déroulement de l'activité dans une économie de marché, sinon les agents ne sont pas incités à s'engager dans des activités productives car leurs gains ne sont pas assez protégés par les droits de propriété.

▪ Les attributs des droits de propriété

Les droits de propriété sont définis par les pratiques qu'ils autorisent :¹

Usus (droit d'usage) : utilisation du bien dont l'individu est propriétaire.

Fructus (droit au revenu résultant de l'usage) : le propriétaire est bénéficiaire des résultats de l'utilisation de son droit d'usus sur le bien qu'il possède.

Abusus : le propriétaire peut transmettre son droit, le détruire, le vendre.

Ainsi, nous pouvons distinguer 3 critères des droits de propriété :

- ✓ La subjectivité : seule une personne peut se voir investir du droit sacré à la pleine propriété. Ce critère renvoie à l'axiome d'autonomie des agents.
- ✓ L'exclusion : il ne peut y avoir de propriété simultanée sur un même objet. Un droit est assimilé à un individu et réciproquement.
- ✓ Le transfert : le propriétaire peut transmettre son droit par la vente ou location².

▪ Les types de régimes de propriété

Il existe 4 régimes de propriété : privée, commune, publique (étatique), et l'absence de propriété.

- La propriété privée :

Correspond à la propriété détenue par les individus titulaire de droit d'utilisation, de transfert et d'exclusion des autres de la ressource. La fonction première de ce type de droit est de fournir aux individus des incitations à créer, conserver et valoriser des actifs.³

¹ Jacques Igalens-Sebastien Point, op.cit,p8.

² Joseph Mahoney; Op.cit,p111.

³ Ismael MAHAMOUD HOUSSEIN, 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 , p70.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

- La propriété commune :

Elle est possédée par plusieurs personnes, aucune d'entre eux ne pouvant exclure les autres mais chacun pouvant exclure les non propriétaire, exemple : les escaliers d'un immeuble.

- La propriété publique (étatique) :

Elle est une forme étendue de propriété collective (possédée par tous les citoyens mais, en fait, contrôlée par les élus).

- L'absence de propriété

Caractérisé une situation où personne ne détient de droit de propriété sur la ressource et ne peut ni la vendre, ni exclure les autres du bénéfice de cette ressource, exemple : l'air.

▪ Le théorème de Coase

Coase affirme que l'existence d'un marché des droits de propriété permet aux agents économiques de coordonner de façon optimale les droits de propriété. Il cherche à répondre à la question suivante : quelle conséquence à la répartition initiale des droits de propriété sur l'allocation des ressources par le marché ? Il ajoute que les droits de propriété obéissent à une logique du marché et se régulent spontanément, ainsi, l'Etat a un rôle primordial dans la protection des droits de propriété car un bon régime de droit de propriété va inciter les firmes à se conformer aux règles du jeu et à être productive et du coup elles participent à la croissance économique du pays¹.

3.4: La théorie du choix rationnel

La théorie du choix rationnel est un modèle d'explication utilisé par les théoriciens des sciences sociales afin d'interpréter le comportement humain². C'est une théorie de l'action dont l'explication repose exclusivement sur les motivations individuelles. Elle possède plusieurs appellations : rational choice, problème de l'action collective, recherche de

¹ Coase, 1961.

² Emily Hauptmann, "Putting choice before democracy: a critique of rational choice theory", published by state University of New York press, Albany, USA, 1996, p03.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

microfondements ou individualisme méthodologique...¹. Toutefois, cette théorie est utilisée fréquemment au sein de différentes disciplines comme la sociologie, l'économie, la science politique et l'anthropologie. L'auteur classique le plus important de cette approche est Gary Becker qui avait énoncé le postulat fondateur comme suivant « *tout comportement humain peut être conçu comme mettant en jeu des participants qui maximisent leur utilité à partir d'un ensemble stable de préférences et qui accumulent la quantité optimale d'informations et autres intrants sur une variété de marché* »². La théorie du choix rationnel attribue aux agents un comportement rationnel, qui en raison d'un certain nombre de référence, adoptent un comportement en visant le plus grand profit ou le moindre mal ³. Pour expliquer les phénomènes, les comportements des agents sont mobilisés à partir de la rationalité instrumentale qui est basée sur la prémisse que les individus choisissent invariablement de manière à favoriser l'atteinte de leur objectif : ils font de leur mieux selon les circonstances « *instrumental rationality is defined as the choice of actions which best satisfy a person's objectives* »⁴.

Dans le cadre de la rationalité instrumentale, l'agent évalue l'utilité pouvant être générée par chacun des opportunités possibles. Il est présumé que l'agent a des préférences et que l'intégration comparée de celle-ci génère ce qu'il est possible d'appeler une échelle de préférence. « *A preference ordering is a ranking of all possible outcomes in accordance with one's preferences* »⁵. Considérant l'ensemble des opportunités auquel l'agent est confronté, l'action est jugée rationnelle s'il choisit de manière à maximiser sa préférence la plus élevée.

¹ Loic .J.D Wacquant and Craig Calhoun, Intérêt, rationalité et culture : à propos d'un récent débat sur la théorie de l'action .acte de la recherche en science sociale, Chicago, 1989, p03.

² Loic .J.D Wacquant and Craig Calhoun, p03.

³ Richard A.Wandling, Eastern Illinois University "relationality and relational choice in 21st century political science: A reference Hand book, edited by John.T.Ishiyama and Marijke Brewing, published by SAGE publications, California,USA,2011,p39.

⁴ Shaun Hargreaves Heap, The Theory of Choice, Oxford, Blackwell Publishers, p. 4

⁵ Shaun Hargreaves Heap,p 346.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Les postulats fondamentaux régissant le processus de délibération rationnel

✓ Maximisation

Pour un grand nombre d'économistes, une personne rationnelle est nécessairement engagée dans un processus de maximisation : celui de l'utilité. Au cours de la délibération, l'agent compare les opportunités et choisit l'alternative qui, selon ses croyances est la plus avantageuse pour lui.

✓ Cohérence

Un choix est rationnel si celui-ci correspond à l'échelle des préférences de l'agent, qui elle est obtenue par la comparaison des différentes opportunités possibles et la conversion des préférences en des fonctions d'utilité.

Dans son article sur la sociologie économique, Coleman (1994) a procédé à un élargissement de la théorie du choix rationnel, il distingue 4 éléments centraux de la théorie du choix rationnel provenant de la théorie économique. Ces derniers, incluent l'individualisme méthodologique, le principe de la maximisation de la fonction d'utilité comme ressort de l'action individuelle, le concept de l'optimum social et le concept d'équilibre du système¹.

▪ Faiblesses de la théorie du choix rationnel

Voici quelques critiques pouvant être adressées à cette théorie :

- La théorie du choix rationnel ne s'intéresse pas à la formation, à la spécification et au changement des préférences de l'agent pour établir la rationalité de sa décision.
- La théorie maintient un grand nombre de suppositions concernant son objet d'analyse. Parmi ces suppositions, celle stipulant que les préférences individuelles demeurent stables. Cependant, comme le mentionne les tenants de l'économie institutionnelle de la pensée économique, les préférences de l'agent se modifient nécessairement par différents facteurs externes auxquels il est confronté dans la réalité. Les préférences ne peuvent donc pas demeurer stables.
- Un agent ne possède pas l'information nécessaire concernant les opportunités ou la capacité à calculer l'ensemble des variables présentes dans la situation à l'intérieur

¹ Emmanuel Lazega, rationalité, discipline sociale et structure, Presses de Sciences Po, 2003/2 - Vol. 44. pages 305 à 329, p03.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

de laquelle il se trouve pour faire un choix considéré comme étant rationnel. A cette problématique, Herbert Simon propose une alternative : celle de la rationalité limitée. du fait de l'incertitude et le manque d'informations, la rationalité des agents est limitée¹.

3.5: La théorie des jeux

La théorie des jeux est un outil d'analyse des comportements humains qui a connu un essor considérable depuis la parution de l'ouvrage de Von Neumann et O.Morgenstern « The Theory of Games and Economic Behavior » (d'abord édité en 1944, avec le deuxième et troisième en 1947 et 1953). Ils ont défini un jeu en tant que n'importe quelle interaction entre les agents et qui est régie par un ensemble de règles, spécifiant les mouvements possibles pour chaque participant et un ensemble de résultats pour chaque combinaison possible des mouvements. Cette théorie peut être appliquée à presque toute interaction sociale où les résultats d'un individu sont affectés non seulement par ses propres actions, mais aussi par les actions des autres².

Les règles du jeu

Les règles du jeu sont l'ensemble des paramètres et d'hypothèses qu'il faut exister pour qu'on puisse dire qu'un jeu existe.

1- Définition d'un jeu

On appelle jeu, toute interaction entre plusieurs décideurs ayant des intérêts partiellement (ou totalement) opposés, où chacun en possession d'un ensemble d'actions parmi lesquelles il fait son choix et dans un cadre défini à l'avance, qui permet de déterminer qui peut faire quoi et quand. Une fois que les décideurs (joueurs) ont fait leurs choix, ils reçoivent chacun un gain et ces gains constituent la valeur de ce jeu. Lorsqu'il existe une interaction décisionnelle entre plusieurs personnes, on peut dire qu'ils sont entrain de jouer un jeu entre eux.

¹ Emile Robert Machey, University of Arkansas, "street-Level Bureaucrats and the shaping of University Housing policy and procedures" published by Proquest , LLL,UMI, Microform,USA,2008,p17.

² Shaun P.Hargreaves Heap and Yanis Varoufakis "GAME THEORY, A Critical Introduction", second edition ,published by Routledge, London ,UK,2004,p2-3.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

2- Définition d'un joueur

Un joueur est un acteur qui devra au cours du jeu prendre une ou plusieurs décisions.

Chaque joueur est caractérisé par les possibilités de suites d'actions qui s'offrent à lui, on appelle ces actions les stratégies, ainsi que par ses motivations, et ses préférences.

3- Les stratégies

Ensemble d'action ou choix face à un joueur. « Le concept de base pour décrire le comportement des joueurs est celui de stratégie. Une stratégie est une description complète de la façon dont un joueur entend jouer du début à la fin du jeu. En ce sens, une stratégie est un concept beaucoup plus complexe qu'une simple action. Une stratégie doit spécifier quelle action le joueur compte poser à chacun de ses ensembles d'information. Par ailleurs, il s'avère important de préciser en détail les stratégies de chaque joueur, même dans des circonstances qui ne risquent pas de se produire ».

4- Profil de stratégie

Ensemble de stratégie choisit par un joueur. D'après Patrick Gonzalez et al : « *Dans un jeu, chaque joueur doit jouer une de ses stratégies. Lorsque l'on regroupe les stratégies choisies par les joueurs, on obtient un profil de stratégies. Puisque la stratégie d'un joueur décrit toutes les actions que ce joueur compte éventuellement entreprendre, la spécification d'un profil de stratégies nous permet de décrire complètement un déroulement possible du jeu* »

5- Connaissance commune

Patrick Gonzalez et al dans son livre intitulé (Jeux de société, une initiation à la théorie des jeux) considère que la connaissance commune est la plus importante hypothèse dans la théorie des jeux : « *C'est une hypothèse implicite sur lesquelles est fondée la théorie des jeux, celle de la connaissance commune est sans doute la plus problématique. On suppose ainsi que chaque joueur connaît la structure du jeu, le nombre de joueurs, leurs ensembles de stratégies, leurs préférences à l'égard des résolutions possibles du jeu (i.e. des profits de stratégie pouvant être joués). L'hypothèse de connaissance commune signifie que tous les joueurs savent communément qu'ils partagent cette connaissance du jeu. En situation de*

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

connaissance commune, chaque joueur a la capacité de se mettre à la place des autres joueurs pour évaluer les mérites des stratégies qui s'offrent à lui ».¹

6- Ensemble d'information

La distinction entre une information complète et incomplète n'est pas du tout la même que celle entre l'information parfaite et imparfaite. Pour dire qu'un jeu est d'information parfaite ou imparfaite est de dire quelque chose au sujet de ses règles. Dire qu'un jeu est d'une information complète ou incomplète est de dire quelque chose sur ce qui est connu sur les circonstances dans lesquelles le jeu est joué. Cela signifie que suffisamment d'informations ont été fournies pour permettre au jeu d'être analysés. Pour que cela soit vrai en général, plusieurs choses sont prises à la connaissance commune².

L'information dont dispose chaque joueur à son tour de jouer, est un élément clé qui influence le déroulement du jeu³.

Les types de jeux

J. Von Neumann et O. Morgenstern (1944) distinguent 3 types de jeux

- Les jeux coopératifs et les jeux non coopératifs

➤ Les jeux coopératifs

Les jeux coopératifs sont des jeux sans conflit, les intérêts des joueurs se coïncident. Quelques auteurs disent que les jeux purement coopératifs ne sont pas des jeux au vrai sens du terme, parce que les joueurs ont le même intérêt donc on peut les considérer comme un seul joueur.⁴

¹ Patrick Gonzalez Jean Crête « Jeux de société une initiation à la théorie des jeux en sciences sociales », les presse de l'université de Laval , Canada 2006. P09-20.

² Ken Binmore , "Fun and Games, a Text on Game Theory", D. C. Heath and Company Lexington, Massachusetts, Toronto, 1992, p 501.

³ Patrick Gonzalez Jean Crête « Jeux de société une initiation à la théorie des jeux » les presse de l'université de Laval 2006. p 80.

⁴ Anthony Kelly —Decision Making using Game Theory, An introduction for managers, Cambridge University Press, New York, United States of America 2003.pg 72-73.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Selon Eric Rasmusen et al : « *Un jeu coopératif est un jeu au cours duquel les joueurs peuvent prendre des engagements contraignants. Ils permettent aux joueurs de partager les gains de la coopération en opérant des paiements latéraux, des transfères entre eux qui modifient les paiements fixés par le concept de solution.* »¹.

Donc, un jeu est dit coopératif si les joueurs peuvent passer entre eux des accords qui les lient de manière contraignante où leur stratégie est décidée en commun, afin d'améliorer le gain de tous les joueurs coalisés.²

➤ Les jeux non coopératifs

On appelle jeu non coopératif, un jeu où les joueurs ne peuvent pas former des coalitions. Par contre, ils peuvent communiquer entre eux et échanger des informations, se mettre d'accord sur telle ou telle issue sans jamais contracter d'accord contraignant.

- Les jeux répétés

Ces jeux permettent d'arriver à des solutions en répétant le jeu, car ils introduisent une menace crédible de représailles si l'un des joueurs n'est pas coopératif. Ils peuvent également être utiles pour formaliser les situations de négociation.³

- Les jeux séquentiels et les jeux stratégiques

Dans le premier cas, les joueurs jouent l'un après l'autre. La méthode de résolution est la « récurrence à rebous ». La solution du jeu dépend en général de l'ordre des coups. Dans le second cas, les joueurs jouent simultanément.⁴

¹ Eric Rasmusen, Francis Bismans « Jeux et information: Introduction à la théorie des jeux » édition de boeck, université Bruxelles Belgique, 2004.

² H. Moulin. Théorie des jeux pour l'économie et la politique. Herman, Paris, 1981.

³ Maillfert Muriel « l'économie du travail : Concepts, Débats et Analyses » la 2^{ème} édition, édition la Vallois Perret : Study Rama, jeune édition, France, 2004, p22.

⁴ Muriel Maillfert, op.cit p20.

Chapitre 02 : Institution et cadre institutionnel

Conclusion

En guise de conclusion, on peut dire que les institutions sont les résultats d'action des individus et de l'Etat, et visent à structurer et ordonner l'environnement des individus (environnement institutionnel) et donc à influencer leur comportement ce qui va engendrer un changement institutionnel.

Le survol des différentes théories institutionnelles, nous a permis de constater que la Nouvelle Economie Institutionnelle fait de la transaction le premier niveau d'analyse. Ces théories institutionnelles nous servent à comprendre les actions des organisations et ses acteurs dans un environnement institutionnel donné.



**Chapitre III : l'économie informelle et
relation de confiance**

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Introduction

Le secteur informel occupe une position centrale dans le processus de croissance et de développement d'un pays. L'idée que nous défendons dans ce chapitre 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 avons décomposé ce chapitre en trois sections : dans la première, nous présentons les différentes définitions du secteur informel, après nous choisissons une définition qui s'adapte avec les objectifs de notre recherche, à la suite, nous donnerons quelques statistiques concernant l'ampleur de l'économie informelle dans les pays en développement et les pays développés, à la fin, nous nous intéressons au poids de l'économie informelle en Algérie. La deuxième section propose d'analyser 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 entrepreneurs privés dans l'Etat et après nous nous intéressons au rôle des éléments institutionnels dans le maintien de conjecture de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel. Dans la troisième section, nous présentons les résultats d'une enquête sur le terrain de la wilaya de Tlemcen.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Section 01 : Généralités sur l'économie informelle

Dans cette section, nous commencerons par définir l'économie informelle. Par la suite, nous présentons quelques statistiques concernant l'ampleur de l'économie informelles dans les pays en développement et les pays développés, à la fin nous nous intéressons au poids de l'économie informelle en Algérie.

1.1 : 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.¹ Cette expression d' « économie informelle » désigne un phénomène qui aujourd'hui, selon les estimations, représente de vingt à quatre – vingt pour cent de l'emploi urbain dans les pays en voie de développement, et contribue à la formation de leur produit brut total pour un quota allant de sept à quarante pour cent²

Avant de définir l'économie informelle, il serait important de voir la définition du terme « informel ». Selon le dictionnaire Larousse, le terme informel désigne « *tout ce qui n'obéit pas à des règles déterminées ou qui n'a pas un caractère officiel* ».

¹ Charmes.J :Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel, in :Nouvelle approches du secteur informel, Paris, OCDE, 1990.p13.

<http://books.google.dz/books?id=hsKdVxXn6tUC&printsec=frontcover&dq=secteur+informel&hl=fr&sa=X&ei=6-AZU - hDsHG4gSg8IGYBQ&ved=0CDIQ6wEwAg#v=onepage&q=secteur%20informel&f=false>

² Charmes J. (2000), "The contribution of informal sector to GDP in Developing Countries: Assessment, estimates, methods, orientations for the future", 4th Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, Geneva, 28-30 August.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Les économistes et les théoriciens du développement ne sont même pas mis d'accord sur une seule dénomination pour désigner l'économie informelle .Le tableau suivant regroupe les différentes appellations:¹

Tableau 07 : Les appellations de l'économie informelle.

Economie non officielle	Economie invisible
Economie non enregistrée	Economie illégale
Economie non déclarée	Economie non observée
Economie dissimulée	Economie cachée
Economie submergée	Economie sous-marine
Economie clandestine	Economie souterraine
Economie parallèle	Economie secondaire
Economie alternative	Economie duale
Economie autonome	Economie occulte
Economie grise	Economie noir
Economie marginale	Economie irrégulière
Contre-économie	Economie périphérique
Economie informelle	Economie de l'ombre

Après une longue phase de tâtonnement pour en préciser les contours, le BIT à donné 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*

¹ François Roubaud, l'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique, édition Karthala-Orsom, p48.

<http://books.google.fr/books?id=ZFfwX1gQUPYC&printsec=frontcover&dq=le+secteur+informel+au+mexique&hl=fr&sa=X&ei=IOkVU-ibNOzb4QTO4CgCQ&ved=0CDAQ6wEwAA#v=onepage&q=le%20secteur%20informel%20au%20mexique&f=false>

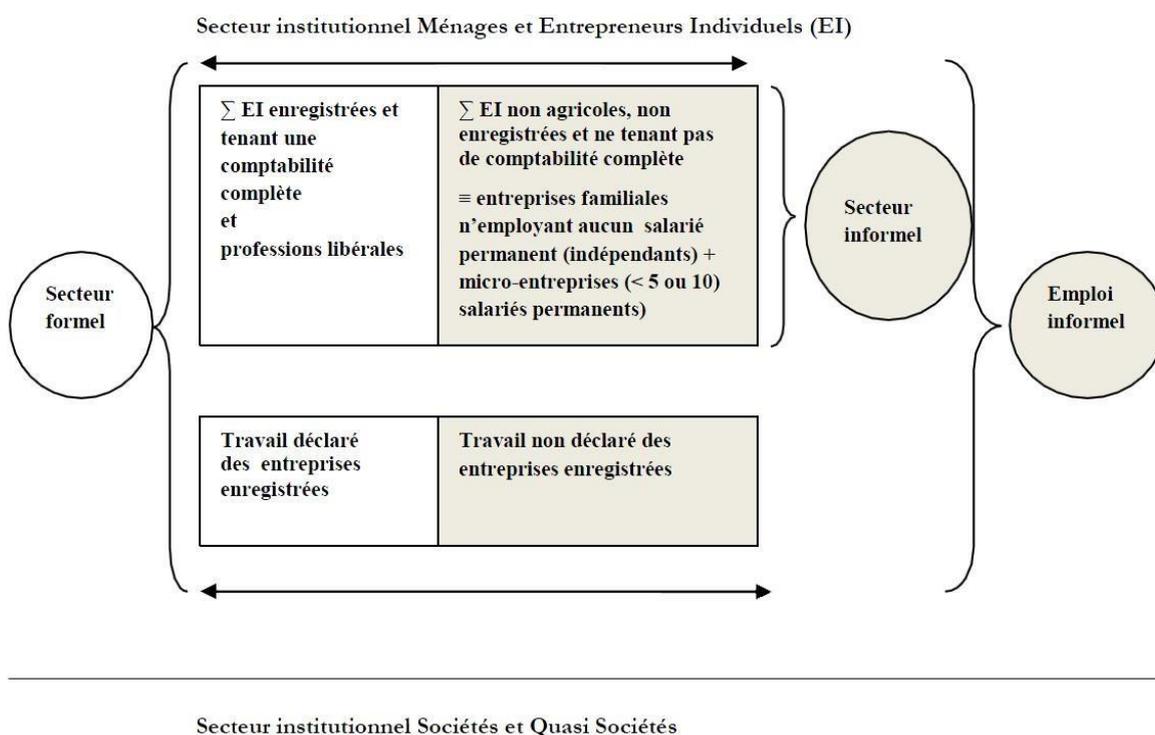
Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

employant un nombre de salariés permanents inférieur à un certain seuil (5 ou 10 salariés) ».¹

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.² 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 ».³

Il faut ajouter que l'économie informelle exclut les activités agricoles.

Figure 03: le secteur informel et l'emploi informel selon les définitions du BIT



¹Youghourta Bellache, Philippe Adair et Mohamed Bouznit, Le secteur informel en Algérie : déterminants et fonctions de gains, p03.

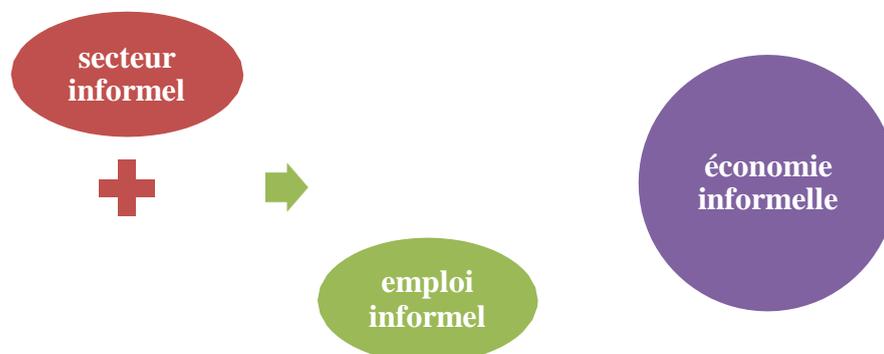
² Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud, Un enjeu majeur de développement : améliorer la connaissance de l'économie informelle pour mettre en œuvre des politiques adaptées, apparu dans « l'économie informelle dans les pays en développement » conférences et séminaires, décembre 2012, p 07

³ Youghourta Bellache, 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 Paris Est Créteil, 2010, p 34.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Source : Youghourta Bellache, Philippe Adair et Mohamed Bouznit : « Le secteur informel en Algérie : déterminants et fonctions de gains »,p04.

Figure 04 : les composantes de l'économie informelle



Source : établi par nos soins à partir du BIT

Les définitions du secteur informel peuvent être rattachées à des courants (dualiste et fonctionnaliste), à des écoles de pensée ou des organisations internationales.

- Le courant dualiste et les définitions multicritères

Ces définitions cherchent à identifier le secteur informel à partir de différents critères, et s'inspirent de la théorie classique et néoclassique de la concurrence pure et parfaite (fluidité du marché, atomisticité du marché..)

Parmi les définitions, nous retrouvons celle donnée par le BIT* dans son rapport sur le Kenya, et celle de Sethuraman(1976) et Lautier (1985).

- Définition du BIT(1972)

En 1971, l'anthropologue du développement HART a utilisé pour la première fois la notion du secteur informel dans une étude sur l'emploi urbain au Ghana¹ parue dans un article intitulé « Informal Income Opportunities and the Structure of Urban Employment in Ghana ». Cet article, déjà rédigé en 1971, n'a paru qu'en 1973 dans le

*Bureau international du travail

¹Farba Ndour, l'impact de la protection sociale sur le rendement des ressources humaines : le cas du secteur informel au Sénégal, thèse pour l'obtention du doctorat, Université Montpellier, 2013, p17.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Journal of Modern African Studies. Le terme « secteur informel » a été officialisé en 1972 par le BIT dans son rapport sur l'emploi au Kenya.¹

Le BIT a proposé une définition des activités du secteur informel basées sur sept critères :

- ✓ Facilité d'accès à l'activité.
- ✓ Utilisation des ressources locales.
- ✓ Propriété familiale de l'entreprise.
- ✓ Echelle d'activité réduite.
- ✓ Usage de techniques qui privilégient le recours à la main d'œuvres.
- ✓ Qualification acquise hors du système officiel de formation.
- ✓ Marché concurrentiel et sans réglementation.

