

## **L'ENTREPRISE PUBLIQUE EN ALGERIE EN QUETE DE LEGITIMITE : une approche par les théories économiques et contractuelles.**

**Mme IBBOU AMINA**

Maître assistante A

Université d'Oran AHMED BENAHMED

Faculté des sciences commerciales, des sciences économiques et des sciences de gestion.

### **Résumé :**

Depuis la remise en question de l'efficacité des entreprises publiques dans les années 1960, les privatisations dans le monde ont fortement progressées (Chatelin, 2003). Ces programmes de privatisation adoptés sans distinction par les pays développés et les pays en voie de développement ont visés de leur part des objectifs distincts dépendant des raisons menant à la privatisation.

La crise aiguë des finances publiques à laquelle ont été confrontés la plupart des pays en développement a révélé la fragilité et l'instabilité des différents types d'économie mixte. Les échecs relatifs des politiques de substitution aux importations et l'état de faillite potentielle du secteur public ont été la traduction d'une croissance économique de plus en plus déséquilibrée. Cette situation a imposé une redéfinition du rôle de l'État et des entreprises du secteur public. Dans une large mesure, la décision de privatiser a donc résulté de la limitation des moyens financiers des États. De ce fait, l'un des objectifs premiers assignés à la privatisation a été de contribuer à la réduction des déficits budgétaires courants par l'obtention de revenus de cession.

La forte influence exercée par la pensée libérale incitait à concevoir le transfert au secteur privé des droits de propriété d'une entreprise publique comme la finalité de la privatisation. Sur la base du postulat selon lequel l'efficacité économique d'une entreprise dépend principalement de la nature des droits de propriété, l'attention fut essentiellement concentrée sur les modalités de cession des actifs publics, les questions afférentes aux structures de marché et au renforcement de la concurrence étant considérées comme indirectement reliées au processus de privatisation.

C'est dans cette optique que des programmes de privatisation furent engagés dans les pays en voie de développement. La privatisation y était considérée comme une "panacée", permettant, à court terme, de contribuer à l'atténuation de la crise des finances publiques, tout en produisant un effet positif sur l'efficacité économique des entreprises transférées au secteur privé, sur le développement des marchés financiers et sur la distribution des revenus. Dans

certaines pays comme la Jamaïque ou le Mexique, les nouvelles équipes au pouvoir partageaient ces orientations. Pourtant, au vu des expériences effectuées, il faut reconnaître que les opérations de privatisation n'ont pas connu, dans la plupart des cas, les résultats escomptés, ni atteint de manière satisfaisante les objectifs qui leur avaient été fixés, faute d'une problématique suffisamment affinée.

**Abstract :**

Since questioning the efficiency of public enterprises in the 1960s, privatizations in the world have progressed strongly (Chatelin, 2003). These privatization programs adopted without distinction by developed countries and developing countries have referred to them different goals depending on reasons leading to privatization.

The acute crisis of public finances that have faced most developing countries has revealed the fragility and instability of various types of mixed economy. The relative failures of imports substitution policies and potential bankrupt public sector were translating economic growth increasingly unbalanced. This has imposed a redefinition of the role of government and public sector enterprises. To a large extent, the decision to privatize has resulted from the limitation of financial resources of States. Therefore, one of the first objectives of the privatization was to contribute to the reduction of current budget deficits by obtaining assignment of income.

The strong influence of liberal thought encouraged to design the transfer to the private property rights of a public company as the purpose of privatization. Based on the assumption that the economic efficiency of a company depends mainly on the nature of property rights, attention was primarily focused on the terms of sale of public assets, issues relating to market structure and strengthening competition is considered indirectly related to the privatization process.

It is in this light that privatization programs were undertaken in developing countries. Privatization there was seen as a "panacea" for the short term budget problems, to contribute to the mitigation of the crisis of public finances, while producing a positive effect on the economic efficiency of enterprises transferred to the private sector, the financial market development and income distribution. In some countries like Jamaica and Mexico, the new teams in power shared these guidelines. Yet, in light of experiments, it must be recognized that privatization has not known in most cases, the desired results, nor satisfactorily achieved the objectives that were set for their lack of a problematic sufficiently refined.