- Définition de Sethuraman(1976)

En 1976, Sethuraman a essayé de simplifier la définition du BIT(1972) en proposant une série de caractéristiques plus détaillées à savoir :

- ✓ L'emploi de 10 personnes au plus.
- ✓ La non application des règles légales et administratives.
- ✓ L'emploi d'aides familiaux.
- ✓ L'absence d'horaire ou de jour de travail.
- ✓ L'absence de recours aux crédits institutionnels.
- ✓ La non destination de la production au consommateur final.
- ✓ Une formation scolaire des travailleurs inférieure à 6 ans.
- ✓ L'absence d'énergie mécanique et électrique pour certaines activités.
- ✓ Le caractère ambulante et semi-permanent de l'activité.²

¹ Paul Bodson, Paul Martel- Roy : « politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement », Edition : Economica, p04.

² Charmes.J :Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel, in :Nouvelle approches du secteur informel, Paris, OCDE, 1990.p14.

<http://books.google.dz/books?id=hsKdVxXn6tUC&pg=PA265&dq=secteur+informel+Sethuraman&hl=fr&sa=X&ei=RzInU62UGKOI0QWD-IGIBg&ved=0CDgQ6wEwAg#v=onepage&q=secteur%20informel%20Sethuraman&f=false>

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

- Définition de Lautier (1985)

Dans la même logique et l'esprit de la définition du BIT, Lautier propose une définition du secteur informel basée sur 21 critères :

- ✓ L'absence de réglementations gouvernementales du fonctionnement de l'activité.
- ✓ La participation des membres de la famille de celui qui dirige l'unité.
- ✓ Les horaires et jours de fonctionnement peu rigides.
- ✓ Les installations d'apparence peu solide, semi permanentes, temporaires ou mobiles.
- ✓ L'usage faible ou nul d'électricité.
- ✓ La non participation au système de crédit régulier.
- ✓ La vente directe dans la majorité des cas au consommateur.
- ✓ Le bas niveau d'instruction des membres de l'unité de production.
- ✓ L'absence d'équipements sophistiqués.
- ✓ Le peu d'usage de force motrice.
- ✓ La non standardisation du produit, l'absence de licence(en particulier dans la construction).
- ✓ Les ventes de biens en seconde main et recyclage des produits.
- ✓ La préparation d'aliments sous observation des règlements sanitaires.
- ✓ Le bas prix des biens et services.
- ✓ La faiblesse des barrières à l'entrée.
- ✓ L'absence de réglementation des marchés.
- ✓ Le recours aux ressources locales.
- ✓ La faiblesse de la productivité.
- ✓ L'absence de sécurité sociale.
- ✓ Le salaire inférieur au minimum légal.
- ✓ L'instabilité des revenus.¹

¹ Lautier .B, Les formes de l'emploi informel : problèmes de méthodes et hypothèse de recherches, à propos du secteur informel en Amérique Latine, Université de Picardie, Amiens, 1985.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Les définitions multicritères dualistes ont été critiquées par le fait de leur ignorance des interrelations qui existent entre le secteur formel moderne et le secteur informel, même si ces dernières pour faciliter l'analyse, ont reconnu la dichotomie de l'économie de marché du travail ¹. Ainsi certains des critères retenus pour définir le secteur informel sont très généraux comme ceux liés à la réglementation, à la taille, au prix...Mais d'autres sont spécifiques à certaines activités seulement², ajoutons aussi que ces critères de définition varient d'un pays à un autre en fonction des contextes géographiques, historiques, socio-économiques et politiques.³

▪ Les définitions fonctionnelles

L'analyse du secteur informel selon les partisans du courant fonctionnaliste repose sur deux concepts :

- La PPM ♦ qui désigne les petites activités urbaines précapitalistes dominées par le secteur moderne et qui dépendent essentiellement de l'exploitation de la force du travail pour assurer leur maintien sur le marché.
- La marginalité qui désigne l'existence d'une partie de la population urbaine rejetée par le système dominant.⁴

Le secteur informel est défini, par ce courant, comme une réserve de main d'œuvres dans laquelle le secteur moderne puise la force du travail dont il a besoin et rejette celle dont il n'a plus l'utilité ⁵. Le secteur informel correspond alors au segment du marché du travail le moins productif et aux rémunérations les plus faibles

¹ J.Charmes, op.cit,p15.

² BOUNOUA. Chaib. Une lecture critique du secteur informel dans les pays du tiers-monde. Les cahiers du CREAD, N°30. Alger, 1992, p 95.

³ Youghourta Bellache, 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 Paris Est Créteil, 2010, pp31-32.

♦ Petite Production Marchande.

⁴ BOUNOUA. Chaib, op.cit,pp99-101.

⁵ CHARMES. J. Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in : Nouvelles approches du secteur informel, paris : OCDE, 1990.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

auquel participe la main d'œuvre excédentaire qui n'a pas accès au secteur moderne ou qui est expulsée.¹

En 1981, Sethuraman a proposé une définition fonctionnelle selon laquelle « *le secteur informel est composé de petites unités s'occupant de produire et de distribuer des biens et services et ayant pour finalité essentielle de créer des emplois au profit des participants à l'entreprise et de leur assurer un revenu, bien que ces unités soient limitées sur le plan du capital, matériel et humain et sur celui du savoir faire* » (Sethuraman, 1981, cité par Bodson et Roy, 1993)².

▪ Les définitions du bureau international du travail (BIT)

Définition du BIT(1993)

Étant donné les limites de la définition de 1972, Charmes (1987) précise que les 7 caractéristiques du secteur informel proposés par le BIT en 1972 n'ont pas permis d'harmoniser la définition de l'économie informelle. Le BIT a élaboré une nouvelle définition en 1993 suite à la 15^{ème} conférence internationale des statisticiens du travail en se fixant quatre objectifs :

- Enlever au concept son image d'illégalité.
- Séparer les activités informelles des activités agricoles tout simplement parce que le secteur informel et l'agriculture évoluent en sens opposé.
- Exclure la production à usage finale propre.
- Inclure les activités secondaires et multiples (la pluriactivité) dans le secteur informel.

A l'issue de la résolution de la 15^{ème} conférence, la définition suivante a été retenue : « *D'une façon générale, le secteur informel peut être décrit comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi*

¹ NYSSSENS. M, « Le secteur informel comme question et comme défi (regard croisé Nord-Sud) ».

Revue : Vers de nouveaux rapports entre Etat et économie, p167-193,p179.

² Y. Bellach, op.cit, p32.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».¹

Définition du BIT(2002)

Le BIT a donné une nouvelle définition du secteur informel en introduisant un concept plus large celui de l'emploi informel. Ce secteur représente «*Toutes les activités économiques de travailleurs et d'unités économiques qui ne sont pas couverts – en vertu de la législation ou de la pratique – par des dispositions formelles. Ces activités n'entrent pas dans le champ d'application de la loi, ce qui signifie que ces travailleurs et unités opèrent en marge de la loi; ou bien ils ne sont pas couverts dans la pratique, ce qui signifie que la loi ne leur est pas appliquée alors même qu'ils opèrent dans le cadre de la loi; ou bien encore la loi n'est pas respectée parce qu'elle est inadaptée, contraignante ou qu'elle impose des charges excessives.*»². Ce secteur englobe «*l'ensemble 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 ménages* »³.

1.2 : Définition du secteur informel

Face à l'ampleur du secteur informel dans les pays en développement, la nécessité d'enlever du concept ses ambiguïtés en faisant une distinction entre les activités non observées, illégales, souterraines et informelles se fait sentir.

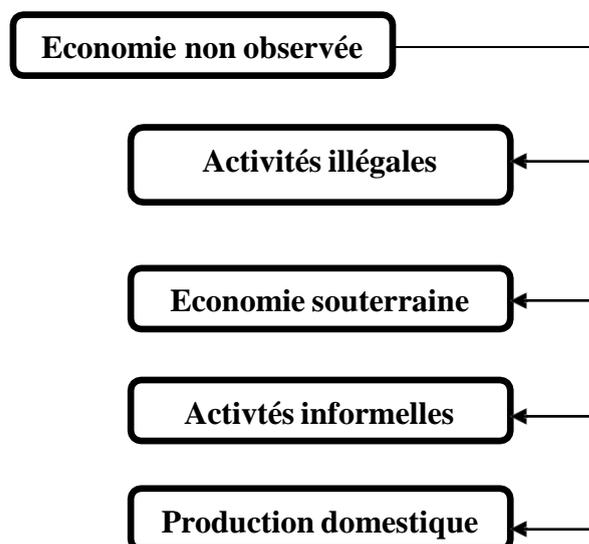
¹Farba Ndour, l'impact de la protection sociale sur le rendement des ressources humaines : le cas du secteur informel au Sénégal, thèse pour l'obtention du doctorat, Université Montpellier, 2013, p18.

²Rapport BIT 2013 « la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle », chapitre 01, paragraphe 04.

³Y. Bellach, p34.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Figure 05 : Composantes de l'économie non observée



Source : établi par nos soins à partir OCDE (2003)

- Les composantes de l'économie non observée

- Les activités illégales

Ces activités sont soit interdites par la loi, comme la production et la vente de stupéfiant illicites, la contrebande, le blanchiment d'argent, le recel de biens volés, la corruption ... ; ou sont illégales lorsqu'elles sont exercées par des agents économiques qui n'en ont pas l'autorisation comme ceux qui pratiquent la médecine sans y être autorisé, la production d'alcool sans licence, l'organisation de jeux d'argent, le braconnage, la pêche, la chasse et l'abattage d'arbres sans autorisation.

- Les activités de l'économie souterraine

Ces activités incluent l'ensemble des activités de production légales volontairement dissimulées aux pouvoirs publics. Elles contournent les normes sociales comme le salaire minimum, le nombre d'heures de travail maximum ou les règles en matière de sécurité et de santé. Ces activités cherchent à éviter de payer les impôts et les cotisations sociales. Elles ne se soumettent pas à certaines procédures administratives, comme répondre à des questionnaires statistiques ou remplir des formulaires.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

- Les activités de l'économie informelles

Selon le paragraphe 5 de la résolution (BIT, 1993) : « *le secteur informel peut être décrit, d'une façon générale, comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme* ». ¹

Les activités informelles s'exercent en plein jour et il n'y a pas, de la part des opérateurs, une volonté délibérée d'éviter de se soumettre aux obligations légales et au paiement des taxes. Il s'agit ici, d'un manque de volonté de la part de l'Etat, à faire appliquer ses réglementations. Ces activités ne comprennent pas des activités agricoles et surtout elles incluent la pluriactivité ².

- La production domestique

Il s'agit des activités légales de production de biens et de services non marchands, fondées sur l'autarcie des ménages et la réciprocité entre ménages, non assujetties à l'impôt et qui ne sont pas enregistrées. cette catégorie recouvre les loyers imputés, les travaux d'aménagement du logement, les échanges de services (garde d'enfant...) et les avantages en nature, le travail domestique à l'intérieur du foyer (y compris bricolage et jardinage), ainsi que le travail volontaire non rémunéré (bénévolat) sont exclus. ³

¹ OCDE (2003), manuel sur la mesure de l'économie non observée, A Handbook, p43-47.

² Charmes .J : « Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel ». 2005, p03.

³ Adair.P, Économie non observée et emploi informel dans les pays de l'Union européenne Une comparaison des estimations et des déterminants, revue économique : Presses de Sciences Po, 2009/5 - Vol. 60. pages 1117 à 1153, p07.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Parmi ces différentes composantes de l'économie non observée, nous mettons l'accent sur les activités informelles et ses relations avec la confiance.

1.3 : Autres définitions du secteur informel

Après avoir présenter les définitions multicritères, fonctionnelles et celles du BIT, le tableau suivant non exhaustif regroupe quelques définitions du secteur informel :

Tableau 08: Autres définitions du secteur informel

Auteur	Définitions
Ambrosini (1999)	<i>L'économie informelle se caractérise par le fait qu'elle n'est ni réglée par les institutions de la société, ni par le marché.¹</i>
Bairoch (1997)	<i>Activités échappant à toute réglementation, et à forte intensité de main-d'œuvre dont les qualifications ont été acquises en dehors du système scolaire. La propriété des « entreprises », qui sont petites, est familiale, et les ressources locales, essentiellement des matières premières, très largement utilisées.²</i>
Bill Reimer (2006)	<i>L'ensemble des activités d'échange en terme de production, de distribution ou de consommation de biens et services ayant une valeur économique, mais qui ne sont ni protégés, ni régulés par un code de loi formel, ni enregistrés par les organismes du gouvernement.³</i>
G.B Gelinas (1987)	<i>Un ensemble d'unités d'intermédiation financière de production des biens à des services de commercialisation qui échappe à tout contrôle de l'Etat dans leurs activités.⁴</i>
Mattera (in Smith) 1989	<i>Les activités de l'économie informelle ont en commun que ce sont des transactions qui ne sont pas en conformité avec les règles</i>

¹ Ambrosini, Maurizio (1999), Travailler dans l'ombre. Les immigrés dans l'économie informelle, Revue européenne des Migrations Internationales 15, pp: 95-121

² Bairoch Paul (1999), Victoires et déboires III. Histoire économique et sociale du monde du XVIe à nos jours, Paris : Gallimard

³ Reimer, Bill. "The informal economy in non - metropolitan Canada". The Canadian Review of Sociology and Anthropology 43.1 (February 2006). Gale. Université de Montréal.

⁴ G.B Gelinas, « Et si le tiers monde s'autofinçaient », ED : Dunod, Paris, 1987, p147.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	<i>établies par l'État, dans son rôle de superviseur de l'économie.¹</i>
Portes et Walton (in Smith) 1989	<i>La sphère qui incluse toutes les activités générant un gain ou un bénéfice en dehors du système formel de la rémunération salariée ou des allocations de la sécurité sociale.²</i>
Smith Estellie (1989)	<i>Les acteurs de l'économie informelle sont des producteurs de biens et services qui dispensent des commodités marchandables qui, pour toutes sortes de raisons, échappent à l'énumération, à la régulation, et à tout autre forme de vérification et comptabilisation publique.³</i>

Source : établi par nos soins.

1.4 : Origines et causes de l'informalité

Dans la littérature économique, trois approches dominantes sont utilisées en ce qui concerne les origines et les causes de l'informalité :

- L'approche « dualiste » s'inscrit dans le prolongement des travaux de Lewis (1954) et de Harris-Todaro (1970) ; cette approche est basée sur un modèle de marché du travail dual, où le secteur informel est considéré comme une composante résiduelle de ce marché n'entretenant pas de lien avec l'économie formelle ; c'est une économie de subsistance qui n'existe que parce que l'économie formelle est incapable d'offrir des emplois en nombre suffisant ;
- L'approche « structuraliste » souligne les interdépendances entre les secteurs informel et formel; selon cette approche d'inspiration marxiste, le secteur informel s'intègre dans le système capitaliste selon une relation de subordination ; en fournissant du travail et des produits à bon marché aux entreprises formelles, le secteur informel accroît la flexibilité et la compétitivité de l'économie ;
- L'approche « légaliste » considère que le secteur informel est constitué de micro entrepreneurs qui préfèrent opérer de manière informelle pour échapper aux régulations économiques (de Soto, 1994) ; cette approche libérale tranche

¹ Smith, Estellie. "The informal economy". In Plattner, Stuart. Economic Anthropology. Stanford (Cal.): Stanford University Press, 1989. PP. 292-317

² Smith, Estellie, op.cit.

³ Smith, Estellie, op.cit.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

avec les deux précédentes, dans la mesure où le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel et à l'enregistrement.¹

1.5 : Choix d'une définition

Nous avons constaté qu'il existe plusieurs définitions du secteur informel. Le problème qui se pose est quelle définition choisir ? Quels sont le critère ou les critères qui retracent le mieux le secteur informel ?

Pour définir le secteur informel, nous adopterons une approche multicritère. Les critères de base sont :

- Le non enregistrement administratif et fiscal ;
- La non immatriculation à la sécurité sociale ;
- La difficulté d'accès au crédit bancaire
- La vente directe au consommateur final

1.6 : L'ampleur de l'économie informelle : présentation de quelques statistiques

- L'économie informelle dans les pays en développement

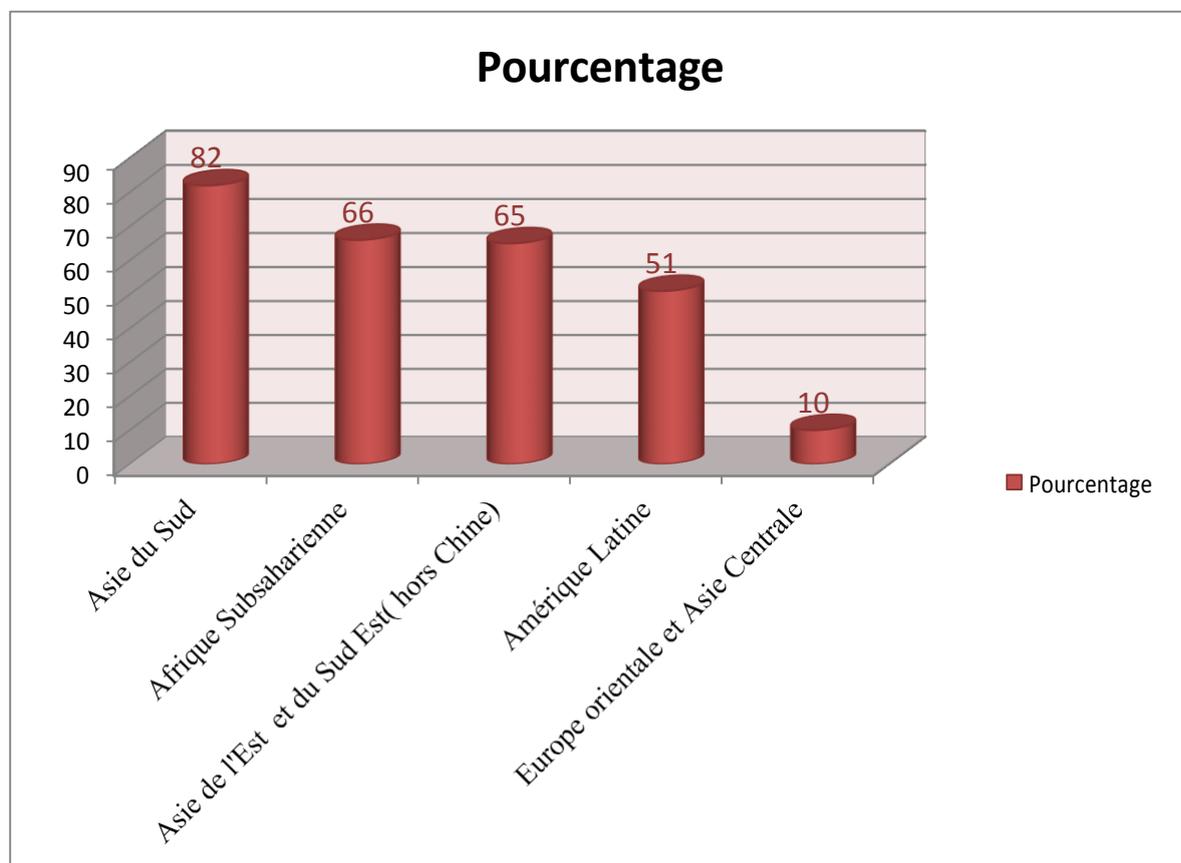
Dans son rapport de 2013, le BIT a présenté quelques statistiques concernant l'emploi et l'économie informelle dans différents pays.

Le graphe ci-dessous nous montre le pourcentage d'emplois non agricoles dans l'économie informelle par rapport à l'emploi total.

¹ Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud, 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, p 08.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Figure 06 : le pourcentage de l'emploi non agricole dans l'économie informelle par rapport à l'emploi total.



Source : établi par nos propre soin à partir du rapport du BIT 2013 « La transition de l'économie informelle vers l'économie formelle ».

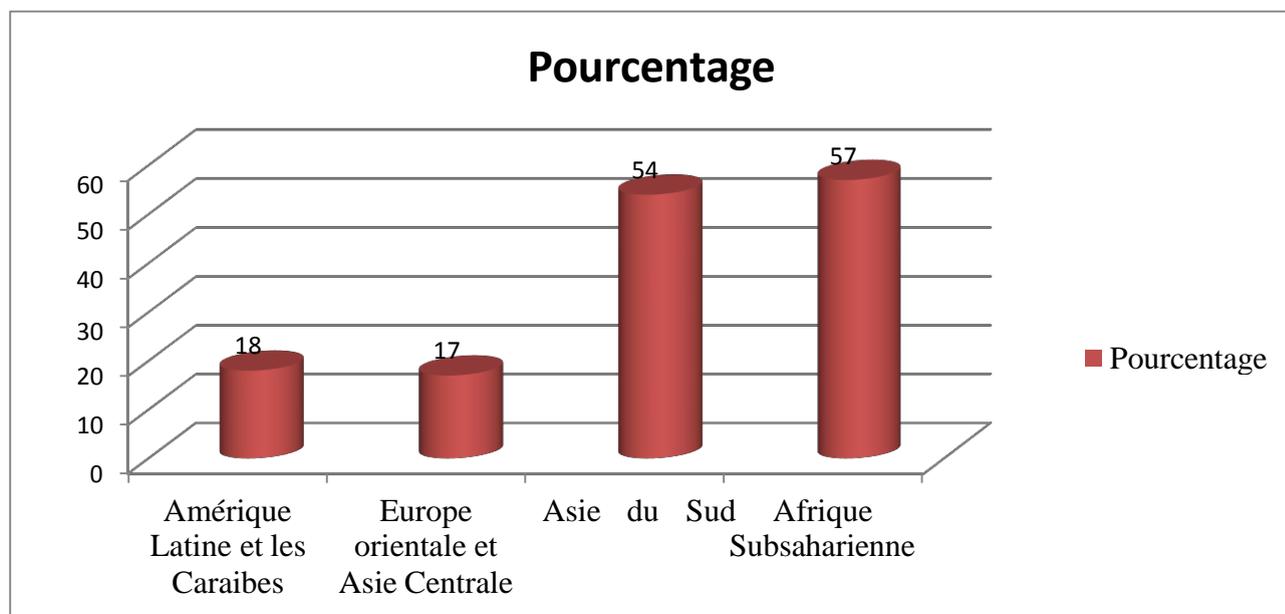
« Selon les dernières estimations, les emplois non agricoles dans l'économie informelle représentent 82 pour cent de l'emploi total en Asie du Sud, 66 pour cent en Afrique subsaharienne, 65 pour cent en Asie de l'Est et du Sud –Est (à l'exclusion de la Chine), 51 pour cent en Amérique Latine, et 10 pour cent en Europe orientale et en Asie centrale. »

« Selon les statistiques recueillies récemment par le département de statistique du BIT pour 47 pays et territoires, le pourcentage des personnes en situation d'emploi informel (non agricole) varie en Amérique latine et dans les Caraïbes, de 40 pour cent en Uruguay à 75 pour cent dans l'Etat plurinational de Bolivie, en Afrique subsaharienne de 33 pour cent en Afrique du Sud à 82 pour cent en Mali, en Asie de l'Est et du Sud (à l'exclusion de la Chine), de 42 pour cent en Thaïlande à 83.5 pour

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

cent en Inde, en Afrique du Nord et au Moyen- Orient, de 30.5 pour cent en Turquie à pour cent en Cisjordanie et à Gaza. »(BIT 2013, paragraphe 15)

Figure 07: Proportion d'emploi agricole dans l'économie informelle par rapport à l'emploi total.

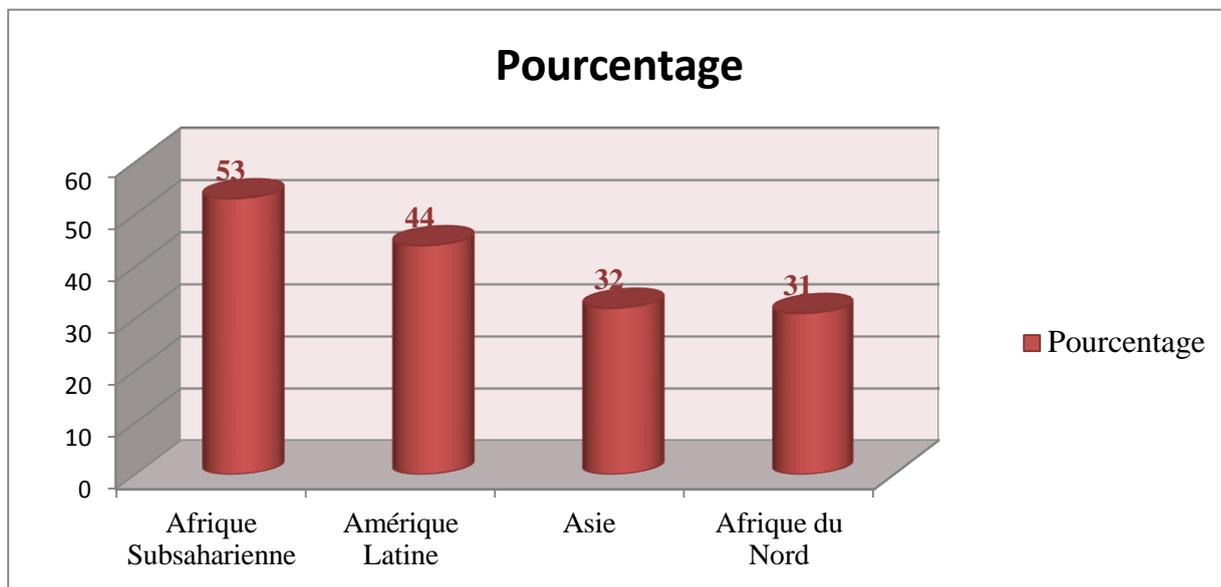


Source : établi par nos propres soins à partir du rapport du BIT 2013 « La transition de l'économie informelle à l'économie formelle.

« Si l'on prend en compte l'agriculture de subsistance, la proportion d'emploi dans l'économie informelle est encore plus élevée. La prédominance des emplois agricoles varie d'une région à l'autre. Elle est moindre en Amérique latine et dans les caraïbes (18%), qu'en Europe orientale et en Asie centrale (17%), qu'en Asie du Sud et en Afrique subsaharienne, où plus de la moitié de l'emploi total est dans l'agriculture (54% et 57% respectivement) ». (BIT 2013, paragraphe 16)

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Figure 08 : le pourcentage du travail indépendant informel (non agricole) par rapport à l'emploi salarié (non agricole)

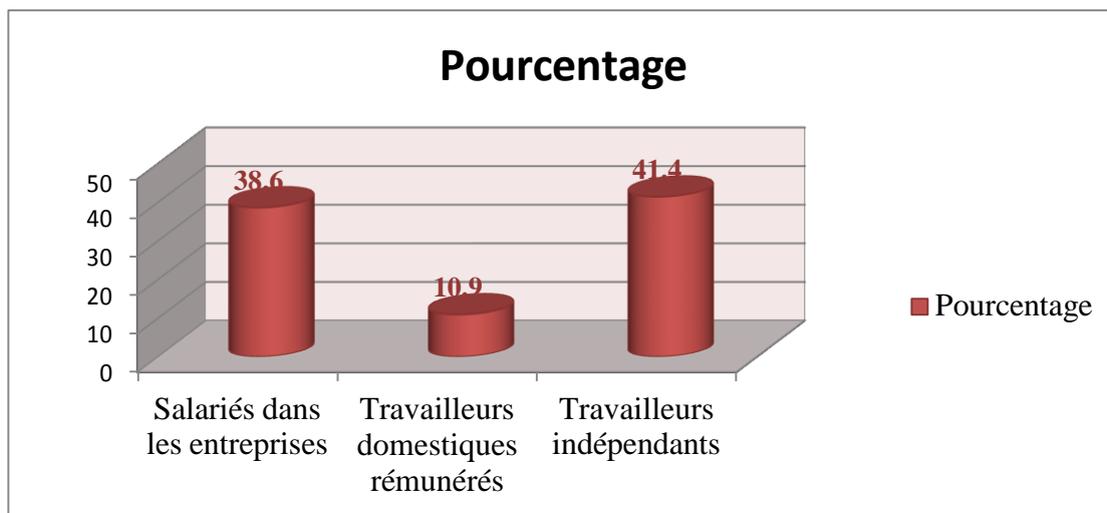


Source : établi par nos propres soins à partir du rapport du BIT 2013 « La transition de l'économie informelle à l'économie formelle.

« Dans toutes les régions en développement, le travail indépendant représente une part plus grande de l'emploi informel (non agricole) que de l'emploi salarié. Il représente près du tiers de l'emploi non agricole total dans le monde et jusqu'à 53 pour cent de l'emploi non agricole en Afrique subsaharienne, 44 pour cent en Amérique latine, 32 pour cent en Asie et 31 pour cent en Afrique du Nord. »(BIT 2013, paragraphe 18)

Figure 09 : la répartition des employés du secteur informel en Amérique latine et les caraïbes.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

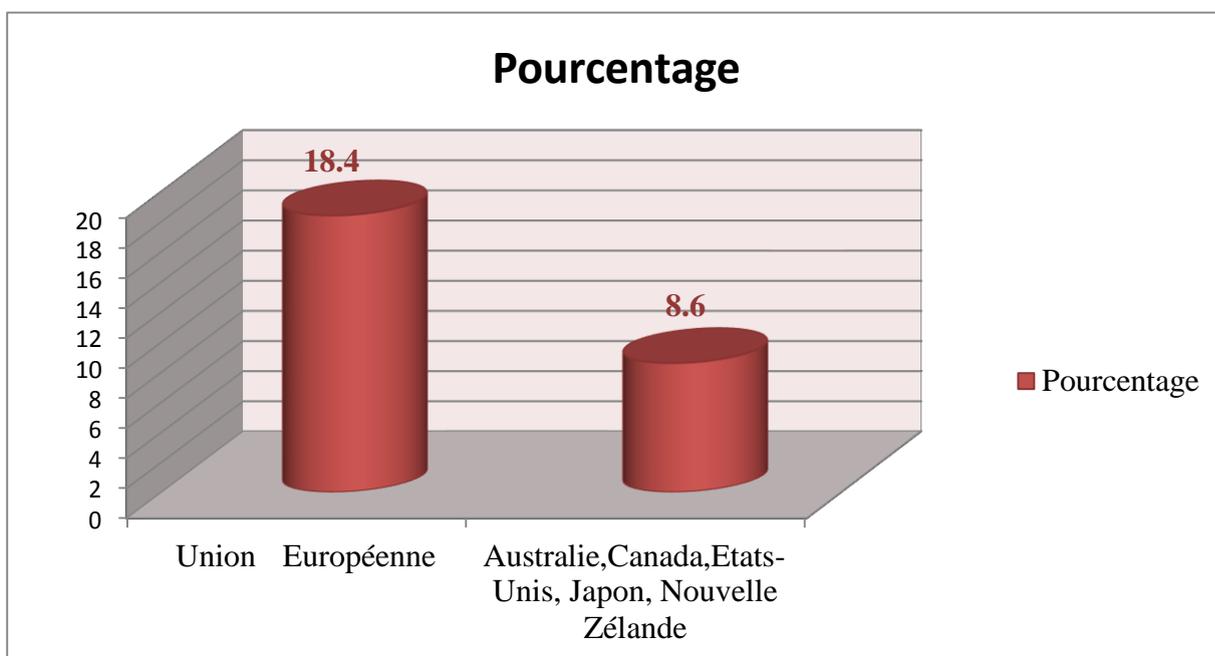


Source : établi par nos propres soins à partir du rapport du BIT 2013 « La transition de l'économie informelle à l'économie formelle.

« Les dernières estimations de l'Amérique latine et des caraïbes, révèlent que, sur le nombre total d'employés du secteur informel, 38.6 pour cent sont salariés dans les entreprises, 10.9 pour cent sont des travailleurs domestiques rémunérés, et 41.4 pour cent sont des travailleurs indépendants. »(BIT 2013, paragraphe 18)

- L'économie informelle dans les pays développés

Figure 10: la proportion de l'économie informelle dans les pays développés.



Source : établi par nos propres soins à partir du rapport du BIT 2013 « La transition de l'économie informelle à l'économie formelle.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

« Il importe également de noter que l'économie informelle existe dans le monde développé, où elle est estimée à environ 18.4 pour cent du PIB en 2013 dans l'Union Européenne[▲] et 8.6 pour cent en moyenne en Australie, au Canada, aux Etats-Unis, au Japon et en Nouvelle Zélande. »(BIT 2013, paragraphe 22).

1.7 : Le poids de l'économie informelle en Algérie : présentation de quelques statistiques

Dans le cadre de notre étude, le secteur informel est défini à partir de 4 critères à savoir : le non enregistrement administratif et fiscal et la non immatriculation à la sécurité sociale, La difficulté d'accès au crédit bancaire, la vente directe au consommateur final.

En juillet 2010, selon le critère de l'affiliation à la sécurité sociale, ONS (Office Nationale des Statistiques) affirme que plus de la moitié de la population occupée n'était pas affiliée à la sécurité sociale, soit un taux de 50.4% de l'ensemble des travailleurs occupés.

En 2006, selon le critère fiscal 28% des employeurs non agricole ne paient pas d'impôts, et selon le critère de l'immatriculation au registre de commerce, 61.08% des employeurs et indépendants non agricole sont non enregistrés.

Pour l'évasion fiscale due à la sphère informelle, l'Union Général des Commerçants et Artisans Algériens (UGCAA) affirme que le manque à gagner induit par l'évasion fiscale dans les transactions commerciales en Algérie dépasserait 3 milliards de dollars, précisant que 80% des transactions commerciales se font sans aucune facturation, alors que 70 à 80 % des transactions utilisent le « cash » au lieu le chèque (**faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie**)¹ comme moyen de paiement malgré l'obligation du gouvernement algérien de l'utilisation du chèque

▲ Composée de 27 Etats membres

¹ Abderrahmane Mebtoul, Sphère informelle problématique de la bonne gouvernance en Algérie, <http://www.lematindz.net/news/12806-sphere-informelle-problematique-de-la-bonne-gouvernance-en-algerie.html>

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

dans les transactions commerciales qui dépassent le seuil de 1 million de dinars¹ (annexe 3). Près de 900000 sur les 1.2 million de commerçants inscrits au CNRC (Centre National du Registre de Commerce) ne payent pas leurs cotisations à la CASNOS et que l'approvisionnement des 2/3 de la population provient de la sphère informelle.

Selon l'ancien ministre du commerce Mustapha BENBADA « *les transactions relevant de la sphère informelle représentent de 55 à 60 milliards de dinars, qui échappent annuellement à tout contrôle de l'Etat*». ²

Selon UGCAA, a travers l'ensemble du territoire national, il ya environ 1.25 million de commerçants qui exercent dans la sphère formel et le nombre est dépassé par celui de ceux qui travaillent dans la sphère informelle estimé de près de 1.5 million, plus de 50% du marché algérien est occupé par le secteur informel et plus de la moitié du chiffre d'affaire des activités commerciales échappe au Trésor public.

Selon UGCAA, Le coût de l'informel est estimé à 400 milliards de dinars dont 40 milliards rien que pour les produits contrefaits. ³

Selon Deborah Harold, enseignante américaine de sciences politiques à l'Université de Philadelphie et spécialiste de l'Algérie se basant sur des données de la Banque d'Algérie, affirme que l'économie informelle brasserait 50% de la masse monétaire en circulation soit 62.5 milliards de dollars. ⁴

¹ Journal le Soir d'Algérie du 25 février 2014,p04.

² http://www.lemaghrebdz.com/?page=detail_actualite&rubrique=Nation&id=62129

³ Journal « le chiffre d'affaire » du 29/11/2014 ;

<http://www.lechiffredaffaires.net/component/content/article/98-a-la-une/3554-le-marche-informel-est-loin-d-etre-eradique-l-ugcaa-tire-la-sonnette-d-alarme.html>

⁴ http://www.alterinfo.net/Les-veritables-milliardaires-en-Algerie-sont-ils-au-niveau-de-la-sphere-reelle_a92804.html

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Section 02 : 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)¹.

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 entrepreneurs privés 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.

2.1 : Le manque de confiance dans l'Etat comme cause de l'informalité

Nous avons vu dans le premier chapitre que la construction de la confiance repose sur 3 éléments à savoir : l'intégrité, la bienveillance et la crédibilité. Dans le cadre de notre étude, nous essayons d'analyser l'existence du secteur informel comme résultat d'un manque de confiance des agents économiques ou des entrepreneurs privés (Trustor, principal, mandant) envers l'Etat (Trustee, agent, mandataire). Pour ce faire, nous traitons les différentes difficultés qui rencontrent les entrepreneurs privés 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 crédibilité regroupe l'ensemble des aptitudes et des compétences que le trustor(l'agent économique) attribue au trustee. Elle regroupe la compétence, l'honnêteté, la tenue des promesses. Il ya bienveillance de la part du trustee (l'Etat) si celui-ci manifeste des dispositions positives à l'égard du trustor, en dehors de son

¹ 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 p158.

<http://books.google.dz/books?id=DICMg5Gm5-UC&pg=PA16&dq=informalit%C3%A9+confiance&hl=fr&sa=X&ei=49pKU7XZOajJ4ASn0IH4Cw&ved=0CEEQ6wEwAw#v=onepage&q=informalit%C3%A9%20confiance&f=false>

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

propre intérêt. L'intégrité fait référence aux qualités de caractère que le Trustor reconnaît au trustee (honnêteté, capacité à tenir les promesses...).

Dans les paragraphes qui suivent nous exposons les différents éléments qui permettent d'expliquer la non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat ce qui va pousser les agents économiques de faire des transactions d'une façon informelle.

▪ La non crédibilité de l'Etat

Malgré les efforts engagés par le gouvernement algérien pour promouvoir l'investissement privé, le cadre réglementaire lié à la création d'entreprises reste toujours contraignant.

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 (voir annexe 2). 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, il se compose de 4 indicateurs :

- ✓ L'indice de la fiabilité des droits légaux : cet indice mesure la protection juridique des emprunteurs et prêteurs, ses valeurs sont comprises entre 0 et 10. Les valeurs élevés indiquent les lois les mieux conçues à l'obtention d'un crédit. Dans le cas de l'Algérie, cet indicateur prend la valeur de 3 se qui signifie que les emprunteurs et prêteurs sont mal protégés.
- ✓ L'indice des informations sur le crédit : cet indice évalue les règles et l'accessibilité de l'information sur le crédit au niveau des registres publics ou privés. Les valeurs de l'indice sont comprises entre 0 et 6. Les valeurs élevées indiquent que l'on dispose de plus d'informations sur le crédit. Dans le cas de notre pays, cet indicateur prend la valeur de 4, ce qui signifie que les renseignements sur le crédit sont plutôt disponibles à partir d'un registre public ou d'un bureau privé.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

- ✓ L'indice de couverture par les registres publics : cet indice représente le nombre de personnes et d'entreprises recensées dans le registre publics ainsi les informations sur les antécédents d'emprunt pendant les 5 dernières années. Cet indicateur prend la valeur de 2.4 dans le cas de notre pays.
- ✓ L'indice de couverture par les bureaux privés : cet indice ressemble à l'indicateur précédent, mais dans ce cas, ces personnes et entreprises sont enregistrées au niveau des bureaux de crédit privé. Dans le cas de l'Algérie, cet indice prend la valeur de 0 se qui signifie l'absence de bureaux de crédit privé.

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 (voir annexe 2). Il faut ajouter que l'Algérie ne dispose pas de registre de crédit privé. Face à cette situation, les entrepreneurs privés rencontrent plusieurs obstacles quant à l'obtention de crédit ce qui les conduit à chercher d'autres sources de financement comme l'autofinancement qui se réalise par la constitution d'une épargne préalable qui peut prendre la forme d'un placement monétaire ou financier, 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 09 : 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)

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

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.

Lorsque les taxes sont élevées, les entreprises sont incitées à dissimuler une partie de leur revenu¹. Ces taux élevés des taxes encouragent la fraude fiscale², et réduisent aussi toute motivation des entreprises à prendre part dans le secteur formel.

Une étude de la Banque mondiale auprès d'un échantillon d'entreprises situées dans 123 pays différents, montre que le taux d'imposition représente l'un des quatre obstacles qui entravent l'activité des entreprises.

3- Protection des investisseurs

Cet indice se compose de 3 indicateurs :

- L'indice de divulgation des informations : mesure la transparence des transactions et vari entre 0 et 10.
- L'indice mesurant la responsabilité des dirigeants : cet indice mesure le conflit entre le manager et actionnaires et la responsabilité de chacun. Cet indice vari entre 0 et 10.
- L'indice de facilité des poursuites judiciaires par les actionnaires : vari entre 0 et 10 qui rend compte de la capacité des actionnaires à poursuivre les managers et les employés pour faute professionnelle.

¹ Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. and McMillan, J. (1999) Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 76 (2000),p07.

² Morisson, C. (1995) Quel cadre institutionnel pour le secteur informel, Centre de développement de l'OCDE. cahier de politique économique 10, p14.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

L'Algérie se classe à la 132^{ème} position en matière de protection des investisseurs avec un indice de 4.5 (voir annexe 2), 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 du trustee (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

Depuis longtemps, pour le courant libéral, l'excessivité de la réglementation de l'Etat représentent des perspectives d'explication de l'ampleur du secteur informel et de sa croissance. Car, selon eux, 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.

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.¹

¹ C. BOUNOUA. Le rôle des facteurs institutionnels dans le processus d'illégalisation de l'économie algérienne. Revue Economie et Management. N°1, mars 2002.

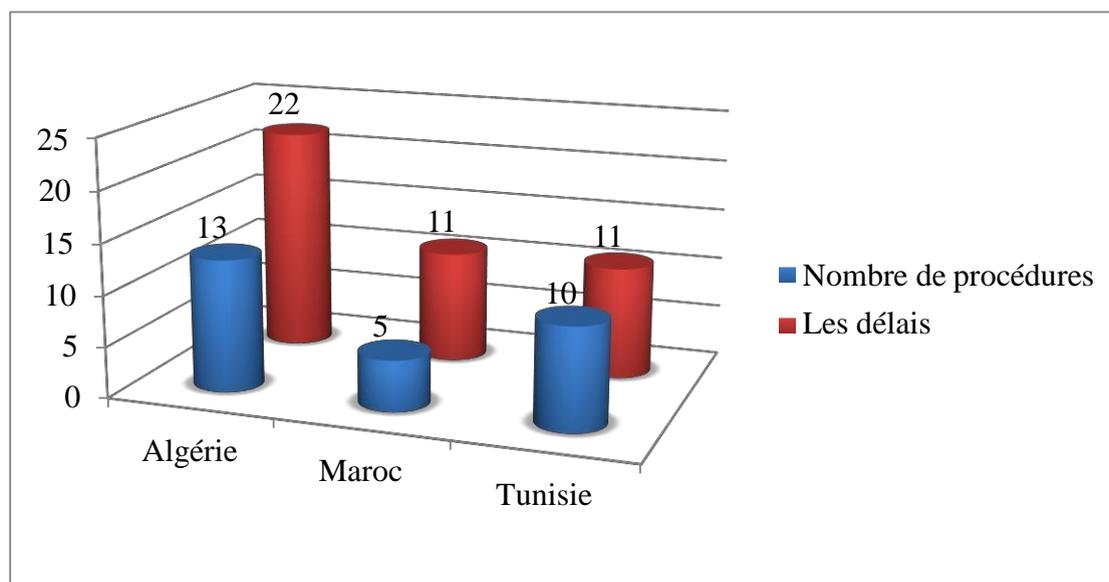
Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

D'après N. BEDDI, de nombreux producteurs et commerçants n'ont pas choisi d'opérer dans le secteur informel par inconscience ou par évasion fiscale mais plutôt par irritation de conscience et surtout par évasion des tracasseries bureaucratiques de toutes sortes, des obstacles bancaires, douaniers, ...¹

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 11 : Le nombre de jour et procédures nécessaires pour le démarrage d'une entreprise en 2014.



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

A partir de ce graphique on remarque 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 141^{ème} 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.

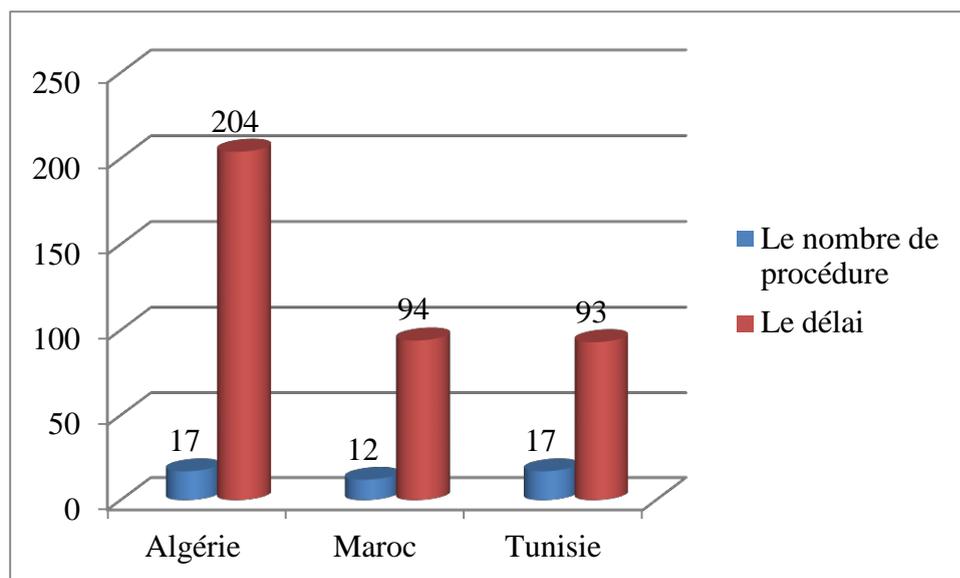
¹ N. BEDDI. Economie informelle ou Etat irréal ? Revue Economie et Management .N°1, mars 2002.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

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 12 : 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.

Ce graphe 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'entrepreneur privé, ce qui nous amène à dire que l'Etat algérien a un manque de bienveillance envers l'entrepreneur privé (Trustor).

▪ 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 entrepreneurs privés.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

1- L'existence de corruption

- Définition de la corruption

La corruption se traduit par une forme de comportement qui enfreint l'éthique. L'une des définitions les plus citées de la corruption nous vient de Nye qui la définit 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* »¹.

Barker et Carter (1994) définissent la corruption comme des actes contenant trois éléments : 1) des violations du droit, de règles et de règlements, ou de normes éthiques, 2) l'utilisation abusive de la position d'un agent, 3) l'acceptation de certaines récompenses ou profits matériels réels ou supposés². Quant à Rose-Ackerman (2008) la définissent comme « *l'utilisation abusive d'une charge publique à des fins privées* »³.

- Corruption, manque de confiance dans l'Etat et informalité

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* »⁴. 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* »⁵. Ainsi, Della Porta (2000) montre que la corruption réduit fortement la confiance dans les gouvernements en Italie, en France et en Allemagne⁶. Anderson et Tverdova (2003)

¹ 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, p284, New Burnswick, NJ: transaction publishers.

² Barker T, Carter D.L(1994), Police deviance (3rd ed) ; cincinnati, OHIO : Anderson Publishing

³ Rose –Ackerman S , Corruption , in C.K Rowley and F.G Schneider (ED) Readings in public choice and constitutional political economy , pp551-566, 2008, Springer, New York.

⁴ Banque Mondiale (1997) : « rapport sur le développement dans le monde », p102 ; Washington.

⁵ Banque Mondiale (2002) : « rapport sur le développement dans le monde », p99 ; Washington.

⁶ Della Porta, 2000, « social capital, Belifs in government, and political corruption », in Susan Pharr et Robert Putnam (EDS), Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?, Princeton, Princeton University Press.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

établissent qu'en Europe de l'Est et de l'Ouest, les citoyens de pays corrompus sont moins confiants dans leurs systèmes politiques¹.

Plusieurs auteurs montrent que la corruption influe sur la confiance de la population et reflète le degré d'informalité dans l'économie. 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**². Donc, la corruption engendre une déception chez les agents économiques qui font dès lors moins confiance au pouvoir public.

- L'ampleur de la corruption en Algérie

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.

Les auteurs de l'IPC(indice de perception de la corruption) considèrent qu'une note inférieur à 3 signifie l'existence d'un haut niveau de corruption, estime l'association algérienne de lutte contre la corruption (AACC), cette dernière affirme « pour la 11^{ème} année successive, l'Algérie figure parmi les pays les plus corrompu du monde(...) dans le groupes des pays arabes, elle occupe la 10^{ème} place (sur 18 pays notés), et en Afrique, elle est à la 24^{ème} place (sur 54 pays) ».

En février 2006, l'Algérie a connu le premier grand procès lié à un scandale financier : celui de Khalifa ; depuis, plusieurs affaires de corruption ont éclaté au grand jour.

¹ ANDERSON, C. et Y. TVERDOVA (2003), "Corruption, Political Allegiances, and Attitudes toward Government in Contemporary Democracies", American Journal of Political Science, n° 47(1), p. 91-109.

² 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 p158.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Le tableau suivant montre le niveau de corruption en Algérie de 2003 à 2014

Tableau 10 : niveau de corruption en Algérie de 2003 à 2014.

L'année	Score	Rang
2003	2.6	88/133
2004	2.7	97/146
2005	2.8	97/159
2006	3.1	84/163
2007	3.0	99/178
2008	3.2	92/180
2009	2.8	111/180
2010	2.9	105/180
2011	2.9	112/183
2012	3.4	105/176
2013	3.6	94/177
2014	3.6	100/175

Source : établi par nos soins à partir des rapports de Transparency International.

A partir de ce tableau nous remarquons que l'Algérie à en général un indice de corruption près de 3 se qui signifie l'existence d'un haut niveau de corruption.

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

Le concept de transparence est un concept très large s'appliquant à de nombreux domaines¹ : transparence budgétaire et comptable, transparence organisationnelle, transparence gouvernementale...

¹ Pasquier, M. et J.-P. Villeneuve (2004). « Les entraves politiques et administratives à la transparence gouvernementale. » Revue économique et sociale décembre 2004.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

- Définition de la transparence

La transparence est généralement définie comme le flux ouvert d'informations¹. La Banque asiatique de développement définit la transparence comme « *la disponibilité des informations pour le grand public et la clarté au sujet des règles, règlements et décisions du gouvernement* »².

- Transparence gouvernementale, confiance : quelles relations ?

La transparence gouvernementale est devenue un sujet important depuis que le Président Barak Obama a fait de la transparence une priorité dans le programme de changement du gouvernement³. Plusieurs études montrent qu'il y a une relation positive entre la transparence de l'Etat et la confiance. Hood (2006) affirme que la transparence favorise une « culture de l'ouverture » au sein des organisations, ce qui aurait un effet positif sur la confiance⁴. Heald partage la même idée que Hood, il précise que « *la transparence est censée contribuer positivement à la confiance en renforçant la crédibilité* »⁵. Dans le même ordre d'idées, Servet (1994) soutient que la transparence présente une condition nécessaire à la construction de la confiance, selon lui, « *la transparence signifie un certain degré de savoir et d'information* »⁶. Par ailleurs, la transparence permet aux gens de mieux connaître l'Etat, elle les rapproche et crée une entente⁷.

¹ Holzner, B., & Holzner, L. (2006). Transparency in global change – The vanguard of the open society. Pittsburgh, PA : University of Pittsburgh Press.

² Asian Development Bank (1995). Governance: Sound development management. WP1-95.

³ Albert Meijer, introduction au numéro spécial sur la transparence gouvernementale, Revue internationale des sciences administratives, 2012/1, Vol 78, pp05-11 ;p02.