**ملخص:**

منذ بداية التشكيك في كفاءة المؤسسات العمومية في الستينات بقوة، حققت عمليات الخصخصة تقدما كبيرا في العالم. الخصخصة التي اعتمدت من دون تمييز من طرف الدول المتقدمة و الدول النامية، استهدفت نتائج مختلفة باختلاف الأسباب المؤدية الى الخصخصة.

كشفت الأزمة الحادة في المالية العامة التي واجهت معظم البلدان النامية هشاشة وعدم استقرار الاقتصاد المختلط بمختلف أنواعه. فشل سياسات تعويض الواردات بالإننتاج المحلي الإفلاس المحتمل للقطاع العام يعتبرون دلائل على النمو الاقتصادي الغير متوازن على نحو متزايد. وقد فرضت هذه الوضعية إعادة تعريف الدور الذي تلعبه المؤسسات الحكومية والقطاع العام في الاقتصاد الوطني.

قرار الخصخصة كان إلى حد كبير، نتيجة محدودية الموارد المالية للدولة. ولذلك، كان من أولى أهداف الخصخصة المساهمة في الحد من عجز الميزانية من خلال الحصول على نواتج التنافس عن المؤسسات العمومية (مع الوقوع في فخ الحلول الآتية و ليس الحلول الاستراتيجية). اعتمدت قرارات الدول فيما يخص خصخصة مؤسساتها العمومية فرضية ان الكفاءة الاقتصادية للشركات تعتمد بشكل رئيسي على طبيعة الملكية (حسب الفكر الليبرالي)، أي تحويل الملكية العامة الى الملكية الخاصة بشكل أساسي مع اعتبار ان دور السوق وتعزيز التنافسية تعتبر نتيجة غير مباشرة و لكن حتمية للخصخصة. لهذا تركزت اهتمامات هذه الدول بالدرجة الأولى في البحث عن طرق التنافس و شروط بيع الأصول العامة.

على ضوء هذه العوامل، نفذت برامج الخصخصة في البلدان النامية، و اعتبرت بمثابة الحل السحري لمشاكل الدول و ذلك لمساهمة على المدى القصير في التخفيف من أزمة المالية العامة، مع التأثير إيجابا على الكفاءة الاقتصادية للشركات بتحويلها إلى القطاع الخاص، و تطوير السوق المالية وتوزيع الدخل.

في بعض البلدان مثل جامايكا والمكسيك، المجموعات التي تقاسم السلطة دعمت المبادئ التوجيهية للخصخصة ومع ذلك، وعلى ضوء التجارب، لا بد من الاعتراف أن الخصخصة لم تعرف في معظم الحالات النتائج المرجوة ذلك و لعدم الإحاطة المسؤولين بدراسة جميع الظروف التي يجب ان تتماشى مع قرارات الخصخصة.

## **I- L'ENTREPRISE PUBLIQUE INSTRUMENTALISEE :**

### **I-1- La définition de l'entreprise publique :**

Une entreprise est publique lorsque l'Etat ou une collectivité locale y exerce un pouvoir dominant. La légitimité de ce pouvoir est fondée à partir de la propriété totale ou partielle des parts de la société ou bien de la détention de la majorité des voix dans ses organes de décision à savoir le conseil d'administration ou le directoire.

Selon la définition de l'[Union européenne](#), Une entreprise publique, ou une entreprise d'État, est une [entreprise](#) "sur laquelle l'[État](#) ou d'autres [collectivités territoriales](#) peuvent exercer directement ou indirectement une influence dominante du fait de la [propriété](#), de la participation financière ou des règles qui la régissent". L'influence dominante est présumée lorsque les pouvoirs publics, directement ou indirectement à l'égard de l'entreprise, détiennent la majorité du [capital](#) souscrit de l'entreprise ou disposent de la majorité des [voix](#) attachées aux parts émises par l'entreprise ou peuvent désigner plus de la moitié des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance de l'entreprise.