⁴ Hood C (2006) Beyond Exchanging First Principles ? Some Closing Comments. In : Hood C and Heald D (eds) Transparency : The Key to Better Governance ? Oxford : Oxford University Press, 211-226.p 217.

⁵ Heald D (2006) Varieties of Transparency. In : Hood C and Heald D (eds) Transparency : The Key to Better Governance ? Oxford : Oxford University Press, 25-43.

⁶ Servet J-M., (1994), « Paroles données : le lien de confiance », La revue du MAUSS, n°4, 2ème semestre.

⁷ Nye JS, Zelikow PD et DC King (1997) Why People Don't Trust Government. Cambridge : Harvard University press.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

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 activités¹.

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 des 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 toutes 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.²

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. (voir annexe 2)

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 entrepreneurs privés.

¹ 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.

² Chaib BOUNOUA « Informel, entrepreneuriat et changement institutionnel en Algérie », cinquante ans d'expériences de développement, Etat-Economie-Société, dans les cahiers du CREAD, p6.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Déduction

Ces résultats nous amène 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 entrepreneurs privés et par conséquent le manque de confiance envers l'Etat et dans son cadre légal.

L'agent économique étant un agent rationnel, il cherche toujours à maximiser ses utilités en adaptant un calcul en terme de coûts et bénéfices, ce qui lui permet de choisir dans quel secteur il va opérer : soit le secteur formel ou bien le secteur informel. S'il trouve que les coûts associés à la formalité dépassent ceux liés à l'activité informelle, il opte donc pour le secteur informel.

2.2 : Le rôle des éléments institutionnels dans le maintien de conjecture de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel

Au regard de l'abondance de la littérature, dont le corolaire est la diversité des facteurs gouvernant la confiance, nous avons jugé opportun de procéder à une classification de ses déterminants. Ainsi, Servet parle plutôt d' « éléments constitutifs de la confiance »¹, autre façon de désigner la réalité, soit encore ici l'origine de la confiance¹, il 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. Ce pourrait être des contrats écrits ou verbaux, ou encore des gestes, signaux physiques ou des paroles ayant pour effet d'inspirer confiance. A partir de ce point de vue, nous focalisons plus précisément notre attention sur le rôle du contrat, serment et réputation en soulignant qu'ils sont des supports nécessaires à l'établissement et au maintien de conjectures de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel. Avant d'aller plus loin, il faut préciser que le serment, le contrat et la réputation ont comme caractéristiques communes : l'intervention d'un tiers extérieur à la relation, l'appartenance des protagonistes à la même communauté et enfin l'existence de sanctions.

¹ Servet, Jean- Michel, « Paroles données : le lien de confiance », (1994), Revue du M.A.U.S.S.37-56 ; pp42-43.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

1- La réputation

Le concept de réputation a été notamment étudié dans le domaine de l'économie (Shapiro, 1983), la théorie des organisations (Fombrun et Shanley, 1990, Hall, 1993, Rao, 1994) et en marketing (Aaker, 1996, Nguyen, Leblan et Leclerc, 2008).

Doney et Canon (1997) définissent la réputation comme une croyance que le partenaire de l'échange est honnête et il est concerné par les intérêts d'autrui¹. En effet, dans les transactions informelles entre agents économiques où une « bonne réputation » de l'un va rassurer le partenaire de l'échange et permettra à ce titre d'assoir la confiance². La réputation est donc une incitation forte à un comportement loyal qui doit produire la confiance³.

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 partenaire⁴.

Ainsi, Hardin explique que la confiance peut résulter du fait que tout interlocuteur sait que l'autre a des relations avec des tiers qui risqueraient d'être compromises par une rupture de promesse⁵. C'est aussi l'avis de Dasgupta, qui décrit la réputation comme un « actif »⁶. Cela serait encore plus vrai lorsque la relation a un potentiel à

¹ Inès Chouk, Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009, p49.

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

² Inès Chouk, p49.

³ B.Baudry, « L'économie des relations interentreprises », Edition la Découverte, Paris, 1995, p92.

⁴ Inès Chouk, p49.

⁵ Hardin, Russell, Conceptions and explanations trust, dans Trust in Society, New York, Russell Sage Foundation, 2001, pp03-39, p04.

⁶ Dasgupta, Partha, Trust as a commodity, dans, Trust: Making and Breaking cooperative Relationships, New York, Blackwell, 1998, pp49-72, p53.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

long terme¹, ou lorsque la communauté est restreinte ou que les réseaux de communication sont forts, car les individus vont rechercher une information de meilleure qualité. Dans cette optique, l'information sur les affaires réalisées avec une personne va représenter une information riche sur laquelle pourra s'asseoir la confiance.

Prenons un exemple de transaction répétée dans une durée indéterminée entre deux individus A et B. On note que A fera confiance à B tant que la variable « réputation » de B ne sera pas entachée par « la tricherie ». Pour être informé, il est important que A appartienne à la même communauté que B, et puisse observer les actions de B à chaque instant. Cette conjoncture est vraie pour tout autre individu A_i . Par conséquent lorsque B triche, il sera sanctionné par la fin des relations non seulement avec A, mais aussi avec tous les autres A_i . On remarque donc, qu'une bonne réputation est ce qui suscite la confiance entre individus.

- La réputation une garantie à la confiance : l'apport de Kreps

D. Kreps (1990) prend l'exemple de deux individus souhaitant coopérer. Deux cas de figure se présentent. Soit A fait confiance à B, alors deux types de gains sont associés. Si B triche, il résulte -5 pour A et 20 pour B. Si B respecte, les gains sont de 5 pour chaque partie. Soit A ne fait pas confiance à B, et les gains sont nuls pour chaque partie (voire le chapitre 01).

La coopération entre A et B permet la formation d'un état social plus satisfaisant pour tous. A n'entrera dans cette relation que s'il a suffisamment confiance en B. La théorie économique analyse cette situation en supposant que les agents A et B sont parfaitement rationnels : ils vont maximiser leur satisfaction. Dans ce cas, A qui étudie la situation, sait que s'il choisit de faire confiance à B, B étant rationnel va tricher. Donc A ne rentrera pas en relation avec B. Le blocage est lié au fait que les individus ne partagent rien si ce n'est le désir de maximiser leur utilité. Pour Kreps l'introduction d'un tiers extérieur permettrait de garantir la confiance, parmi ces techniques on trouve la réputation. Examinons-la.

L'idée centrale de D. Kreps consiste à considérer que l'interaction opposant A et B ne se déroule pas une seule fois mais se répète au cours du temps. On passe d'un

¹ Frank AG Den beurte et Robert HJ Mosch, Trade, Trust and transaction costs, Tinbergen Institute, Department of Economics, 2003, p06.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

jeu à un coup, à un jeu répété. Dans ces conditions, le jeu se modifie radicalement. Dans le jeu à un coup, A est impuissant devant la trahison de B, dans le jeu répété, A peut réagir et se venger si B le trahit. En effet, si A fait confiance à B et que B trahit la confiance de A, B obtient instantanément un gain de 20, comparé au 5 que lui aurait procuré l'autre choix. Mais si B fait ce choix, A peut désormais le punir puisque l'interaction se répète. Il peut alors décider de retirer définitivement sa confiance à B et ne plus jamais interagir avec celui-ci, de telle sorte que B aura 0 jusqu'à la fin des interactions. Supposons que l'interaction dure 8 coups, B obtient alors 20 le premier coup plus 7 fois 0 qu'on doit comparer au 8 fois 5, soit 40, que lui aurait procuré une coopération équitable. Notons que si la longueur du jeu était de 3, alors la sanction encourue serait plus faible que le gain que procure la tricherie. Ce mécanisme qui repose sur la menace de punition semble résoudre le problème en ce qu'elle donne une bonne raison à B de ne pas trahir, pour autant que la longueur du jeu soit suffisamment élevée. En effet si le jeu est répété un nombre de fois suffisant, il est de l'intérêt de B de ne pas trahir. Ce qui a pour conséquence de donner raison à A de lui faire confiance.

Mais, on ne peut supposer que la longueur du jeu répété est une donnée, comme c'était le cas dans l'exemple précédent, en l'occurrence 8 coups. On évite cette difficulté en supposant que les protagonistes ne savent jamais quand le jeu va s'arrêter. Pour ce faire, on suppose qu'à chaque instant, il existe une probabilité p , que A et B interagissent une nouvelle fois. Il en découle qu'avec la probabilité $(1-p)$, le jeu s'arrête au coup considéré. Si B trahit maintenant, il obtient 20 immédiatement comparé à 5 qu'il aurait obtenu s'il avait honoré sa parole. Ce gain immédiat de $15(5*3)$ doit être comparé à ce que le fait d'avoir triché lui faire perdre dans le futur. Comme il a triché et qu'en conséquence A refuse de lui faire à nouveau confiance. Il obtient désormais 0 pour tous les coups à venir. Si, par contre, il n'avait pas triché, il aurait pu obtenir 5 aussi longtemps que le jeu aurait continué. Cette valeur globale qui mesure son manque à gagner, n'est plus simplement égale à 5 multiplié par le nombre de coups à venir, car ce nombre de coups est désormais une variable aléatoire. Pour calculer le manque à gagner, noté M , il suffit de multiplier 5 par l'espérance mathématique de la longueur, qu'on notera EL . Cette grandeur se calcul alors :

$$M = 5 EL = 5 p + 5 p^2 + 5 p^3 + \dots = 5 \frac{p}{1-p}$$

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Il en découle qu'il n'est pas dans l'intérêt de B de tricher dès lors que son gain immédiat, soit 15, est inférieur au gain à long terme que procure la coopération, soit M. Il n'est pas difficile de montrer que cela est vérifié dès que p est supérieur à 0.75, EL supérieur à 3. En effet si la longueur probable du jeu, EL , est trop faible, les sanctions qu'encourt B deviennent inférieures au gain immédiat qu'il peut obtenir en trichant. Si, par exemple, B ne doit plus rencontrer A, ce qui correspond à p égal à 0, il est clair qu'il est de l'intérêt de B de tricher et que la menace de sanctions est insuffisante.

On appliquera ce résultat au cas plus intéressant où B n'interagit plus toujours avec le même protagoniste, mais avec une série de protagonistes différents qu'on nommera les A_i . Dans ce cas, pour que le mécanisme précédent de sanctions fonctionne, il faut qu'une tricherie faite au détriment de A_j déclenche des sanctions de la part des autres A_i . autrement dit, il faut que chaque A_i connaisse la manière dont B s'est comporté les fois précédentes et que B sache que les A_i ont accès à cette information. C'est ici l'idée de réputation qui apparaît.

La réputation est définie de la manière suivante par D. Kreps. Elle prend la valeur « bonne » si B n'a jamais triché, elle prend la valeur mauvaise, et cela à jamais, dès l'instant où B a triché au moins une fois. Si on note p , la probabilité que B interagisse au coup suivant avec un des A_i , on démontre alors aisément que si B sait qu'à l'avenir les A_i refuseront de lui accorder leur confiance si sa réputation est mauvaise, il est alors de son intérêt de ne pas trahir dès lors que p est supérieur à 0.75.

Tels sont les résultats obtenus par Kreps. La production de la confiance repose à nouveau sur une médiation, à savoir la réputation de B. cependant cette médiation est interne à l'ordre marchand dans la mesure où elle repose uniquement sur l'observation que font les A_i de la conduite passée de B face aux membres de leur groupe, observation qu'il est clairement dans l'intérêt des A_i de faire.¹

¹ André Orléan, « La théorie économique de la confiance et ses limites », paru dans les cahiers de Socio- Economie, intitulés « La confiance en question », sous la direction de R. Laufer et M. Orillard, collection « logiques sociales », Paris, L'Harmattan, 2000, 59-77, pp64-66.
<http://books.google.fr/books?id=bJza7RCqJEoC&printsec=frontcover&dq=la+confiance+en+question.&hl=fr&sa=X&ei=ac8uU4jAK4rW0QXyloC4Bw&ved=0CEEQ6wEwAA#v=onepage&q=la%20confiance%20en%20question&f=false>

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

2- Le contrat

Le concept de contrat est relativement récent en économie, il a resté étranger à la théorie économique jusqu'au seuil des années soixante dix¹. Un contrat est un arrangement inter- individuel nécessaire à tout processus d'interaction entre deux individus ou entreprises². En effet, il apparaît comme une condition suffisante à la coopération en supprimant la propension des agents à tricher.

La question du contrat se situe dans un contexte où les deux protagonistes d'une transaction appartiennent à la même communauté juridique³. Il est considéré comme « un initiateur de confiance » en créant un contexte favorable à cette dernière « [...] *les contrats sont des supports nécessaires à l'établissement et au maintien de conjectures de confiance lorsqu'elles s'avèrent nécessaires et lorsque d'autres dispositifs institutionnels sont incapables de générer la confiance ou la sécurité* »⁴.

Brousseau présente la confiance comme « un produit du contrat » du fait qu'elle impose des sanctions ou représailles, en plus de permettre un dédommagement au moins partiel de l'agent dont la confiance est trahie, les garanties auraient un effet similaire⁵. C'est en permettant de « rendre publique et solennelle la volonté de coopérer », en « créant des garanties crédibles car rendues exécutoires en dernier

¹ Brousseau.E, Théories des contrats, coordination interentreprises et frontières de la firme, contribution à P. Garrouste, Les frontières de la Firme, Economica, 1997, p03
brousseau.info/pdf/1997_T_EBGarFrontieres.pdf

² BROUSSEAU E., 1993, «Les théories des contrats : une revue », Revue d'Economie Politique, volume 103, n°1, pp.1-81.

³ 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, 2^{ème} édition, 2000, p689.

http://books.google.fr/books?id=K1Es6_XpTscC&printsec=frontcover&dq=chroniques+des+id%C3%A9es+contemporaines&hl=fr&sa=X&ei=9nEwU-eYMaOu7AaPh4GoBg&ved=0CDMQ6wEwAA#v=onepage&q=chroniques%20des%20id%C3%A9es%20contemporaines&f=false

⁴ Brousseau E (2000), confiance ou contrat, confiance et contrat, apparu dans confiance et rationalité, INRA Edition, Paris, 2001, p68.

<http://books.google.fr/books?id=XhLOgl461zgC&printsec=frontcover&dq=confiance+et+rationalit%C3%A9&hl=fr&sa=X&ei=JXUwU8yKCoXm4QsXsIDwCw&ved=0CDMQ6AEwAA#v=onepage&q=confiance%20et%20rationalit%C3%A9&f=false>

⁵ Zucker, Lynne, « Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure », (1986) Research in Organizational Behavior 53-111, p. 62.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

ressort par le système juridique », en « générant une communauté d'intérêts entre les parties » que le contrat pourrait jouer un rôle de création de la confiance¹. Cela suppose évidemment l'existence d'institution ou d'un tiers qui assure l'application du contrat et le sanctionne les contrevenants².

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...).

Cependant, Kreps signale quelques obstacles qui limitent l'intérêt du contrat comme garant de la confiance. Parmi lesquels on retrouve les coûts de justice. En effet, le recours à la justice est coûteux. Si les coûts de justice auxquels un individu doit faire face sont supérieurs aux gains qu'il peut attendre, alors faire appel à la justice n'est pas pour lui une solution.³

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. Le rôle du tiers est ici tenu par la divinité qui sanctionne le contrevenant.

¹ Brousseau.E, op,cit, p10-11.

² André Orléan, « La théorie économique de la confiance et ses limites », op,cit, p64.

³ André Orléan, « La théorie économique de la confiance et ses limites », op,cit, p64.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Déduction

Les agents économiques opérant dans le secteur informel et qui appartiennent à la même société, présente un réseau où l'informalité est 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.

Section 03 : investigation sur le terrain : wilaya de Tlemcen

Méthodologie de recherche

3.1 : Investigation sur le terrain

Avant d'aller plus loin, il serait rigoureux de présenter le terrain où notre enquête a été réalisé.

Nous présentons dans les paragraphes qui suivent la situation géographique de Tlemcen, la population, et le secteur de l'agriculture, commercial et industriel.

- Présentation générale de la wilaya de Tlemcen

- a- La situation géographique

Située au Nord- Ouest de l'Algérie à 520 Km au Sud- Ouest d'Alger, à 140 Km au Sud – Ouest d'Oran et frontalière du Maroc, à 76 Km à l'Est de la ville marocaine d'Oujda¹. Elle dispose d'une façade maritime de 120 Km, sa superficie est de 9017,69 Km².

La wilaya de Tlemcen est limitée par :

- ❖ La mer méditerranée au Nord.
- ❖ La wilaya d'Ain Témouchent au Nord –Est.
- ❖ La wilaya de Sidi Bel Abbes à l'Est.
- ❖ La wilaya de Saida et Nâama au Sud.
- ❖ Le Maroc à l'Ouest.

La wilaya de Tlemcen regroupe 20 daïras et 53 communes.

¹<http://fr.wikipedia.org/wiki/Tlemcen>

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance



Source <http://www.canalmonde.fr/r-annuaire-tourisme/monde/guides/cartes.php?p=dz>

b- Population et démographie

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.

Parmi ces 949135 habitants, 466771 sont de sexe féminin (49.17%) et 482364 sont de sexe masculin (50.83%).

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

c- L'agriculture

Tlemcen est, par excellence une wilaya agricole tant par ses potentialités en matière de fertilité des terres que par les spéculations pratiqués. Les plaines de Maghnia, Remchi , Hennaya, les bassins de Beni Ouarsous sont les principaux producteurs des produits agricoles : pomme de terre, agrumes, céréales, légumes...

d- Industrie

L'emploi dans le secteur de l'industrie représente 11% de l'emploi globale de la wilaya. Tlemcen est connu pour la fabrication de ciment et d'autres produits. Elle possède une zone industrielle qui se situe à Chetouane et s'étend sur une superficie de 218,81 ha.

▪ Répartition des entreprises privées dans la wilaya de Tlemcen

Nous consacrons cette partie à la répartition des entités économiques privées dans la wilaya de Tlemcen, par région, tranche d'effectifs, secteur d'activité et juridique pour donner une vue d'ensemble sur les entreprises privées dans cette wilaya.

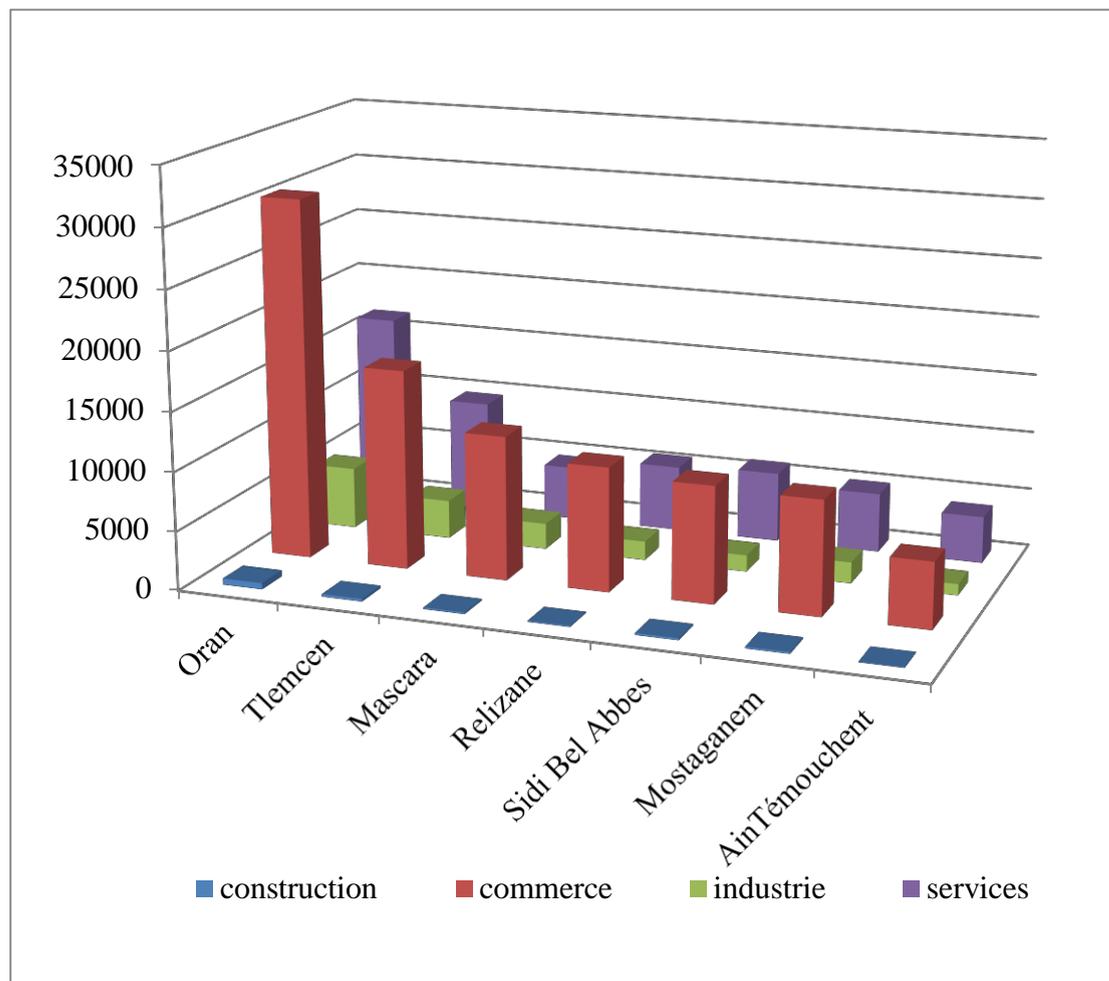
Tableau 11: répartition des entités économiques par secteur d'activité dans la région Nord- Ouest de l'Algérie en 2011.

Classement	Code de wilay	Wilaya	construction	commerce	industrie	Services	Total
01	31	Oran	530	30577	5270	16475	52852
02	13	Tlemcen	222	16938	3298	9628	30086
03	29	Mascara	134	12227	2213	4601	20975
04	48	Relizane	97	10534	1614	5612	17857
05	22	Sidi Be	161	9929	1404	5956	17450
06	27	Mostaganem	152	9722	1800	5068	16742
07	46	Ain Témouchent	61	5647	964	3998	10670
Total	-	-	1357	99574	16563	53138	166632

Source : ONS, 2011; p 86.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Figure 13: ventilation sectorielle des entités économiques dans la région Nord- Ouest de l'Algérie

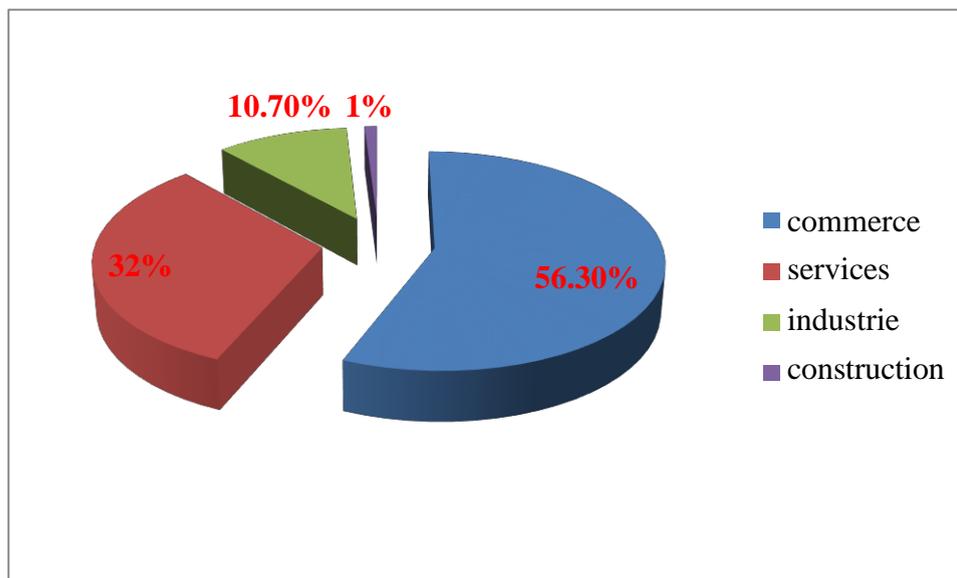


Source : élaboré par nos propres soins à partir des données du dernier recensement de l'ONS (2011)

La wilaya de Tlemcen se classe dans la deuxième position après la wilaya d'Oran en matière de répartition des entités économiques par secteur d'activité dans la région Nord- Ouest de l'Algérie. En effet, dans cette wilaya les entreprises se concentrent dans le secteur commercial avec un nombre de 16938 soit 56.3%, suivis des deux autres secteurs : services 32% et industries 10.7% et enfin le secteur de construction qui englobe seulement 222 entités sur un ensemble de 30086 soit 1%.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Figure14: ventilation des entités économiques par secteur d'activités dans la wilaya de Tlemcen



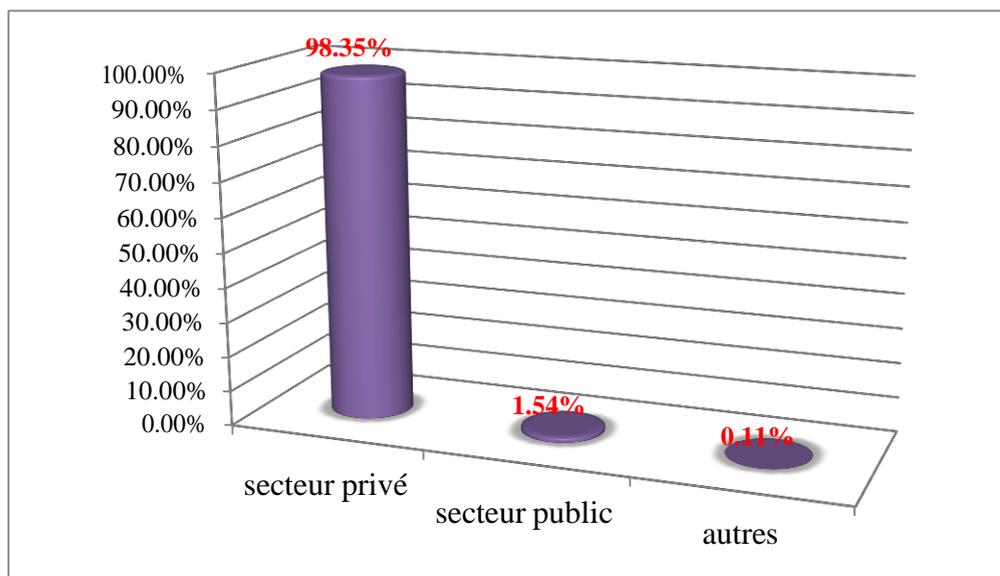
Source : élaboré par nos propres soins à partir des données du dernier recensement de l'ONS (2011)

Tableau 12 : répartition des entités économiques par secteur juridique dans la wilaya de Tlemcen (2011)

	Secteur privé	Secteur public	Autres
Entreprises	29592	466	28
Total	30086		

Source : ONS, 2011 ; op, cite ; p37.

Figure 15: répartition des entreprises par secteur juridique à Tlemcen (2011)



Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

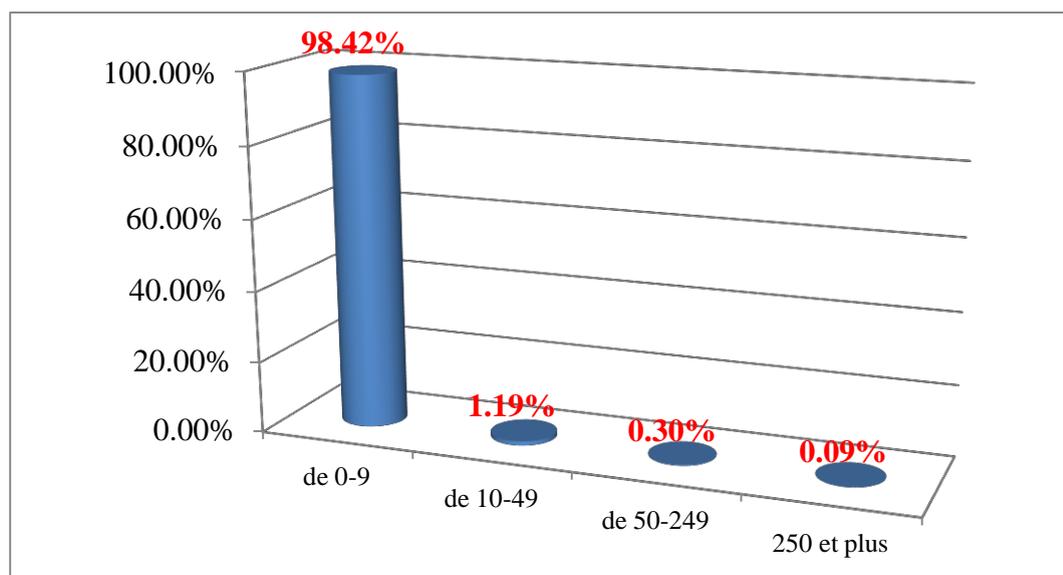
Source : élaboré par nos propres soins à partir des données du dernier recensement de l'ONS (2011)

Tableau 13 : répartition des entreprises à Tlemcen par tranche d'effectifs (2011)

	0-9	10-49	50-249	250 et plus	Total
Nombre d'entrepris	29611	361	91	23	30086

Source : recensement ONS, 2011, op, cité ; p 68.

Figure 16: ventilation en pourcentage des entreprises par tranche d'effectifs à Tlemcen



Source : élaboré par nos propres soins.

La prédominance des entités économiques employant entre 0 et 9 effectifs est clairement distinguée au niveau de cette figure avec un pourcentage de 98.42% soit l'équivalent de 29611 entreprises. En deuxième position vient les entreprises qui emploient entre 10 et 49 employés avec un nombre de 361 soit l'équivalent de 1.19% du total des entités économiques suivi en troisième position par les entreprises qui emploient entre 50 et 249 personnes qui sont du nombre de 91 entreprises soit l'équivalent de 0.30%, surgit en dernière position 23 entreprises soit l'équivalent de 0.09% seulement du total des entités économiques à Tlemcen qui emploient plus de 250 personnes.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Déduction

La wilaya de Tlemcen se classe à la 2^{ème} position après la wilaya d'Oran en matière des entités économiques dans la région Nord Ouest de l'Algérie avec un nombre de 30086 entreprises. 56.3% de ces entités activent dans le secteur commercial, suivi des services avec 32% puis vient en 3^{ème} position le secteur industriel avec un pourcentage de 10.7% et enfin dans la dernière position on trouve le BTPH avec un taux de 1% seulement.

Ce qui nous amène à dire que la majorité des entreprises ne cherchent pas à produire mais elles cherchent la maximisation de leur profit à court terme.

Il faut ajouter que la plupart (98.35%) des entreprises sont des entreprises privées avec un effectif inférieur à 9 personnes.

3.2 : Objectifs et méthodologie de l'enquête

▪ Objectifs de l'enquête

Depuis le rapport séminal de l'organisation internationale du travail sur l'activité informelle au Kenya (Hart, 1972), les chercheurs ont donné différentes définitions du secteur informel. Dans notre étude nous définissons 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 finals.

Dans les paragraphes qui suivent, nous défendons l'idée que chacun de ces critères capte certains aspects du secteur informel, mais en ignore dans le même temps d'autres. Nous proposons d'utiliser une combinaison de ces critères et d'examiner le secteur informel qui se base sur le nombre de critères qu'une firme remplit.

En s'appuyant sur ces critères, nous définissons deux catégories d'entreprises : les entreprises formelles et les entreprises informelles.

Les entreprises informelles sont celles qui remplissent au moins un de ces critères définissant « l'informalité » et par conséquent les entreprises formelles sont celles qui ne remplissent aucun de ces critères.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Ci-dessous, nous proposons et utilisons 4 critères pour définir l'informel. Bien qu'ils ne couvrent pas tous les aspects du secteur informel. D'autres aspects possibles englobent les pratiques de gestion,....

- **Le non enregistrement administratif :**

L'un des critères d'informalité est la non possession d'un registre de commerce ou d'une quelconque autorisation (communale ou autre), car selon l'article 19 relatif au code du commerce : « sont tenus de s'inscrire au registre du commerce :

- 1) Toute personne physique ayant la qualité de commerçant au regard de la loi algérienne et exerçant son activité commerciale sur le territoire algérien,
- 2) Toute personne morale commerciale par sa forme, ou dont l'objet est commercial, ayant son siège en Algérie ou y ouvrant une agence, une succursale ou tout autre établissement ».

- **La non immatriculation à la sécurité sociale :**

Dans notre pays, l'instauration de la loi N° 83-11 du 02/07/1983 relative aux bénéficiaires aux assurances et de la loi N° 83-14 du 02/07/1983 relative aux obligations en matière de sécurité sociale, oblige chaque occupé, qu'il soit salarié ou assimilé à un salarié ou non salarié qui travaille à son propre compte, d'être affilié à une sécurité sociale et chaque employeur, sous peine d'une pénalité, de déclarer leur activité à l'organisme de la sécurité sociale dans les dix jours qui suivent le début d'exercice. Par conséquent, tous les actifs occupés et tous les employeurs et indépendants qui ne sont pas affiliés à la sécurité sociale sont considérés comme des travailleurs informels.

- **La difficulté d'accès au crédit bancaire**

Le faible accès au crédit constitue aussi un critère distinctif de l'informel. Le crédit bancaire semble être pour l'informel, comme pour la plupart des entreprises, une option presque fermée, ce qui les confine à des formes de prêts assez informelles, qui se limitent aux emprunts auprès d'amis, de parents...

Dans le cas de notre pays, les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs avant d'examiner les dossiers de prêts. Puisque les acteurs de l'informel peuvent difficilement rassembler ces documents, il leur est presque impossible de bénéficier de crédit bancaire. Il faut ajouter, qu'en plus des documents administratifs et financiers requis pour les banques pour octroyer des prêts,

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

les demandes de garanties font également partie des conditions exigées par les banques pour accorder des prêts. Beaucoup d'entreprises mêmes formelles, sont ainsi exclues du crédit bancaire formel, du fait de cette exigence.

- **La vente directe au consommateur final**

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.

Après avoir présenté les critères définissant le secteur informel, il faut ajouter que l'existence ou bien la dominance de ce secteur dans notre pays est le résultat du manque de confiance des agents économiques envers l'Etat. De plus, la confiance est l'un des éléments clés dans les transactions économiques entre les agents opérant dans le secteur informel. En effet, la confiance n'existe pas a priori ni de manière permanente. Elle se gagne avec beaucoup d'efforts, s'entretient chaque jour et peut se perdre très vite. Pour vivre durablement, la confiance a besoin de bases solides (réputation, serment, contrat) auprès de l'ensemble des personnes opérant dans le secteur informel.

Dans cette perspective de recherche, 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 visant à savoir que ce qui poussent les entreprises privées à pratiquer des activités informelles et est ce que les dirigeants de ces entreprises fassent confiance à l'Etat en matière de création d'entreprises.

Pour cela, nous avons élaboré un questionnaire d'enquête qui a été établi grâce à de profondes lectures.

- **Méthodologie et type d'enquête**

L'enquête que nous avons menée consistait à effectuer des entretiens avec les dirigeants des entreprises privées situées à la wilaya de Tlemcen. Cette enquête a été accompli en un mois soit entre 25 mai et 25 juin 2014

Ces entretiens nous ont permis d'avoir des informations claires. Nous avons choisit de mener cette enquête auprès des entreprises privées de production de la wilaya de Tlemcen étant qu'elles sont nombreuses.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

La collecte des informations s'est fait à travers des entretiens qui comprenaient plusieurs questions adressées aux chefs d'entreprises car ils sont mieux placés et habiles à répondre à nos questions.

Notre échantillon compte 10 entreprises.

3.3: Questionnaire d'enquête, pré- test et résultat de l'enquête

▪ Contenu et structure du questionnaire d'enquête

Notre questionnaire comprend 48 questions. Il est structuré en 6 rubriques.

La première rubrique : « l'identification de l'entreprise », cette rubrique nous donne des informations générales sur l'entreprise : statut juridique, chiffre d'affaire, secteur d'activité... Elle contient 15 questions.

La deuxième rubrique : « l'entreprise et la réglementation », cette rubrique nous permet de savoir la situation réglementaire de l'entreprise (registre de commerce, déclaration à la sécurité sociale, paiement d'impôts). Elle contient 3 questions.

La troisième rubrique : « l'entreprise et la non crédibilité de l'Etat », cette rubrique présente les éléments perçus par les entreprises privées et qui reflètent l'incrédibilité de l'Etat en matière de création d'entreprises. Elle englobe 8 questions.

La quatrième rubrique : « l'entreprise et la bienveillance de l'Etat », cette rubrique montre que les obstacles liés à la création d'entreprise ne sont pas dans l'intérêt de l'entrepreneur privé, donc l'Etat est non bienveillant envers l'entrepreneur privé. Elle englobe 4 questions.

La cinquième rubrique : « l'entreprise et l'intégrité », cette rubrique montre que l'Etat est incompetent et non fiable en matière de création d'entreprise privée. Elle englobe 8 questions.

La sixième rubrique : « l'entreprise et ses clients et fournisseurs », cette rubrique regroupe 10 questions qui permettent de constater que les éléments institutionnels (serment, contrat et réputation) sont importants pour l'établissement et le maintien de conjectures de confiance entre les agents économiques opérant dans le secteur informel.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

▪ Près test du questionnaire

Pour tester le questionnaire, nous avons effectué une près enquête auprès de 4 entreprises. Ce près test nous a permis d'apporter des corrections au questionnaire initial pour avoir une idée générale sur les particularités de notre échantillon.

En effet cette étape a permis de faire le premier contact avec les chefs d'entreprises, présenter les objectives de l'enquête et les mettre en confiance.

▪ Résultats, interprétation et discussion

Avant d'aller plus loin, nous présentons en premier lieu les points communs entre les différentes entreprises privées de notre échantillon. Ces entreprises :

- Ont le même statut juridique soit S.A.R.L
- Sont des entreprises de production dont 50% dans le secteur d'industrie et 50% dans l'agroalimentaire
- Possèdent un registre de commerce
- Déclarent leurs salariés à la sécurité sociale
- Payent leurs impôts.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

La composition de l'échantillon

Tableau 14 : informations générales et identité des entreprises

Identification de l'entreprise	Localisation	Statut juridique	Secteur d'activité	Date de création	Produits	Les concurrent	L'exportation	L'importation
CRIMA	Zone industrielle, desserte N° 06, Chetouane	S.A.R.L	Industrie	1995	Articles de ménage et cuisine en plastique, accessoires automobile	Les grandes entreprises (Chine)	Non	Oui
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Zone industrielle, desserte N° 05, Chetouane	S.A.R.L	agroalimentaire	1928	Boissons gazeuses et non gazeuses, jus de fruits, sirops	Les petites entreprises	Oui	Non
CARTONNERIE EL – AMINE	Rue Bennadou Houti	S.A.R.L	Industrie	1965	Boites d'emballage, le carton compact	Les petites entreprises	Non	Oui
ATLAS	Zone industrielle, desserte N° 06, Chetouane	S.A.R.L	Industrie	2002	Linges de maison, matelas	Les petites entreprises	Non	Oui
BEL - PLAST	Zone industrielle, desserte N° 06, Chetouane	S.A.R.L	Industrie	2001	Film agricole, film rétractable, sac poubelle, film paillage, toute sorte de sac	Les petites entreprises	Non	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

					d'emballage			
LACHATEX	Zone industrielle, desserte N° 07, Chetouane	S.A.R.L	Industrie	1986	Couvertures, couettes, draps	Les grandes entreprises	Non	Oui
AFRICAFÉ	Zone industrielle, desserte N° 09, Chetouane	S.A.R.L	agroalimentaire	1975	Tout type de café	Les petites et les grandes entreprises	Oui	Oui
MINOTERIE LA TAFNA	Zone industrielle, desserte N° 09, Chetouane	S.A.R.L	agroalimentaire	2002	Farine, semoule, son	Les grandes entreprises	Non	Oui
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL-ALF	Route Sidi Bel Abbes, Ain Fezza	S.A.R.L	agroalimentaire	2001	Aliments composés pour animaux	Les grandes entreprises	Non	Oui
MINOTERIE SAKINA	Zone industrielle, Maghnia	S.A.R.L	agroalimentaire	1999	Farine et son	Les grandes entreprises	Non	Non

Source : établi à partir des données de l'enquête.

A partir de ce tableau on remarque que la date de création des entreprises est ancienne. Elles ont été créées entre 1928-2002.

Plus de la moitié d'entre elles (6/10) craignent la concurrence des grandes entreprises

2/10 entreprises font de l'exportation (les Fils Djilali RAHMOUN l'Exquise et Africafé)

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

8/10 entreprises importent des matières premières, des produits semi- finis et des équipements.

Tableau 15 : informations concernant l'effectif

L'entreprise	L'effectif de l'entreprise	Le recrutement des salariés selon
CRIMA	Entre 10 et 49	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude- Sans diplôme
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Entre 100 et 199	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude
CARTONNERIE EL-AMINE	Entre 50 et 99	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude- Ancienneté et expérience- Un réseau relationnel
ATLAS	Entre 10 et 49	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude- Sans diplôme- Ancienneté et expérience- Un réseau relationnel
BEL PLAST	Entre 0 et 9	<ul style="list-style-type: none">- Sans diplôme
LACHATEX	Entre 50 et 99	<ul style="list-style-type: none">- Sans diplôme
AFRICAFÉ	Entre 10 et 49 131	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude- Réseau relationnel
MINOTERIE LA TAFNA	Entre 50 et 99	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Entre 100 et 199	<ul style="list-style-type: none">- Compétences et formations- Niveau d'étude
MINOTERIE SAKINA	Entre 50 et 99	<ul style="list-style-type: none">- Compétence et formations- Réseau relationnel

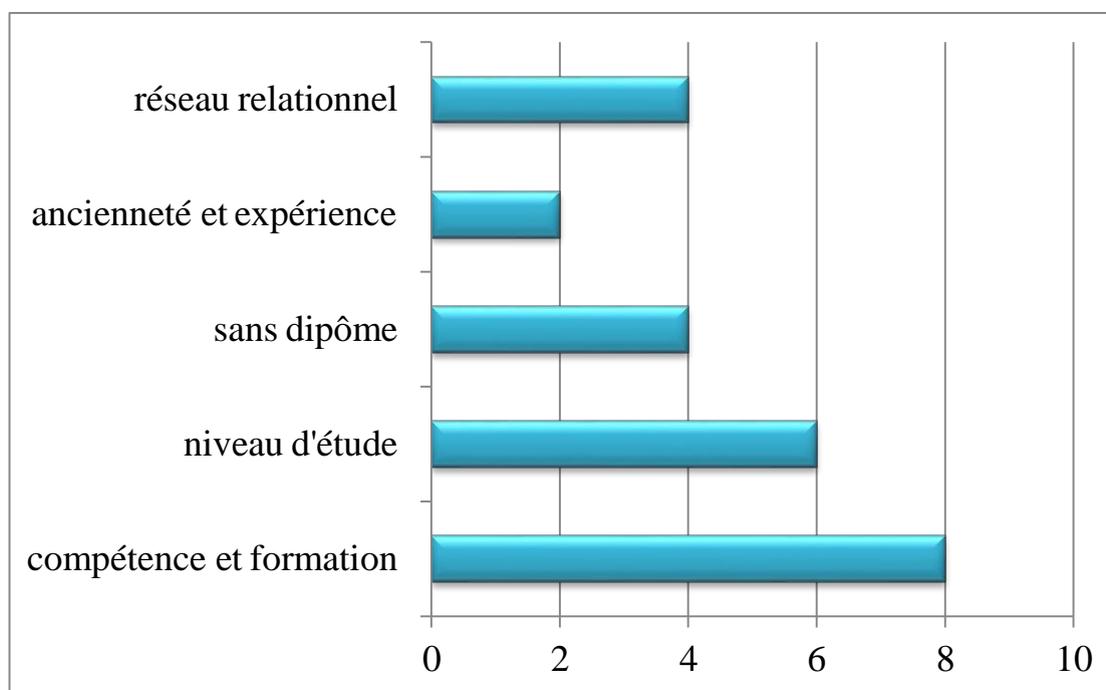
Source : établi par nos soins à partir des données de l'enquête

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Ce tableau nous montre que 6/10 entreprises sont des PME (petite et moyenne entreprise), 3/10 des entreprises moyennes et 1/10 TPE (très petite entreprise) *

Les entreprises de notre échantillon recrutent selon les compétences et formations (8/10), et aussi selon le niveau d'étude (6/10), (4/10) sans diplôme, (2/10) selon l'expérience et l'ancienneté et (4/10) recrutent à travers un réseau relationnel ou de connaissance.

Figure 17 : la répartition des entreprises selon le mode de recrutement



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

* Selon le CNES (2002) : toute entreprise qui emploie entre 1 et 9 salariés et avec un chiffre d'affaire annuel inférieur à 20 millions de dinars est considérée comme étant une très petite entreprise (TPE). Les PME sont des entreprises ayant pour activité la production de biens et services et employant un effectif entre 1 et 250 salariés avec un chiffre d'affaire qui n'excède pas les 2 milliards de DA. Les entreprises avec un effectif qui se situe entre 10 et 49 salariés et dont le chiffre d'affaire n'excède pas les 200 millions de DA sont considérées comme étant des entreprises moyennes.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Tableau 16 : informations concernant le niveau d'instruction des chefs d'entreprise et des salariés.

L'entreprise	Le niveau d'instruction des chefs d'entreprise	Le niveau d'instruction des salariés	
CRIMA	Moyen	Primaire	90%
		Moyen	10%
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Moyen	Primaire	15%
		Moyen	35%
		secondaire	15%
		Supérieur	35%
CARTONNERIE EL-AMINE	Secondaire	Primaire	15%
		Moyen	15%
		Secondaire	40%
		Supérieur	30%
ATLAS	Supérieur	Primaire	20%
		Moyen	40%
		Secondaire	30%
		Supérieur	10%
BEL PLAST	Secondaire	Primaire	100%
LACHATEX	Secondaire	Aucun	30%
		Primaire	50%
		Moyen	20%
AFRICAFÉ	Supérieur	Aucun	5%
		Primaire	5%
		Moyen	20%
		Secondaire	30%
		Supérieur	40%
MINOTERIE LA TAFNA	Supérieur	Moyen	80%
		Secondaire	15%
		Supérieur	5%
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Supérieur	Primaire	10%
		Secondaire	70%
		Supérieur	20%
MINOTERIE SAKINA	Secondaire	Moyen	70%
		Supérieur	30%

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

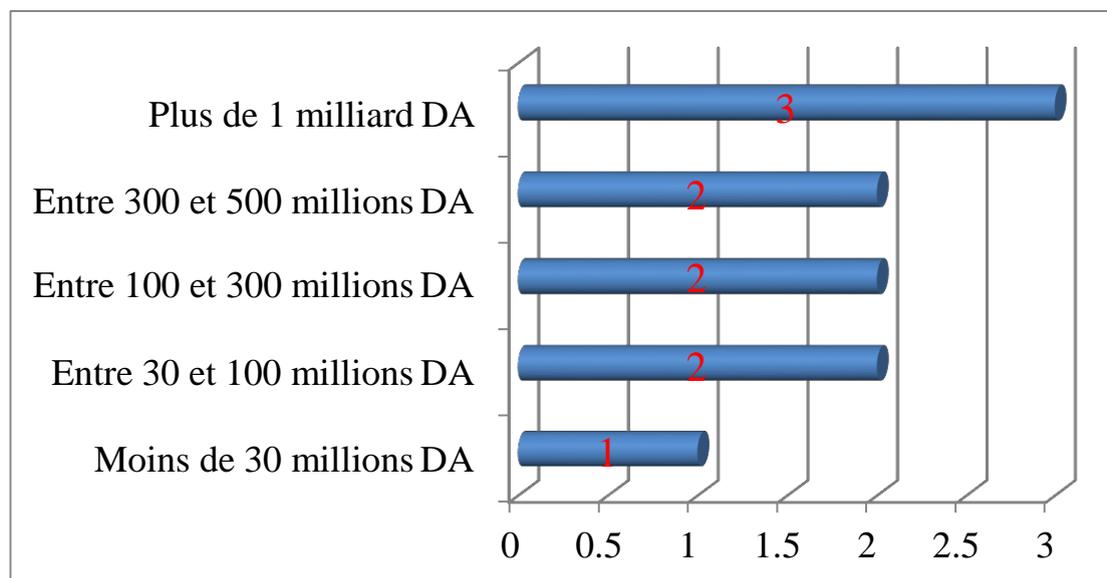
Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Tableau 17 : le chiffre d'affaire des entreprises

L'entreprise	Le chiffre d'affaire
CRIMA	Entre 30 et 100 millions DA
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Entre 300 et 500 millions DA
CARTONNERIE EL- AMINE	Entre 100 et 300 millions DA
ATLAS	Entre 300 et 500 millions DA
BEL PLAST	Moins de 30 millions DA
LACHATEX	Entre 100 et 300 millions DA
AFRICAFÉ	Plus de 1 milliard DA
MINOTERIE LA TAFNA	Plus de 1 milliard DA
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Plus de 1 milliard DA
MINOTERIE SAKINA	Entre 30 et 100 millions DA

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

Figure 18: le chiffre d'affaire de chaque entreprise



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

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

A partir de cette figure nous constatons que 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)

Tableau 18: la réglementation de l'entreprise

L'entreprise	Possession d'un registre de commerce	La déclaration de tous les salariés à la sécurité sociale	Paiement des impôts
CRIMA	Oui	Oui	Au réel
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Oui	Oui	Au réel
CARTONNERIE EL-AMINE	Oui	Oui	Au réel
ATLAS	Oui	Oui	Au réel
BEL PLAST	Oui	Oui	Au réel
LACHATEX	Oui	Oui	Au réel
AFRICAFÉ	Oui	Oui	Au réel
MINOTERIE LA TAFNA	Oui	Oui	Au réel
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Oui	Oui	Au réel
MINOTERIE SAKINA	Oui	Oui	Au réel

Source : établi par nos soins à partir des résultats

A partir de ce tableau nous remarquons que toutes les entreprises de notre échantillon possèdent un registre de commerce et payent leurs impôts, elles ne remplissent pas le premier critère définissant l'informalité (la non possession du registre de commerce). D'autre part, elles déclarent tous ses salariés à la sécurité sociale donc elles ne remplissent pas le deuxième critère de l'informalité soit l'immatriculation à la sécurité sociale.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Tableau : le manque de confiance dans l'Etat et l'informalité

1- **Tableau 19** : La non crédibilité de l'Etat en matière de création d'entreprise

	Financement de la création d'entreprise	Le recours en cas de besoin de financement	L'accès aux crédits bancaires et aux ressources en devise	La cause du refus d'un prêt bancaire	Comment voyez – vous le système fiscal	Le taux élevé des taxes et impôts vous encourage à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles	En matière de protection d'investissement, pensez – vous que vous êtes bien protégé ?	Si non, pourquoi ?
	L'octroi d'un crédit				Les contraintes fiscales		La protection des investisseurs	
CRIMA	Epargne personnelle ou familiale (héritage)	A la famille	Lent et insatisfaisant	Les autorités ne s'intéressent pas aux petites entreprises	compliqué	Oui	Non	L'absence de l'Etat de droit

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Epargne personnelle ou familiale (héritage)	A la banque	Lent et insatisfaisant	*Procédure trop longue *Il est impossible de satisfaire aux conditions requis	Complicé	Oui	Non	L'absence de l'Etat de droit
CARTONNER IE EL- AMINE	*Epargne personnelle ou familiale (héritage) *Crédit bancaire, crédit fournisseur	Crédit fournisseur	Lent et insatisfaisant	Procédure trop longue	Complicé	Oui	Non	*Pas de confiance envers l'Etat * L'absence de l'Etat de droit
ATLAS	Crédit bancaire, crédit fournisseur	Crédit fournisseur	Lent et insatisfaisant	Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit	Complicé	Non	Non	Pas de confiance envers l'Etat