L'expression "Entreprises publiques" désigne dans les Lignes directrices de l'OCDE les entreprises sur lesquelles l'Etat exerce un contrôle significatif,

qu'il soit l'actionnaire unique, qu'il détienne une participation majoritaire ou une participation minoritaire mais significative. Cela étant, la plupart de ces Lignes directrices pourront également s'appliquer utilement aux cas où l'Etat ne conserve qu'une faible participation dans une entreprise, mais où il doit tout de même agir en qualité d'actionnaire responsable et éclairé. Dans le même esprit, l'expression " entité actionnaire " désigne toute entité publique chargée de faire valoir les droits de l'Etat actionnaire, qu'il s'agisse d'une direction spécifique d'un ministère, d'un organisme autonome ou de toute autre entité.

Une entreprise publique est une entreprise qui appartient en totalité ou en majorité à l'Etat ou à des collectivités territoriales et sur laquelle ils peuvent exercer une influence prépondérante. C'est notamment le cas lorsque les pouvoirs publics :

- Détiennent la majorité du capital;
- Dispose de la majorité des voix dans les organes de décision;
- Peuvent désigner plus de la moitié des membres de l'organe de direction, d'administration ou de surveillance de l'entreprise.

On distingue :

- Les établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC) qui sont de droit public et n'ont pas de capital;
- Les sociétés nationales qui sont de droit privé, avec un capital appartenant entièrement à l'Etat;
- Les sociétés d'économie mixte, dont le capital est détenu en majorité par une ou plusieurs personnes publiques (Etat, collectivité territoriale, autre établissement public).

Pour l'INSEE, une entreprise publique est "une entreprise sur laquelle l'Etat peut exercer directement ou indirectement une influence dominante du fait de la propriété ou de la participation financière, en disposant soit de la majorité du capital, soit de la majorité des voix attachées aux parts émises."

La raison d'être des entreprises publiques à un sens orienté vers le service public, le maintien des tarifs adaptés servant les populations démunies : " les entreprises publiques peuvent être créées pour traiter des problèmes d'équité ayant une définition trop vaste. Par exemple, ceux qui vivent dans des régions éloignées peuvent être privés de services essentiels tels que les services postaux, l'eau, et les transports, si la provision des dits services dépend du bon vouloir d'entreprises ne visant que la rentabilité. Dans de telles situations, la création d'une entreprise publique est un moyen facile d'assurer un accès universel aux services essentiels pour tous les citoyens" (HA-JOON CHANG, 2007) et enfin réguler l'activité économique.

### **I-2- L'entreprise publique vs l'entreprise privée :**

Les entreprises publiques, contrairement aux entreprises privées, ne sont pas fondées dans le but ultime de maximiser les profits (Ramanadham, 1991;

Gortner *et al.*, 1993; Rainey, 1996). Les entreprises publiques servent généralement de véhicule pour mettre de l'avant des volontés gouvernementales. C'est ce qui d'ailleurs constitue leur raison d'être fondamentale. Or, ces objectifs dits politiques, non commerciaux ou extra-entreprises sont contraires à la rationalité économique et auront pour conséquence soit de diminuer les revenus ou de hausser les coûts d'opération des entreprises publiques. En conséquence, certains diront que les analyses comparatives de la performance entre les entreprises publiques et les entreprises privées seront inévitablement biaisées en faveur de ces dernières (Borins et Boothman, 1986; Brooks, 1989; Parenteau, 1997). Le problème de mesure que posent les différences d'objectifs entre les entreprises est alors mis en lumière.