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

BEL PLAST	Crédit bancaire, crédit fournisseur	A la famille	Lent et insatisfaisant	Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit	Peu transparent	Oui	Non	L'inefficacité du système judiciaire
LACHATEX	Epargne personnelle ou familiale	Crédit fournisseur	Rapide et satisfaisant	Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit	Compliqué	Non	Oui	
AFRICAFÉ	Epargne personnelle ou familiale	A la banque	Rapide et satisfaisant	Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit	Peu transparent	Non	Non	L'inefficacité du système judiciaire
MINOTERIE LA TAFNA	*Epargne personnelle ou familiale *Crédit bancaire, crédit fournisseur	A la banque	Rapide et satisfaisant		Compliqué	Oui	Non	L'absence de l'Etat de droit

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	*Aide de l'Etat (ANSEJ, CNAC...)							
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Epargne personnelle ou familiale *Crédit bancaire, crédit fournisseur	A la banque	Lent et insatisfaisant	Procédure trop longue	Compliqué	Oui	Non	L'absence de l'Etat de droit
MINOTERIE SAKINA	*Epargne personnelle ou familiale *Aide de l'Etat (ANSEJ, CNAC...)	Crédit fournisseur	Lent et insatisfaisant	Raisons religieuses	Peu transparent	Non	Oui	

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

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Il ressort de la lecture de ce tableau plusieurs points :

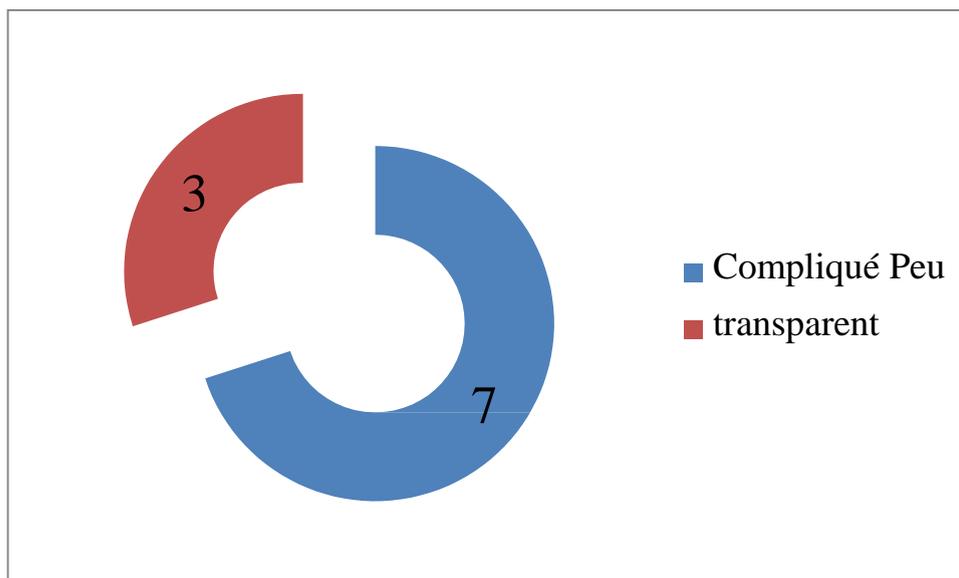
- La majorité des entreprises enquêtées ont été créées à partir d'une épargne personnelle (8/10), (5/10) entreprises par le crédit fournisseur et (2/10) à travers l'aide de l'Etat. En cas de besoin de financement, (4/10) entreprises se tournent vers la banque, (2/10) recourent à la famille et les autres au crédit fournisseur (4/10). En matière d'accès aux crédits bancaires et aux ressources en devise, (7/10) entreprises affirment que cet accès est lent et insatisfaisant, tandis que les autres (3/10) pensent qu'il est rapide et satisfaisant. En cas de refus d'un crédit, (3/10) entreprises déclarent que les procédures pour l'octroi d'un crédit sont trop longues, (4/10) entreprises n'ont pas besoin d'un crédit, l'une des entreprises pense que les autorités ne s'intéressent pas aux petites entreprises et l'autre affirme qu'il est impossible de satisfaire aux conditions requises.

A partir de ces points, on constate que l'accès aux crédits bancaires est une option presque fermée pour les entreprises de notre échantillon (que 4/10 entreprises se tournent vers la banque) et les autres se dirigent vers le circuit informel de financement (crédit fournisseur, famille). Ce comportement est dû aux obstacles qui rencontrent les entreprises lors d'un octroi d'un crédit. L'un de nos interlocuteurs affirme que « *les demandes de garanties pour l'octroi d'un crédit représentent l'un des obstacles que je rencontre quotidiennement* ». Donc, selon nos critères définissant l'informalité, 6/10 entreprises sont informelles.

- En matière de fiscalité, (7/10) entreprises affirment que le système fiscal est compliqué, alors que les autres pensent qu'il est peu transparent. Ainsi, plus de la moitié des entreprises (6/10) déclarent que le taux élevé des taxes et impôts les encourage à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

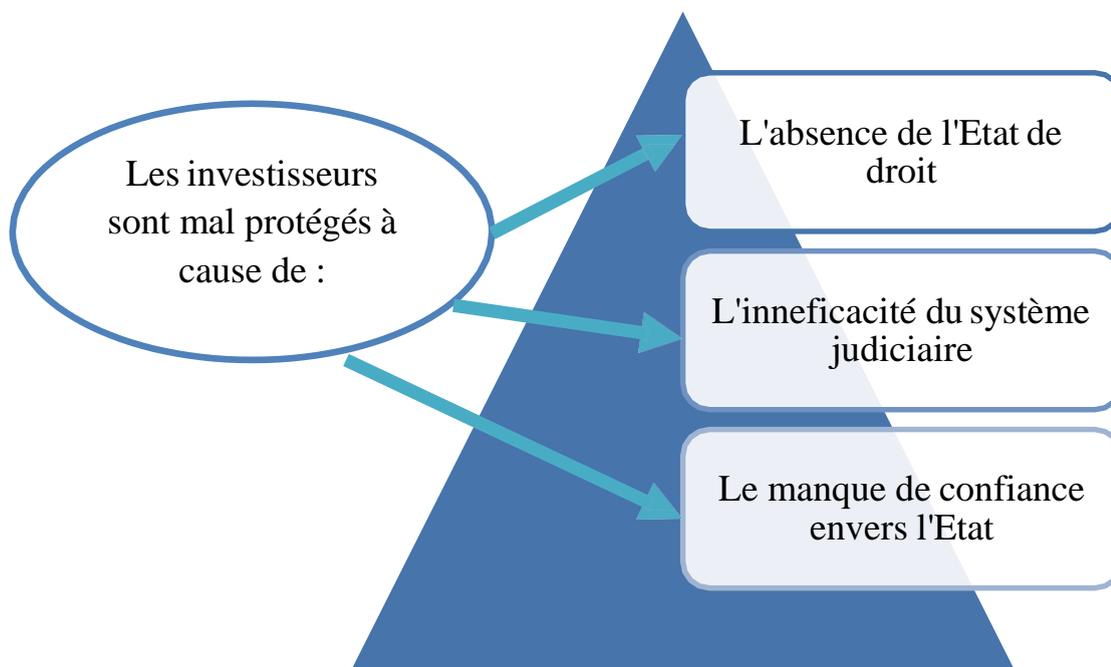
Figure 19 : la nature du système fiscal selon les entreprises enquêtées



Source : élaboration personnelle à partir des résultats de l'enquête.

- En ce qui concerne la protection des investisseurs, (8/10) entreprises déclarent qu'elles sont mal protégées à cause de l'absence de l'Etat de droit, de l'inefficacité du système judiciaire et le manque de confiance envers l'Etat.

Figure 20 : les perceptions des entrepreneurs concernant la protection des investisseurs



Source : élaboré par nos soins.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Déduction

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.

Tableau 20 : Le manque de bienveillance de l'Etat en matière de création d'entreprise

	Avez – vous eu des difficultés pour obtenir le registre de commerce	Quels étaient les coûts monétaires et en temps la procédure de création d'entreprise 	Cette procédure est :
CRIMA	Non	Coûts monétaires : 700000 DA Coûts en temps : 48 jours	Lente et couteuse
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Non	Coûts monétaires : 560000 DA Coûts en temps :65 jours	Lente et couteuse
CARTONNERIE EL- AMINE	Non	Coûts monétaires : 650000 DA Coûts en temps :35 jours	Rapide et pas couteuse
ATLAS	Non	Coûts monétaires : 690000 DA Coûts en temps :30 jours	Lente et couteuse
BEL PLAST	Non	Coûts monétaires : 750000 DA Coûts en temps : 24 jours	Lente et couteuse
LACHATEX	Non	Coûts monétaires : 800000 DA Coûts en temps : 29 jours	Lente et couteuse

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

AFRICAFÉ	Non	Coûts monétaires : 350000 DA Coûts en temps : 62 jours	Rapide et pas couteuse
MINOTERIE LA TAFNA	Non	Coûts monétaires : 400000 DA Coûts en temps : 37 jours	Rapide et pas couteuse
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Non	Coûts monétaires : 550000 DA Coûts en temps : 25 jours	Rapide et pas couteuse
MINOTERIE SAKINA	Non	Coûts monétaires : 570000 DA Coûts en temps : 34 jours	Lente et couteuse

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

D'après ce tableau, nous constatons que le processus de création d'une entreprise est à la fois long et couteux. Ainsi (6/10) entreprises déclarent que ces procédures sont lentes et couteuses.

A partir de ces points nous remarquons que ces obstacles ne sont pas dans l'intérêt de l'entrepreneur, ce qui nous amène à dire que l'Etat algérien a un « manque de bienveillance » envers l'entrepreneur privé.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Tableau 21 : Le manque d'intégrité de l'Etat en matière de création d'entreprises

	Pensez – vous que la pratique des pots de vin soit habituelle dans votre domaine ?	Si oui, pour quelle raison ?	Pensez – vous que l'existence de corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance au pouvoir public ?	Etes – vous bien informé sur les nouvelles lois promulguées par le gouvernement ?	Si non, cela vous pousse à ne pas faire confiance au pouvoir public ?	Les marchés sur lesquels vous effectuez vos transactions sont :	Selon vous, la transparence du marché contribue t-elle à la confiance des acteurs et au soutien des échanges ?	Pensez – vous que la concurrence imparfaite vous pousse à pratiquer des activités informelles et engendrera un bas niveau de confiance vis – à vis de l'Etat ?
								
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">L'existence de corruption</div>			<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">La transparence gouvernementale</div>				
CRIMA	Non		Oui	Non	Oui	Peu transparents et peu régulés	Oui	Non
LES FILS DJILALI RAHMOUN	Oui	Obtenir des abattements	Oui	Oui		Transparents et régulés	Oui	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

L'EXQUISE		fiscaux						
CARTONNERIE EL-AMINE	Oui	*Obtenir des abattements fiscaux *des marchés *obtenir l'exclusivité	Oui	Non	Oui	Peu transparents et peu régulés	Oui	Oui
ATLAS	Oui	*Obtenir des abattements fiscaux *un prêt bancaire *influer sur une décision de justice * obtenir l'exclusivité d'un produit	Oui	Oui		Transparents et régulés	Oui	Non

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

BEL PLAST	Oui	Des marchés	Oui	Non	Oui	Peu transparents et peu régulés	Oui	Oui
LACHATEX	Non		Oui	Non	Non	Transparents et régulés	Oui	Oui
AFRICAFÉ	Oui	Des marchés *obtenir l'exclusivité d'un produit	Oui	Non	Oui	Peu transparents et peu régulés	Oui	Non
MINOTERIE LA TAFNA	Non		Oui	Non	Oui	Transparents et régulés	Oui	Oui
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	Oui	obtenir l'exclusivité d'un produit	Oui	Non	Oui	Peu transparents et peu régulés	Oui	Oui
MINOTERIE SAKINA	Non		Oui	Non	Non	Transparents et régulés	Oui	Non

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

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Il ressort de la lecture de ce tableau plusieurs points :

- (6/10) entreprises pensent que la corruption est habituelle dans leurs domaines, cela est dû à plusieurs raisons : obtention des abattements fiscaux, l'entrée à des nouveaux marchés, l'obtention de l'exclusivité d'un produit et d'un prêt bancaire et aussi pour influencer sur une décision de justice
- Toutes les entreprises enquêtées déclarent que l'existence de corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance au pouvoir public.

A partir de ces deux points, nous constatons que la corruption engendre une déception chez les entrepreneurs qui font dès lors moins confiance au pouvoir public. Face à cette situation, les entrepreneurs ne font pas confiance à l'Etat et à son cadre formel et choisissent de mener leurs transactions d'une façon informelle.

- (8/10) entreprises déclarent qu'elles sont mal informées sur les nouvelles lois promulguées par le gouvernement ce qui les pousse à ne pas faire confiance au pouvoir public, ainsi, l'un de nos interlocuteurs affirme que « *ces nouvelles lois ne sont pas claires et elles donnent des avantages à quelques entreprises* ».
- En ce qui concerne la transparence des marchés, la moitié de nos entreprises déclarent que les marchés dans lesquels elles effectuent ses transactions sont peu transparents et peu régulés. Ainsi, toutes les entreprises affirment que la transparence du marché contribue à la confiance des acteurs et au soutien des échanges.
- (6/10) entreprises pensent que la concurrence imparfaite est l'un des facteurs qui va les pousser à pratiquer des activités informelles.

Dans nos marchés algériens, où la concurrence est imparfaite et la transparence est absente, l'entrepreneur étant un agent rationnel ne va pas faire confiance au marché légal et il va se diriger vers le marché illégal où il va trouver toutes les conditions qui lui permettent de maximiser son gain. Autrement dit, le comportement de l'agent économique 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, il 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.

A partir de ces points 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 d'investissement et de création

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

d'entreprise poussent les agents économiques à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Tableau 22 : la relation entre l'entreprise et ses clients et fournisseurs

	Qui sont vos clients ?	Avec vos clients, utilisez – vous de préférence : d'espèce, de chèque ou du crédit ?	Pourquoi utilisez – vous d'espèce dans vos transactions avec vos clients ?	Avec vos clients utilisez – vous de factures ?	Avez – vous un seul ou plusieurs fournisseurs ?	Avec vos fournisseurs utilisez – vous de factures ?	Si non, pourquoi ?	Pour vous, la crédibilité et le serment sont des éléments clés dans vos transactions sans factures, ce qui vous permet de faire confiance à l'autre personne ?	Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez dans votre activité ?	Pensez – vous que ces problèmes vous pousse à ne pas faire confiance à l'Etat en matière de création d'entreprise et ce qui va engendrer des activités informelles ?
CRIMA	Les entreprise	L'espèce Le chèque	Faute de confiance	Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Oui	Concurrence déloyale	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	privées		pouvant favoriser la fausse monnaie						Lourdeur fiscale Coût élevé de la main d'œuvre qualifiée	
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Le secteur public Les entreprises privées	Le chèque		Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Oui	*Concurrence déloyale *Lourdeur fiscale *Coût élevé de la main d'œuvre qualifiée. *formalité administrative trop exigeante.	Oui
CARTONNERI E EL- AMINE	Le secteur public Les	L'espèce Le chèque	Faute de confiance pouvant favoriser la	Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Oui	Concurrence déloyale Lourdeur fiscale	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	privées		fausse monnaie						formalité administrative trop exigeante.	
ATLAS	Les ménages Les hôtels Les revendeurs	L'espèce Le chèque Le crédit	Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie	Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Oui	Concurrence déloyale	Non
BEL PLAST	Le secteur public Les entreprises privées	L'espèce Le chèque	Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie	Oui	Plusieurs fournisseurs	Des fois	Le fournisseur a une bonne réputation ce qui va me rassurer et me pousse à lui faire confiance Ce n'est pas la première fois où je	Oui	*Concurrence déloyale *Lourdeur fiscale *formalité administrative trop exigeante.	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

							fais des transactions avec ce fournisseur			
LACHATEX	Le secteur public	Le chèque		Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Non	*Concurrence déloyale *Formalité administrative trop exigeante	Non
AFRICAFÉ	*Le secteur public *Les entreprises privées *Les ménages *Les micro entreprises	L'espèce Le chèque Le crédit	Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie	Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Oui	*Concurrence déloyale *Lourdeur fiscale *Formalité administrative trop exigeante	Non
MINOTERIE LA TAFNA	*Les entreprises privées	Le chèque		Oui	Plusieurs fournisseurs	Oui		Non	Lourdeur fiscale	Oui

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	*Les ménages *Les micro entreprises									
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL- ALF	*Le secteur public *Les entreprises privées	L'espèce	Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie	Oui	Plusieurs fournisseurs	Des fois	Le fournisseur a une bonne réputation ce qui va me rassurer et me pousse à lui faire confiance	Oui	*Concurrence déloyale *Coût élevé de la main d'œuvre qualifiée. *Formalité administrative trop exigeante	Oui
MINOTERIE SAKINA	Les entreprises privées	L'espèce Le chèque	Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie	Oui	Un seul	Oui		Non	Concurrence déloyale	Non

Source : établi par nos soins à partir du résultat de l'enquête.

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Il ressort de la lecture de ce tableau plusieurs points :

- (7/10) entreprises vendent leurs produits aux entreprises privées, (6/10) les vendent au secteur public, (3/10) aux ménages et (2/10) aux micro entreprises. Donc, selon le critère de la vente des produits, (3/10) entreprises sont informelles.
- (9/10) entreprises utilisent le chèque comme moyen de paiement, (2/10) préfèrent le crédit alors que (7/10) entreprises utilisent l'espèce faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie.
- Toutes les entreprises enquêtées utilisent la facture avec ses clients.
- (9/10) entreprises ont plusieurs fournisseurs, alors qu'une entreprise a un seul fournisseur.
- (8/10) entreprises utilisent la facture avec ses fournisseurs, alors que (2/10) l'utilise des fois car pour elles, le fournisseur a une bonne réputation ce qui va les rassurer et les pousser à lui faire 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.
- (7/10) entreprises déclarent que la crédibilité et le serment sont des éléments clés dans les transactions sans factures, ce qui les permettent de faire confiance à l'autre personne, alors que les autres (3/10) pensent le contraire.
- Nos entreprises affirment que la concurrence déloyale, la lourdeur fiscale, les coûts élevés de la main d'œuvre qualifiée et les formalités administrative sont les principaux problèmes qu'elles rencontrent dans ses activités, ainsi (6/10) entreprises déclarent que ces problèmes vont les pousser à ne pas faire confiance à l'Etat en matière de création d'entreprise ce qui va engendrer des activités informelles.

L'identification des entreprises 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 et les entreprises informelles. Les entreprises informelles sont celles qui remplissent au moins un de ces critères et par conséquent les entreprises informelles sont celles qui ne remplissent aucun de ces critères.

Tableau 23 : l'identification des entreprises informelles

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

	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
CRIMA	Non	Non	Oui	Non	Entreprises informelle
LES FILS DJILALI RAHMOUN L'EXQUISE	Non	Non	Non	Non	Entreprise formelle
CARTONNERIE EL- AMINE	Non	Non	Oui	Non	Entreprise informelle
ATLAS	Non	Non	Oui	Oui	Entreprise informelle
BEL PLAST	Non	Non	Oui	Non	Entreprise informelle
LACHATEX	Non	Non	Oui	Non	Entreprise informelle
AFRICAFÉ	Non	Non	Non	Oui	Entreprise informelle
MINOTERIE LA TAFNA	Non	Non	Non	Oui	Entreprise informelle
ETABLISSEMENT KHERBOUCH EL-	Non	Non	Non	Non	Entreprise formelle

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

ALF					
MINOTERIE SAKINA	Non	Non	Oui	Non	Entreprise informelle

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

Chapitre 03 : l'économie informelle et relation de confiance

Conclusion

La dominance du secteur informel 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 et son cadre formel. Ces derniers (agents économiques) étant rationnels, cherchent toujours à maximiser leurs utilités en adaptant un calcul en terme de coûts et bénéfices. Ainsi, les agents opérant dans le secteur informel présentent un réseau où l'informalité et d'autant plus fort que les règles formelles, et la confiance réciproque entre les acteurs du réseau présente un ciment des activités informelles. Autrement dit, la confiance entre les acteurs du réseau se substitue au cadre formel.

Par ailleurs, les résultats de notre enquête montrent que les obstacles rencontrés par les entrepreneurs privés les empêchent de rester dans le secteur formel. Ces obstacles reflètent l'incrédibilité, la non bienveillance et la non intégrité de l'Etat en matière de création d'entreprises.

Conclusion générale

Conclusion générale

En conclusion de cette recherche, nous avons essayé de montrer le lien entre la confiance et le développement des pratiques entrepreneuriales informelles à travers une enquête de terrain dans la wilaya de Tlemcen.

A la lumière des données recueillies, nous pouvons dégager quelques points :

- 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.
- L'accès au crédit est une option 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.
- La complication du système fiscal encourage les entreprises à contourner la loi et à investir dans des activités informelles.
- L'absence d'un Etat de droit, l'inefficacité du système judiciaire, ... sont des éléments qui reflètent l'absence d'une bonne protection des investisseurs.

 Les points plus haut, nous permettent de constater que l'incompétence et par conséquent « la non crédibilité » de l'Etat en matière d'investissement et de création d'entreprise pousse l'agent économique à se diriger vers l'informalité.

Par ailleurs, on peut ajouter ,

- Le poids de réglementation, la bureaucratie, la lenteur et les coûts élevés du processus de création d'une entreprise présentent des obstacles qui ne sont pas dans l'intérêt de l'entreprise. Donc nous pouvons conclure que l'Etat algérien a un « manque de bienveillance » envers les entreprises privées.

Conclusion générale

- L'existence de corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance aux pouvoirs publics. En effet, face à cette situation l'agent économique ne fait pas confiance à l'Etat et à son cadre formel et choisit de mener ses transactions d'une façon informelle.
- La plupart des entreprises enquêtées déclarent qu'elles sont mal informées sur les nouvelles lois promulguées par le gouvernement, ainsi elles sont confrontées à des marchés peu transparents et peu régulés, face à cette situation et étant rationnelles, les entreprises ne vont pas faire confiance au marché légal et vont se diriger vers le marché illégal où elles vont trouver toutes les conditions qui leurs permettent de maximiser leurs gain.

 Ces points nous permettent de conclure que le manque de fiabilité et d'ouverture de l'Etat et par conséquent le « manque d'intégrité » de l'Etat pousse l'agent économique à ne pas faire confiance à l'Etat et à se diriger vers l'informalité.

- La plupart des entreprises enquêtées déclarent que la crédibilité et le serment sont des éléments clés de la confiance dans les transactions informelles

 La non crédibilité, le manque de bienveillance et d'intégrité de l'Etat en matière de création d'entreprise sont les caractéristiques principales du manque de confiance des agents économiques envers l'Etat et de son cadre formel, ce qui les pousse à l'informalité où ils vont être organisés sous forme d'un réseau dont la confiance réciproque entre les acteurs du réseau reste plus forte que les règles formelles. Dans cette situation, la confiance remplace le cadre formel.

Ces résultats confirment donc nos hypothèses de départ, mais il reste beaucoup de travail à faire du côté des pouvoirs publics Algériens pour améliorer l'environnement institutionnel et social, et sur tout à réfléchir à la formalisation du secteur informel qui doit représenter un objectif à long terme pour l'Etat.

Bibliographie :

Liste des ouvrages :

- 1- Amblard Marc , Conventions et management, édition deboeck , 1 er édition , 2003.
- 2- 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.
- 3- Bairoch Paul (1999), Victoires et déboires III. Histoire économique et sociale du monde du XVIIe à nos jours, Paris : Gallimard .
- 4- Barker T, Carter D.L(1994), Police deviance (3rd ed) ; Cincinnati, OHIO : Anderson Publishing.
- 5- B.Baudry, « L'économie des relations interentreprises », Edition la Découverte, Paris, 1995,
- 6- Binmore Ken , "Fun and Games, a Text on Game Theory", D. C. Heath and Company Lexington, Massachusetts, Toronto, 1992.
- 7- Bodson Paul , Paul Martel- Roy : « politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement », Edition : Economica.
- 8- Charmes.J :Une revue critique des concepts, définitions et recherche sur le secteur informel, in :Nouvelle approches du secteur informel, Paris, OCDE, 1990. sur :
<http://books.google.dz/books?id=hsKdVxXn6tUC&printsec=frontcover&dq=secteur+informel&hl=fr&sa=X&ei=6-AZU - hDsHG4gSg8IGYBQ&ved=0CDIQ6wEwAg#v=onepage&q=secteur%20informel&f=false>
- 9- Chouk Inès , Achat sur internet : comment susciter la confiance, Edition L'Harmattan, Paris 2009,sur :
http://books.google.dz/books?id=FC6U6Db7b5YC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- 10- Commons.J (1934), Institutional Economics , Macmillan,London .
- 11- Conso Pierre , Farouk Hémici, « L'entreprise en 20 leçons, Stratégie, Gestion, Fonctionnement », Edition : Dunod, 4^{ème} édition, Paris, 2006.
- 12- CORELT (collectif de recherche sur l'économie institutionnaliste), 1995,l'économie institutionnaliste , les Fondateurs,Paris,Economica.

- 13- CORIAT Benjamin, WEINSTEIN Olivier, Les nouvelles théories de l'entreprise 1995 , Le Livre de poche.
- 14- DULUC Alain , leadership et confiance « développer le capital humain pour des organisation performante », édition DUNOD, 2^{ème} édition ,Paris 2008 .
- 15- ELOI Laurent , économie de la confiance , édition la Découverte , Paris 2012 .
- 16- Gelinas G.B, « Et si le tiers monde s'autofinanciaient », ED : Dunod, Paris, 1987.
- 17- GOMEZ P., (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, Paris.
- 18- Gonzalez Patrick ,Jean Crête « Jeux de société une initiation à la théorie des jeux en sciences sociales» , les presse de l'université de Laval , Canada 2006.
- 19- GRABHER G., (1993), «The embedded firm », on the socioeconomics of industrial networks, Grabher édition, London, New York.
- 20- Hugues Draelants; Ouvrage: Réforme pédagogique et légitimation- le cas d'une politique de lutte contre le redoublement, chapitre 2 : l'analyse du processus de changement institutionnel ; 2009 ; Edition De Boeck .
- 21- Igalens Jacques, Sebastien Point, Vers une nouvelle gouvernance des entreprises face à ses parties prenantes,2009 ; édition Dunod ; Paris .
- 22- 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 .
<http://books.google.dz/books?id=DICMg5Gm5-UC&pg=PA16&dq=informalit%C3%A9+confiance&hl=fr&sa=X&ei=49pKU7XZOajJ4ASn0IH4Cw&ved=0CEEQ6wEwAw#v=onepage&q=informalit%C3%A9%20confiance&f=false>
- 23- Kelly Anthony ,Decision Making using Game Theory, An introduction for managers,Cambridge University Press, New York, United States of America 2003.
- 24- Larousse, Dictionnaire étymologique 2007.
- 25- Livet P ,Reynand B , trust and Economic learning , Lazaric N et Lorenz E , sous la direction d'Edward Elgar, Londres ,1998.
- 26- LIVIAN ,Y.F (2001) : Organisation :Théories et pratiques. Paris . Dunod 3^{ème} édition.
- 27- Mahoney Joseph; Economic foundations of strategy; Property right theory, chapter 3;2005; A sage publication series

- 28- Maillefert Muriel « l'économie du travail : Concepts, Débats et Analyses » la 2^{ème} édition, édition la Vallois Perret : Study Rama, jeune édition, France, 2004.
- 29- Ménard .c (2004) ;L'économie des organisations ,Paris, La Découverte.
- 30- Morisson, C. (1995) Quel cadre institutionnel pour le secteur informel, Centre de développement de l'OCDE. cahier de politique économique 10.
- 31- Moulin. H, Théorie des jeux pour l'économie et la politique. Herman, Paris, 1981.
- 32- North . D (2005), Le processus du développement économique, Paris, Edition d'Organisation, (Traduction de Understanding the process of Economic change, Princeton University Press (2005) par Michel le Séac'h .
- 33- OCDE (2003), manuel sur la mesure de l'économie non observée, A Handbook.
- 34- 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, 2^{ème} édition, 2000, http://books.google.fr/books?id=K1Es6_XpTscC&printsec=frontcover&dq=chroniques+des+id%C3%A9es+contemporaines&hl=fr&sa=X&ei=9nEwU-eYMaOu7AaPh4GoBg&ved=0CDMQ6wEwAA#v=onepage&q=chroniques%20des%20id%C3%A9es%20contemporaines&f=false
- 35- Rasmusen Eric, Francis Bismans « Jeux et information: Introduction à la théorie des jeux » édition de boeck, université Bruxelles Belgique, 2004.
- 36- Roubaud François, l'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique, édition Karthala-Orsom, sur : <http://books.google.fr/books?id=ZFfwX1gQUPYC&printsec=frontcover&dq=le+secteur+informel+au+mexique&hl=fr&sa=X&ei=IOkVU-ibNOzb4QTO4CgCQ&ved=0CDAQ6wEwAA#v=onepage&q=le%20secteur%20informel%20au%20mexique&f=false>
- 37- Rouleau Linda :Théories des organisations, approches classiques, contemporaines et de l'avantage, Presse de l'Université du Québec, Canada, 2007.
- 38- SCOTT, W. R. (2001), Institutions and organizations, 2nd edition, Foundations for organizational science, Sage publication.

- 39- Shaun Hargreaves Heap, The Theory of Choice, Oxford, Blackwell Publishers.
- 40- Shaun P.Hargreaves Heap and Yanis Varoufakis “GAME THEORY, A Critical Introduction”, second edition ,published by Routledge, London ,UK,2004.
- 41- Simon,H.A (1961), Administrative behavior, 2nd , Edition MC Milan , New York.
- 42- Tazdait Tarik, “L’analyse économique de la confiance, édition de boeck, 1^{er} édition, 2008, Belgique, Bruxelles.
- 43- Tony Alberto,Pascal Combemale, « comprendre l’entreprise : théorie,gestion,relations sociales »,édition Armand Colin, 4^{ème} édition, 2006.
- 44- Veblen.T (1899), The theory of the leisure class : An economic study in the evolution of institutions, The Macmilan Company, (traduction française : Théori de la classe de loisir, Paris, Edition Gallimard, 1978.
- 45- Vladmir YEFINOV, collection « Pays de L’est : Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie, dirigée par Bernard CHAVANCE, édition l’Harmattan, France 2003.
- 46- Wandling Richard A., Eastern Illinois University “relationality and relational choice in 21st centry political science: A reference Hand book, edited by John.T.Ishiyama and Marijke Brewing, published by SAGE publications, California,USA,2011.
- 47- WILLIAMSON O. [1975], Markets and Hierarchies, MacMillan, New York.
- 48- Williamson , O, The Economic Institutions of capitalism : Firms, Markets , relational contracting. New York , The Free Press , 1985.
- 49- ZAOUAL H., (2005), La socioéconomie de la proximité, Harmattan, Paris, Collection Economie Plurielle.

Liste des articles :

- 1- Adair.P, Économie non observée et emploi informel dans les pays de l’Union européenne ;Une comparaison des estimations et des déterminants, revue économique : Presses de Sciences Po, 2009/5 - Vol. 60. pages 1117 à 1153
- 2- Ambrosini, Maurizio (1999), Travailler dans l’ombre. Les immigrés dans l’économie informelle, Revue européenne des Migrations Internationales 15,pp: 95-121.

- 3- ANDERSON, C. et Y. TVERDOVA (2003), "Corruption, Political Allegiances, and Attitudes toward Government in Contemporary Democracies", *American Journal of Political Science*, n° 47(1), p. 91-109.
- 4- Asian Development Bank (1995). *Governance: Sound development management*. pp1-95.
- 5- ASSO P.F, FIORITO.L (2004) : "Human Nature and Economic institutions. Instinct Psychology, Behaviorism, and the development of American Institutionalism", *Journal of Economic Thought*, vol 26, N°04, December, 445-477.
- 6- BAJENARU.V(2004), *Le mimétisme institutionnelle et la croissance économique en Roumanie : une transition à deux vitesses*.
- 7- Banque Mondiale (1997) : « rapport sur le développement dans le monde », Washington.
- 8- Banque Mondiale (2002) : « rapport sur le développement dans le monde », Washington.
- 9- BEAURAIN Christophe et BERNARD Elodie : *La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : de Commons à Coase*, *De bock supérieur*,2009/1, N°20.
- 10- BEDDI. N, *Economie informelle ou Etat irréal ?* *Revue Economie et Management* .N°1, mars 2002.
- 11- Bellache Youghourta, Philippe Adair et Mohamed Bouznit : « Le secteur informel en Algérie : déterminants et fonctions de gains ».
- 12- BIT 2013 « la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle ».
- 13- Bonarel Frédéric, *la confiance comme instrument d'analyse de l'organisation*, *Lavoisier*,2007/6,n° 175,p95-109.
- 14- BOUNOUA. Chaib. *Une lecture critique du secteur informel dans les pays du tiers-monde*. *Les cahiers du CREAD*, N°30. Alger, 1992.
- 15- BOUNOUA.C, *Le rôle des facteurs institutionnels dans le processus d'illégalisation de l'économie algérienne*. *Revue Economie et Management*. N°1, mars 2002.
- 16- BOUNOUA Chaib « Informel, entrepreneuriat et changement institutionnel en Algérie », *cinquante ans d'expériences de développement, Etat-Economie-Société*, dans les cahiers du CREAD.

- 17- Bourricaud François ,Les Organisations, in Patrick Joffre et Yves Simon ,
Encyclopédie de gestion, Economica, t. 2, 1989, pp. 2008 à 2022.
- 18- Bradach. J & Eccles (1989), « Price, Authority, and Trust : From Ideal Types to
Plural Forms», Annual Review Of Sociology ,15, pp 97-118.
- 19- BROUSSEAU E., (1993), «Les théories des contrats : une revue », Revue
d'Economie Politique, volume 103, n°1, pp.1-81.
- 20- Brousseau.E, Théories des contrats, coordination interentreprises et frontières
de la firme, contribution à P. Garrouste, Les frontières de la Firme,
Economica, 1997.
- 21- Brousseau E (2000), confiance ou contrat, confiance et contrat, apparu dans
confiance et rationalité, INRA Edition, Paris, 2001.
<http://books.google.fr/books?id=XhLOgl461zgC&printsec=frontcover&dq=confiance+et+rationalit%C3%A9&hl=fr&sa=X&ei=JXUwU8yKCoXm4QsXsIDwCw&ved=0CDMQ6AEwAA#v=onepage&q=confiance%20et%20rationalit%C3%A9&f=false>
- 22- Brousseau E, « processus évolutionnaires et institutions : quelles alternatives à
la rationalité parfaite ? », revue économique , 51, 2000,p1185-1213.
- 23- Butler J & Cantrell R (1984) : « A Behavioral decision theory approach to
modeling dyadic trust in superiors and subordinates» Psychological Reports ,
Vol 55, pp 19-28.
- 24- CAPET M. [1998], “La confiance des salariés dans le patron”, Economies et
Sociétés, Sciences de gestion, 8-9, pp. 155-167.
- 25- Charmes J. (2000), "The contribution of informal sector to GDP in Developing
Countries: Assessment, estimates, methods, orientations for the future", 4th
Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, Geneva, 28-30
August.
- 26- Charmes .J : « Les origines du concept de secteur informel et la récente
définition de l'emploi informel».2005.
- 27- Coase, The Nature of The Firm, 1937.
- 28- Coase (1998) : The New Institutional Economics , The American Economic
Review, vol 88 N°2, Parper and Proceedings of the Hundred and Tenth
Annual Meeting of the American Economic Association, May 1998,pp72-74.

- 29- 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.
- 30- CORIAT Benjamin , WEINSTEIN Olivier, les théories de la firme entre « contrats » et « compétences », revue critique des développements contemporains, Université Paris 13.
- 31- DAMERON Stéphanie, Structure de la coopération au sein d'équipe projet, 12^{ème} conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Université Paris IX Dauphine.
- 32- Danik Rodik (2000) Paru dans Michel Garabbé « Production de capital institutionnel par les OESS », 2007.
- 33- Dasgupta, Partha, Trust as a commodity, dans, *Trust: Making and Breaking cooperative Relationships*, New York, Blackwell, 1988, pp49-72.
- 34- Della Porta, 2000, « social capital, Beliefs in government, and political corruption », in Susan Pharr et Robert Putnam (EDS), *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, Princeton, Princeton University Press.
- 35- DERBRUYNE Michel, la certification, substitut ou complément de la confiance dans les relations entre agents économiques, la revue des sciences de gestion (RSG), 2011/6, n° 252, p 47-57.
- 36- Deutsch. M, 1958, « Trust and suspicion », *Journal of Conflict Resolution* , Vol 2 , pp 265-279.
- 37- DIMAGGIO Paul J ,W.POWELL, le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisation ,in : *Politix*, Vol 10, N° 40, quatrième trimestre, 1997, pp 113-154.
- 38- Dorra Skander, Lise Préfontaine : effets de l'évolution des mécanismes de contrôle et de la confiance sur la dynamique collaborative dans le cadre des partenariats public – privé, Montréal, Canada.
- 39- Frank AG Den beurre et Robert HJ Mosch, *Trade, Trust and transaction costs*, Timbergen Institutue, Department of Economics, 2003.
- 40- FUKUYAMA F. [1995], *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New-York.

- 41- FUSFELD, D. R. (1977), *The Development of Economic Institutions*, Journal of Economic Issues, vol. 11, n° 4, pp. 743-784.
- 42- Gambetta D, *Trust : Making and Breaking Cooperative Relationship*, Oxford, Basil Blackwell.
- 43- GEINDRE Sébastien , *confiance et pratiques de réseau* , Université Pierre Mendés France .
- 44- GISLAIN .J (2000) : *La naissance de l'institutionnalisme :Thorstein Veblen « une nouvelle histoire de la pensée économique . Des institutions à la période contemporaine »*, Tome 3, sous la direction de A.Béraud et G. Facarello, la découverte, pp74-115.
- 45- GISLAIN ,J.J (2003) : *l'émergence de la problématique des institutions en économie*, cahiers d'économie politique, vol 44, n°01, pp19-50.
- 46- Granovetter M(1985), « *Economic Action and Social Structure : The Problem Of Embeddedness* »,American Journal Of Sociology, Vol 91 n 3, novembre, pp481-510.
- 47- Hardin, Russell, *Conceptions and explanations trust*, dans *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation, 2001, pp03-39.
- 48- HASSAN HOUSSEIN Souraya, Christian PALLOIX, *De l'économie du développement à l'économie du changement institutionnel*, Février 2003.
- 49- Hauptmann Emily, “ *Putting choice before democracy: a critique of rational choice theory*”, published by state University of New York press, Albany, USA, 1996.
- 50- Heald D (2006) *Varieties of Transparency*. In : Hood C and Heald D (eds) *Transparency : The Key to Better Governance ?* Oxford : Oxford University Press, 25-43.
- 51- He Yong, [1994] *Economie néo-institutionnelle et développement : une analyse synthétique*, Revue d'économie du développement, n°4, pp.3-34.
- 52- HODGSON, G. M. (2009), *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, Studi e Note di Economia, Anno XIV, n°1, pp. 3-26.
- 53- Holland., P., 1998. «*The Importance of Trust and Business Relationships in the Formation of Virtual Organization*». In *Organizational Virtualness*, Sieber, P., J.Bern: Simoa Verlag, p. 53-64.
- 54- Holzner, B., & Holzner, L. (2006). *Transparency in global change – The vanguard of the open society*. Pittsburgh, PA : University of Pittsburgh Press.

- 55- Hood C (2006) Beyond Exchanging First Principles ? Some Closing Comments. In : Hood C and Heald D (eds) Transparency : The Key to Better Governance ? Oxford : Oxford University Press, 211-226.
- 56- Hosmer L., "Trust: the Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics", Academy of Management Review, vol. 20, n° 2, 1995, p. 379-403.
- 57- Jean-Pierre Cling, Stéphane Lagrée, Mireille Razafindrakoto et François Roubaud, 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.
- 58- JENSEN H.E. (1987), "The Theory of Human Nature", Journal of Economic Issues, vol. 21, n° 3, September.
- 59- Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. and McMillan, J. (1999) Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. Journal of Public Economics, 76 (2000).
- 60- Journal le Soir d'Algérie du 25 février 2014, p04.
- 61- KEYNES J. M. [1921], A treatise on probability, in The collected writings of John Maynard Keynes, volume VIII, MacMillan, 1973, London.
- 62- Kichou Lyzid et Christian Palloix « L'Algérie et l'optique de Barcelone : Changement Institutionnel et Inerties Conflictuelles », présenté dans colloque « économie méditerranée monde arabe », intégration euro-méditerranéenne et évolutions structurelles et institutionnelles des économies méditerranéennes. Septembre 2002.
- 63- KNIGHT F. H. [1921], Risk, Uncertainty and profit, Houghton Mifflin, Boston.
- 64- Lautier .B, Les formes de l'emploi informel : problèmes de méthodes et hypothèse de recherches, à propos du secteur informel en Amérique Latine, Université de Picardie, Amiens, 1985.
- 65- LAVASTRE. Olivier, *Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson* :Retour sur les fondements.
- 66- Lazega Emmanuel , rationalité, discipline sociale et structure, Presses de Sciences Po, 2003/2 - Vol. 44. pages 305 à 329.

- 67-Levi (1998), « A state of trust » in BRAITHWAITEV. Et Levi M, trust and governance , NEW YORK, Rusell Sage Foundation.
- 68-Lewis D.K. (1969) Convention : a philosophical study, Cambridge, Harvard Business Press, 1969, second printing 1974, pp. 3-119.
- 69-Lewis D & Weigert A (1985), « Trust as a Social Reality» Social Forces, Vol 63, n 4, june, pp 967-985.
- 70-Loic .J.D Wacquant and Craig Calhoun, Intérêt, rationalité et culture : à propos d'un récent débat sur la théorie de l'action .acte de la recherche en science sociale, Chicago, 1989.
- 71-Lorenz, E. H. 1988. Neither friends nor strangers : Informal networks of subcontracting in French industry. In D. Gambetta (ed). Trust : making and breaking cooperative relations, 194- 210. London: Basil Blackwell.
- 72-Lorenz. E (2001) « confiance interorganisationnelle ,intermédiaires et communautés de pratiques , Réseaux , 2001, n° 108, p 63 à 85.
- 73-Luhmann, N, 1979, Trust and power , J.Wiley & Sons, Chichester.
- 74-MACNEIL I. R., (1974), « The many futures of contracts », Southern California Law Review, n°47, pp. 691-816.
- 75-MACNEIL I. R., (1978), « Contracts: adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law», Northwestern University Law Review, vol 72, n° 6, pp 854- 905.
- 76-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.
- 77-Martin Gilles ,La nouvelle économie institutionnelle , CNDP, 2010/1 N° 159, pp35-40.
- 78-MAYER R., DAVIS J., SCHOORMAN F., (1995), An integrative model of organizational trust, Academy of management Review, Vol. 20, 3, 709-734.
- 79-Mayoukou.C , (2005) : les logiques de confiance à l'œuvre dans l'intermédiation de proximité, CARE- Université de Rouen.
- 80-MDHOK A., (1995), « Opportunism and trust in Joint Venture Relationship: an exploratory study and a model », Scandinavian Journal of Management,N°01.

- 81- Meeker . B (1983) : « cooperative orientation , trust and reciprocity ,Human Relation, Vol 37,pp 225-243.
- 82- Meijer Albert, introduction au numéro spécial sur la transparence gouvernementale, Revue international des sciences administratives, 2012/1, Vol 78, pp05-11.
- 83- Ménard Claude, l'approche néo- institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats. L'Harmattan, cahiers d'économie politique, 2003/1 ,N° 44, pp103-118, p05.
- 84- Mishra , A.K .1996: "Organizational responses to crisis: the centrality of trust" , in Trust in organizations: Frontiers of theory and research, sous la dir . de R.M Kramer et T.R.Tyler, sage , Thousand Oaks, CA: 261-287.
- 85- Neilson Jeff & Bill Pritchard « Value Clain struggles : Institutions and governance in the plantation distincts of south India » , published by Black Well Publishing, UK, USA, printed in Malaysia, 2009.
- 86- NEVEU Valérie, « la confiance organisationnelle : définition et mesure », Université Paris 1 Patnhéon - Sorbonne.
- 87- Ning Wang : Measuring transaction cost: an incomplete survey, 2003, Ronald Coase Institute, Working paper number 2.
- 88- NOHRIA N., GARCIA-PONT C., (1991), « Global strategic linkages and industry structure », Strategic Management Journal, vol.12, pp.105-124.
- 89- North Douglass « Five propositions about institutional change »valuable sur : <http://www.karlwhelan.com/Macro2/North.pdf>
- 90- Nye J.S , corruption and political development : A cost benifit analysis. In A.J Heidenheimer and M.Johnson (EDS), Political corruption: Concepts and contexts, pp281-302, p284, New Burnswick, NJ: transaction publishers.
- 91- Nye JS, Zelikow PD et DC King (1997) Why People Don't Trust Government. Cambridge : Harvard University press.
- 92- NYSSENS. M, « Le secteur informel comme question et comme défi (regard croisé Nord-Sud) ». Revue : Vers de nouveaux rapports entre Etat et économie, p167-193.
- 93- Orléan A. (1989) "Pour une approche cognitive des conventions", *Revue Economique*, n° 2, mars 1989.

- 94- Orléan André, La théorie économique de la confiance et ses limites ,paru dans les cahiers de Socio Economie, « la confiance en question » sous la direction de R.Laufer et M.Orillard, coll, « logique sociale »,Paris, L’Hharmattan.
- 95- Oviatt B.M, MC Dougall P.P,some fundamental issues in international entrepreneurship, Georgia state University and Indiana University , 2003.
- 96- Paik Y (2005), “risk management of strategic alliances and acquisitions between western MNCS and companies in central Europe”.Thunderbird International Business review ,vol 47, n° 04 , p489-511.
- 97- Pasquier, M. et J.-P. Villeneuve (2004). « Les entraves politiques et administratives à la transparence gouvernementale. » Revue économique et sociale décembre 2004.
- 98- PESQUEUX, Yvon: Gouvernance et « moment libéral ».
- 99- R.Maria Saleth, Ariel Dinar, « The institutional economic of water : Across-Countries analysis of institutions and performance »a co publication with the World Bank, published by Edward Elgar publishing limited, Chaltenhan, UK, Northampton Ma, USA, Reprinted and Bound in Great Britain by MPG books ltd bodwin, cornwall, Uk 2001.
- 100- Reimer, Bill. "The informal economy in non - metropolitan Canada". The Canadian Review of Sociology and Anthropology 43.1 (February 2006). Gale. Université de Montréal.
- 101- Reynaud B (1998), « les conditions de la confiance, réflexions à partir du rapport salarial », revue économique, 49, Novembre 1998, p 1455-1472.
- 102- Rose –Ackerman S , Corruption , in C.K Rowley and F.G Schneider (ED) Readings in public choice and constitutional political economy , pp551-566, 2008, Springer, New York.
- 103- Sako.M (1991) :the role of trust in Japanese buyer-supplier relationship .ricerche econoche XLV(2-3):449-474.
- 104- SCHULLER.G, économie et confiance « la confiance : un facteur indispensable, mais complexe».
- 105- SELIGMAN A.B. [1998], “Trust and Sociability: On the Limits of Confidence and Role Expectations”, American Journal of Economics and Sociology, 57, October, pp.391-404.

- 106- Servet J.M(1994) « parole données : le lien de confiance » la revue du MAUSS ,4, deuxième trimestre, p 37-56.
- 107- Shapiro S., "The social control of Impersonal Trust", American Journal of Sociology, vol. 93, n° 3, 1987.
- 108- Shapiro D.L, sheppard , B.H and cheraskim,L, 1992, "Business on a Handshake" Negotiation journal, vol 8(4), p365-377.
- 109- SIMON Éric, « la confiance dans tous ses états », Lavoisier : revue française de gestion, 2007/6 - n° 175, pp 83-94.
- 110- Smith, Estellie. "The informal economy". In Plattner, Stuart. Economic Anthropology. Stanford (Cal.): Stanford University Press, 1989. PP. 292-317.
- 111- Sobel J., 2002, « Can We Trust Social Capital? », Journal of Economic Literature, Vol. XL, mars,pp. 139–154.
- 112- STOPPER M., (1995), « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances hors marché et développement économiques », in Rallet, Torre, Economie industrielle et économie spatiale, pp. 110-127.
- 113- Tugrul Temel, « The institutional fram work of Turkey and Turkish agriculture » in « Turkey in the European Union : Implication for agriculture food and structural policy » edited by A.J.Oskam, Published by CABI, publishing , UK, USA, 2005.
- 114- Usunier Jean-Claude (1998), « Un examen du concept de confiance à travers la littérature » in Usunier J.C. Confiance et performance, Vuibert, Paris.
- 115- VAHABI Mehrdad , les modes de coordination et les institutions : vers une approche dynamique, Université Paris I, Panthéon-Sorbonne, 1997.
- 116- VEBLEN.T (1924), Absentee Ownership and Business Entreprise in Recent Times :The case of America, Allen & Unwin,London.
- 117- Williamson O.E , 1993 « calculativeness, trust and economic organization" , journal of law and economics, vol 36 , p453-486.
- 118- Young H.P. (1996) "The economics of convention", Journal of Economic Perspectives, volume 10, spring 1996.
- 119- Zaheer A.1998. « Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance». Organization Science. vol.9 (2), p.141-159.
- 120- Zand . D (1972) : « Trust and Managerial Problem Solving », Administrative Science Quaterly , Vol 17 , n 2 (juin) , pp 229-239.

- 121- ZECRI Jean-Luc, élaboration budgétaire et théorie des conventions.
- 122- Zuker L.G (1986) : « Production Of Trust :Institutional Sources economic Structure ». Research in Organisational Behavior , Vol 8, pp 53-111.

Liste des thèses :

- 1- 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 Paris Est Créteil, 2010.
- 2- 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).
- 3- BORNAREL Frederic, « la confiance comme mode de contrôle social, l'exemple des cabinets de conseil » , thèse pour l'obtention d'un Doctorat en sciences de gestion, Université de Paris 12 Val de Marne, 2004.
- 4- BOUMESBAH Nabil, mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'un magister en gestion, spécialité : management, sous titre « éthique managériale et performance de l'entreprise », encadré par le Professeur BENDIABDELLAH Abdeslam, Université de Tlemcen, 2009-2010.
- 5- HEDOIN Cyril, les théories institutionnalistes du comportement économique de T.Veblen et J.R Commons : éléments et fondements d'une approche réaliste et évolutionniste en économie, Université de REIMS CHAMPAGNE ARDENNE, 2005, p66.
- 6- MAHAMOUD HOUSSEIN Ismael, 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.
- 7- NDOUR Farba , l'impact de la protection sociale sur le rendement des ressources humaines : le cas du secteur informel au Sénégal, thèse pour l'obtention du doctorat, Université Montpellier, 2013.

- 8- PICHON Paul Emmanuel, thèse pour l'obtention du titre de Docteur en sciences de gestion, sous titre: « Perception et réduction du risque lors de l'achat de produits alimentaires en grande distribution : facteurs d'influence et rôle de la confiance », Université des sciences sociales de Toulouse, institut d'administration des entreprises. Ecole doctorale science de gestion,2006.
- 9- TEDDY JEAN-BAPTISTE, « confiance du consommateur, consommation et activités économique » , thèse pour l'obtention d'un Doctorat en science économique, Université des Antilles et de la Guyane, 2002, p 05-06.

Sites internet :

- 1- <http://francais.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/algeria>
- 2- <http://www.ons.dz/>
- 3- <http://www.lesoirdalgerie.com/>
- 4- <http://www.lematindz.net/news/12806-sphere-informelle-problematique-de-la-bonne-gouvernance-en-algerie.html>
- 5- <http://www.toupie.org>.
- 6- <http://www.transparency.org/country#DZA>
- 7- <http://www.lechiffredaffaires.net/>
- 8- <http://www.lemaghrebdz.com/>
- 9- <http://www.alterinfo.net/>

Annexe

Annexe 1) : Le questionnaire d'enquête

RECHERCHE UNIVERSITAIRE 2014

NB : Toutes les informations qui seront collectées dans le cadre de cette enquête seront gardées CONFIDENTIELLES et feront l'objet d'un traitement GLOBAL et ANONYME.

L'IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

1- Positionnement : (région ou zone industrielle).....
.....

2- Groupe ou filiale

Siege /groupe.

Filiale.

3- Statut juridique :

S.A.R.L

S.P.A

E.U.RL

4- Secteur d'activité :

Industrie

BTP

Service

Agroalimentaire

Autres

5- Date de création de l'entreprise :.....

6- Quels est l'effectif total de votre entreprise

De 0 à 9.

De 10 à 49.

Annexe

De 50 à 99.

De 100 à 199.

De 200 à 500.

500 et plus.

7- Le recrutement de vos salariés se fait à travers :

Compétences et formations.

Niveau d'étude (licencié, diplôme de la formation professionnelle, diplôme de magister ou doctorat...).

Sans diplôme.

Ancienneté et expérience.

A travers un réseau relationnel ou de connaissance (membre de famille ou ami ou connaissance sans avoir un minimum de savoir faire ou savoir être).

8- Quel est votre niveau d'instruction ?

Aucun

Primaire / école coranique

Moyen

Secondaire

Supérieur

9- Quel est en pourcentage le niveau d'instruction de vos salariés ?

Aucun :.....

Primaire / école coranique :.....

Moyen :.....

Secondaire :.....

Supérieur :.....

Annexe

10- Quel est le chiffre d'affaire de votre entreprise :

- Moins de 30 millions DA.
- Entre 30 - 100 millions DA.
- Entre 100-300 million DA.
- Entre 300- 500 millions DA.
- Entre 500- 1 milliard DA.
- Plus de 1 milliard DA.

11- Quels sont vos produits :.....

.....

.....

.....

.....

12- Qui sont vos concurrents ?

- Les petites entreprises
- Les grandes entreprises
- Autres

13- Votre entreprise exporte elle ?

- Oui
- Non

14- Votre entreprise importe elle ?

- Oui
- Non

15- Si oui, est ce que vous importez

- Des matières premières

Annexe

- Des produits semi- finis
- Des équipements
- Des produits finis

L'ENTREPRISE ET LA REGLEMENTATION

16- Possédez – vous un registre de commerce :

- Oui
- Non

17- Avez – vous déclaré tous vos salariés à la sécurité sociale :

- Oui
- Non

18- Payez – vous d'impôts ?

- Au forfait
- Au réel
- Aucun impôt

L'ENTREPRISE ET LA CRÉDIBILITÉ

19- Comment avez – vous financé la création de votre entreprise :

- Epargne personnelle ou familiale (héritage)
- Crédit bancaire, crédit fournisseur
- Aide de l'Etat (ANSEJ, CNAC...)
- Autres.

20- En cas de besoin de financement, recouvrez – vous de préférence :

- À la famille.
- À des amis
- À la banque.

Annexe

Crédit fournisseur.

21- L'accès aux crédits bancaires et aux ressources en devise est il rapide et satisfaisant :

Rapide et satisfaisant.

Lent et insatisfaisant.

22- Si on a refusé un prêt bancaire ou si vous n'avez jamais essayé, qu'elles en furent les raisons :

Procédure trop longue.

Il est impossible de satisfaire aux conditions requises.

Insuffisance ou manque de garanties à fournir.

Les autorités ne s'intéressent pas aux petites entreprises.

Pas vraiment intéressé ou pas besoin de crédit.

Recours à d'autres sources plus accessibles.

23- Comment voyez – vous le système fiscal :

Favorable

Compliqué

Peu transparent

24- Le taux élevé des taxes et impôts vous encourage à contourner la loi et à pratiquer des activités informelles ?

Oui

Non

25- En matière de protection d'investissement, pensez – vous que vous êtes bien protégé ?

Oui

Non

26- Si non, pourquoi ?

L'inefficacité du système judiciaire.

Annexe

- Pas de confiance envers l'Etat.
- L'absence de l'Etat de droit
- Autres.

L'ENTREPRISE ET LA BIENVEILLANCE

27- Avez – vous eu des difficultés pour obtenir le registre de commerce ?

- Oui
- Non

28- Si oui, quel genre ?.....
.....

29- Quels étaient les coûts monétaires et en temps de la procédure de création de votre entreprise ?

Coûts monétaires :.....

Coûts en temps :.....

30- Voyez – vous que cette procédure est

- Lente et couteuse.
- Rapide et pas couteuse.

L'ENTREPRISE ET L'INTÉGRITÉ

31- Pensez – vous que la pratique des pots de vin soit habituelle dans votre domaine ?

- Oui
- Non

32- Si oui, pour :

- Obtenir des abattements fiscaux.
- Un prêt bancaire.
- Des marchés.
- Influencer sur une décision de justice.

Annexe

Obtenir l'exclusivité d'un produit.

Autres.

33- Pensez – vous que l'existence de corruption affaiblit la légitimité de l'Etat et bafoue la confiance au pouvoir public ?

Oui

Non

34- Etes – vous bien informé sur les nouvelles lois promulguées par le gouvernement :

Oui

Non

35- Si non, cela vous pousse à ne pas faire confiance au pouvoir public ?

Oui

Non

36- Les marchés sur lesquels vous effectuez vos transactions sont ils :

Transparents et régulés.

Peu transparents et peu régulés.

37- Selon vous, la transparence du marché contribue t- elle à la confiance des acteurs et au soutien des échanges ?

Oui

Non

38- Pensez – vous que la concurrence imparfaite, vous pousse à pratiquer des activités informelles et engendrera un bas niveau de confiance vis – à – vis de l'Etat ?

Oui

Non

L'ENTREPRISE ET SES CLIENTS ET FOURNISSEURS

Annexe

39- Qui sont vos clients ?

- Le secteur public
- Les entreprises privées
- Les ménages (consommateur final)
- Les micro entreprises
- Autres

40- Avec vos clients, utilisez – vous de préférence :

- D'espèce
- De chèque
- Du crédit

41- Pourquoi utilisez – vous d'espèce dans vos transactions avec vos clients :

- Faute de confiance pouvant favoriser la fausse monnaie
- Pas de temps pour encaisser le chèque
- Autres

42- Avec vos clients utilisez – vous de factures ?

- Oui.
- Non.

43- Avez-vous un seul ou plusieurs fournisseurs ?

- Un seul fournisseur
- Plusieurs fournisseurs

44- Avec vos fournisseurs utilisez – vous de factures d'achats ?

- Oui
- Non

45- Si non, parce que :

- Le fournisseur a une bonne réputation ce qui va vous rassurer et vous pousse à lui faire confiance

Annexe

Ce n'est pas la première fois où vous faites des transactions avec ce fournisseur

Le fournisseur ne va pas me trahir car il sait que sa trahison va lui coûter cher

Autres.

46- Pour vous, la crédibilité et le serment sont des éléments clés dans vos transactions sans factures, ce qui vous permet de faire confiance à l'autre personne.

Oui

Non

47- Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez dans votre activité ?

Concurrence déloyale

Lourdeur fiscale

Coût élevé de la main d'œuvre qualifiée

Formalité administrative trop exigeante

Autres

48- Pensez – vous que ces problèmes vous poussent à ne pas faire confiance à l'Etat en matière de création d'entreprise ce qui va engendrer des activités informelles ?

Oui

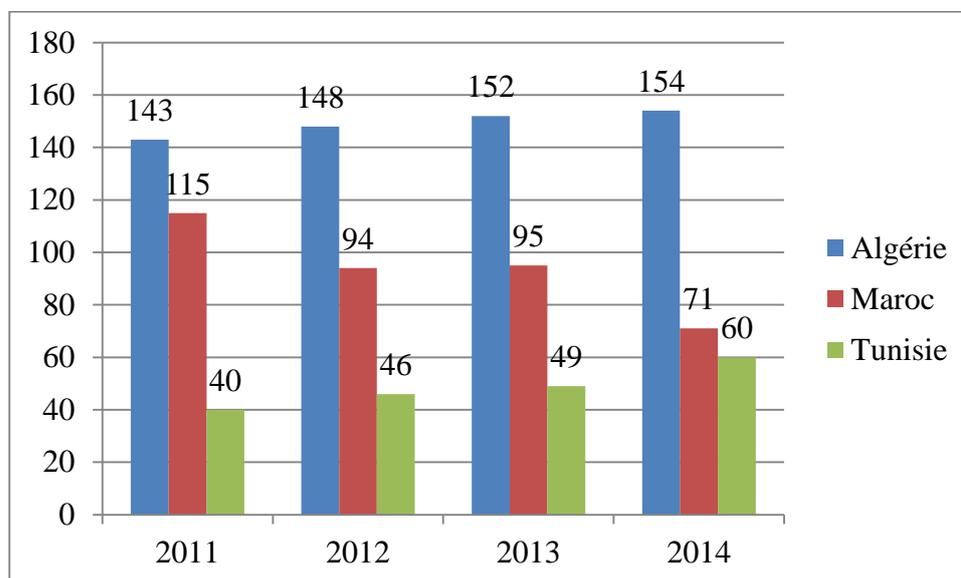
Non

Merci pour votre collaboration

Annexe

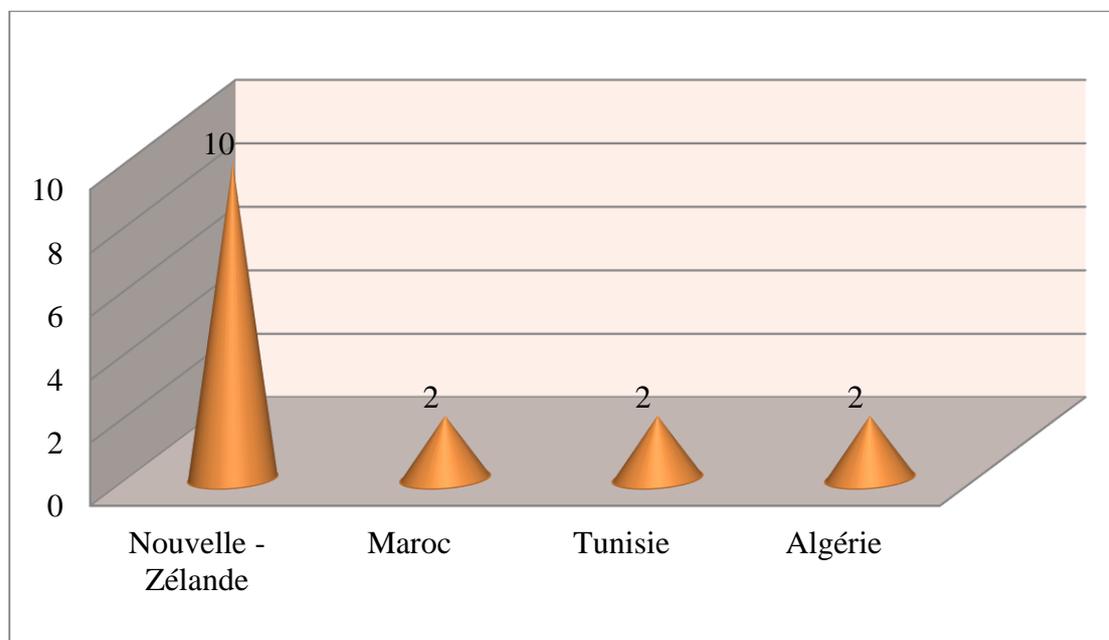
Annexe2) : L'environnement institutionnel en Algérie :

Figure 2.1: le classement de l'Algérie dans un groupe de pays concernant la facilité de faire des affaires.



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business 2014

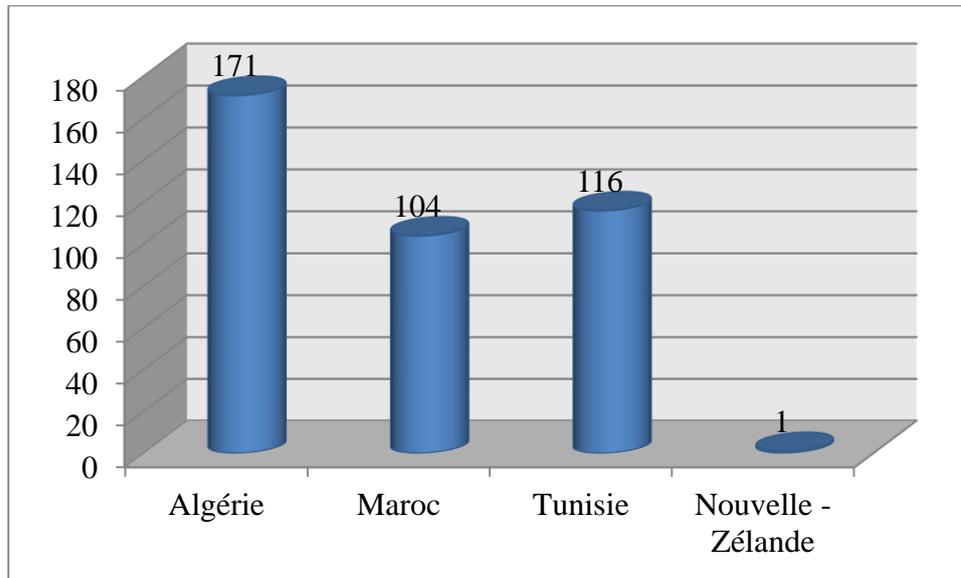
Figure 2.2 : la force de l'indice sur les droits légaux des prêteurs et des emprunteurs varie entre 0-10. (2014)



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business

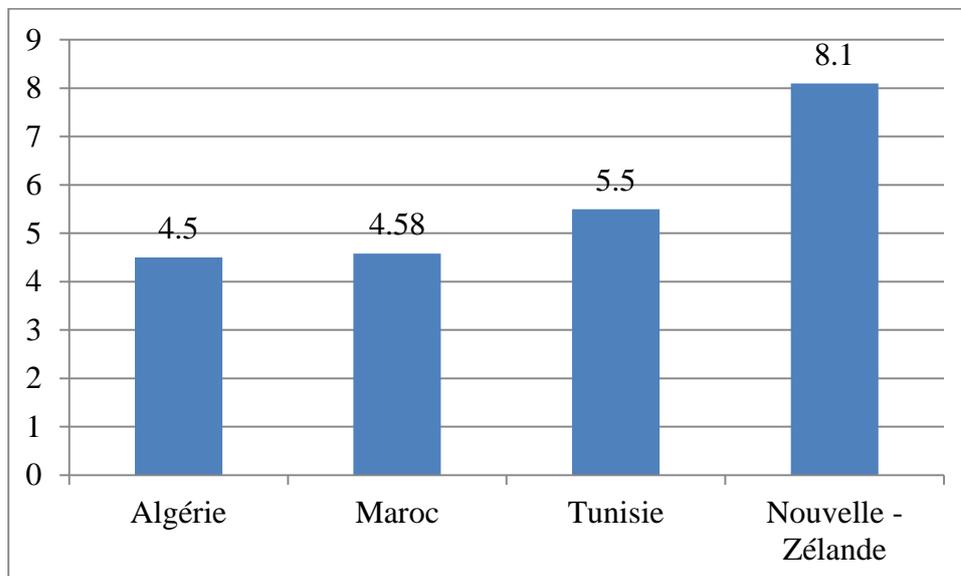
Annexe

Figure 2.3 : le classement des pays selon l'indice de l'accès au crédit



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business (2014)

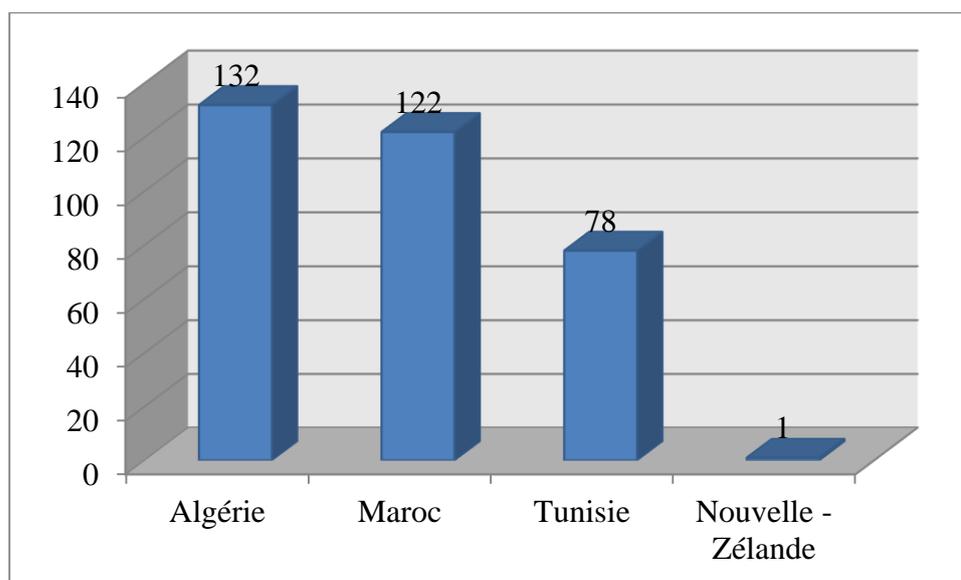
Figure 2.4 : l'indice de la protection des investisseurs vari entre 0-10



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business (2014)

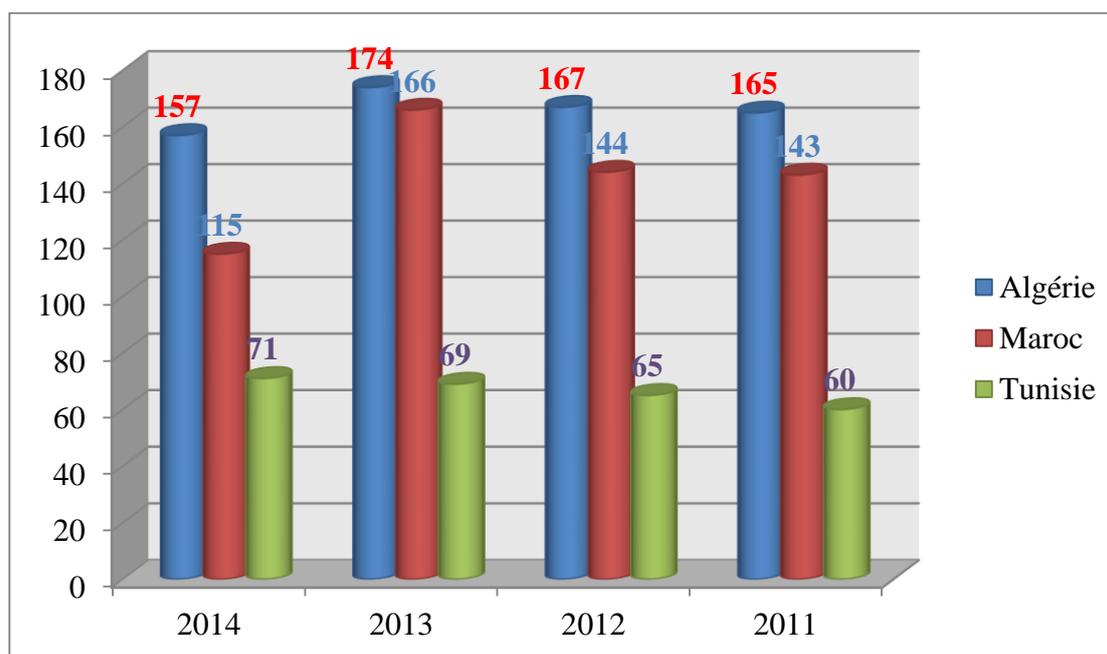
Annexe

Figure 2.5 : classement des pays selon la protection des investisseurs



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business (2014)

Figure 2.6 : classement des pays selon les contraintes liés au transfert de la propriété



Source : établi par nos soins à partir des rapports de Doing Business (2014)

Annexe 3 : l'article du journal le soir d'Algérie du 25 février 2014.



MARDI 25 FEVRIER 2014 - 25 RABIOU AL-THANI 1436 - N° 7111 - PRIX 10 DA - FAX : REDACTION : 021 67 06 76 - PUBLICITE : 021 67 06 75 - TEL : 021 67 06 51 - 021 67 06 58

TRANSACTIONS COMMERCIALES

Le chèque obligatoire à partir d'un million de dinars

Le gouvernement relance l'obligation du chèque pour les grosses transactions commerciales. Ainsi, le chèque sera exigible pour toute transaction, notamment immobilière, qui dépasse le seuil de 1 million de dinars.

Chérif Bennaceur - Alger (Le Soir) - C'est ce que le ministre du Commerce qui intervenait hier, sur les ondes de la Chaîne III de la radio nationale, a indiqué.

Estimant que cette mesure permettra de contribuer à la lutte contre la fraude fiscale et le commerce informel, Mustapha Benbada a ainsi indiqué que «les transactions relevant de la sphère informelle représentent de 55 à 60

milliards de dinars, qui échappent annuellement à tout contrôle de l'Etat».

Dans le souci d'une modernisation des modes de paiement des transactions commerciales, M. Benbada a confirmé, par ailleurs, le lancement prochain d'un système de paiement électronique à l'occasion de l'avènement de la technologie 3G. Il a affirmé qu'avec la généralisation du paie-

ment par carte bancaire, ces nouvelles dispositions permettront de donner davantage de transparence aux flux commerciaux.

Ainsi, l'obligation du chèque qui devait entrer en vigueur voilà trois ans, après une longue période d'atermoiement et devant concerner un montant moindre, est relancée officiellement.

Cette disposition réglementaire sera-t-elle mieux accueillie tant par les opérateurs économiques que par les particuliers qu'elle ne l'a été durant les dernières années ?

C. B.



Photo : Samir Sid

Benbada lancera prochainement un système de paiement électronique.

Résumé : L'objet de la présente étude est d'essayer 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. Dans un premier temps, nous avons tenté de donner une vision pluridisciplinaire du concept de la confiance, ses caractéristiques et composants, sa typologie et ses niveaux, sa relation avec la coordination. Puis, nous avons analysé le cadre institutionnel en définissant les institutions, le changement institutionnel, l'environnement et l'arrangement institutionnel et en évoquant les différents courants et nouvelles théories institutionnelles. A la fin, nous avons traité la confiance et sa relation avec le secteur informel qui selon nous, elle présente l'un des facteurs expliquant le dynamisme de ce secteur, ensuite, nous avons essayé de transposer le schéma d'analyse au cas de l'Algérie, en recourant à une investigation sur le terrain de la wilaya de Tlemcen qui consistait à réaliser des entretiens avec des cadres dirigeants de 10 entreprises privées.

Les résultats obtenus nous révèlent 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 : Confiance – Pratiques informelles – environnement institutionnel – Crédibilité – Bienveillance – Intégrité.

Abstract: The purpose of this study emphasizes the relationship between trust; as an invisible institution; and the informal activities. To do so, we gave in the first place a multidisciplinary vision of the concept of trust, its characteristics and components, its types and levels, besides its link with coordination.

Then, we have analyzed the institutional framework through defining institutions, institutional change, and institutional arrangement and pinpointing the institutional main streams. Finally, we have treated the trust and its relationship with the informal sector, which we believe; it presents one of the factors that explain the informal sector dynamics. Then, we have tried to transform and examine the scheme of analysis to the Algerian case through a field survey in Tlemcen on ten private companies with their managers.

The obtained results 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: trust – informal practices- institutional environment- credibility- benevolence- integrity.

ملخص: الغرض من هذه الدراسة هو محاولة تفسير العلاقة الموجودة بين الثقة باعتبارها مؤسساتية غير مرئية و هيمنة الممارسات الغير الرسمية. ففي الواقع , تعتبر الثقة كأحد المحددات الرئيسية للرخاء الاقتصادي. لقد حاولنا أولاً , إعطاء نظرة شاملة لمفهوم الثقة, خصائصها, عناصرها, أنواعها, درجاتها و علاقتها بالتعاون. ثم انتقلنا لدراسة و تحليل الإطار المؤسساتي و هذا بتعريف المؤسساتية, التغيير المؤسساتي, الترتيب المؤسساتي. كما تطرقنا إلى مختلف التيارات و النظريات المؤسساتية الجديدة. في الأخير, درسنا الثقة و علاقتها بالقطاع الغير الرسمي. فحسب رأينا, تعتبر الثقة من أحد العوامل التي تفسر ديناميكية هذا القطاع, من خلال تسليط الضوء على حالة الجزائر وهذا باللجوء إلى دراسة ميدانية على أرض الواقع لولاية تلمسان بإجراء مقابلات مع المديرين التنفيذيين لعشر مؤسسات خاصة.

حيث كشفت النتائج المتحصل عليها, أن هيمنة الممارسات الغير الشرعية في الجزائر ليست راجعة للخلل الوظيفي للدولة و البيروقراطية فحسب, بل أيضا لنقص ثقة العملاء الاقتصاديون في مؤسسات الدولة.

الكلمات المفتاحية : الثقة - الممارسات الغير الشرعية - المحيط المؤسساتي - المصادقية - الإحسان أو الخيرية - النزاهة أو الأمانة.