D'autres feront plutôt valoir le caractère illégitime des objectifs non commerciaux assignés aux entreprises publiques dans la mesure où ils émaneraient d'un système de patronage ou de corruption. Cette position est en fait soutenue par les tenants de l'école des choix publics lesquels conçoivent les interférences politiques comme une activité préjudiciable dans la mesure où elles serviraient les intérêts personnels des politiciens et des bureaucrates. Ces derniers ne maximiseraient donc pas le bien-être de la collectivité. De ce point de vue, les coûts supplémentaires qui incombent généralement aux entreprises publiques poursuivant des objectifs non commerciaux sont simplement considérés comme des coûts d'inefficacité. Les disparités entre les objectifs des entreprises publiques et des entreprises privées n'ont donc pas à être contrôlées lors des analyses comparatives de la performance.

Certes, les objectifs sociaux assignés à l'entreprise publique peuvent être pris en charge par l'entreprise privée. L'attribution d'activités à fortes externalités positives ou à double objectifs social et économique à l'entreprise privée, nécessite de la part de l'état des efforts en termes de régimes fiscaux appropriés et système de subventions encourageants.

Toutefois, il n'est pas aisé de négliger les économies réalisées en terme de coûts de transaction lorsque ces activités sont pris en charge par des entreprises publiques. aussi, les coûts organisationnels engendrés vis à vis de l'entreprise privée et les dispositions contractuelles décidées et mis en place par le gouvernement en termes de réglementation et/ou de régimes fiscaux de subventions.

En tenant compte des "coûts organisationnels", l'existence des coûts de transaction signifie qu'il est souvent beaucoup moins coûteux de créer une entreprises publique et ainsi résoudre les situations imprévues à travers des directives gouvernementales en interne que de mettre sur pied un régime basé sur des dispositions contractuelles – à travers la réglementation et/ou les impôts/subventions – pour répondre à toutes ces préoccupations. Cet argument est particulièrement pertinent en ce qui concerne les activités

traditionnelles des entreprises publiques, où les signaux du prix du marché sont inexistant (p. ex., le monopole naturel) ou peu fiables (p. ex., les externalités). Il est particulièrement pertinent par rapport aux pays en développement dont les gouvernements souffrent davantage d'un manque de capacités juridiques que d'un manque de capacités administratives.

### **I-3- L'interventionnisme de l'état à travers l'entreprise publique :**

L'économie publique traditionnelle, fortement influencée par l'analyse keynésienne, justifie l'intervention publique essentiellement par les "défauts du marché". Explicitement ou non, cela suppose que l'alternative proposée, l'état est capable de corriger pratiquement sans coût d'intervention et de façon quasi-parfaite les marchés défaillants.

Cette vision de l'intervention publique a deux conséquences importantes :

- Si l'Etat peut affecter de manière optimale les ressources lorsque le marché fonctionne mal, il n'y a aucune raison pour qu'il ne conserve pas cette capacité quand le marché fonctionne normalement;
- Si l'intervention publique est sans coût, la forme particulière que prendra cette intervention importe peu. Exemple : l'interventionnisme libéral à travers la hausse d'impôts, ou l'interventionnisme socialiste par l'appropriation publique de l'industrie en cause, avec fixation de prix supérieur au coût marginal privé.

Face au problème de la forme d'intervention, l'Etat est dans une situation analogue à celle de l'entreprise confrontée aux choix entre produire elle-même certains biens et services ou les acquérir par contrats avec des entreprises spécialisées. La décision dépendra d'une comparaison entre les coûts de transaction, de négociation et de surveillance des contrats en cas d'achats à l'extérieur et les coûts internes de gestion et de contrôle en cas de production par l'entreprise.

## **II- LA NECESSAIRE EXISTENCE DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE :**

### **II-1- La théorie du monopole naturel :**

Le monopole naturel apparaît quand les capacités de production de l'opérateur dominant sont suffisantes pour alimenter tout le marché, ce qui signifie que tous les autres centres de production sont économiquement inutiles : il n'est donc pas socialement bénéfique que d'autres entreprises soient présentes sur le marché. En résumé, lorsqu'il y a plus d'avantages à avoir un seul offreur sur le marché pour un produit que plusieurs, c'est à dire lorsque une entreprise est plus efficace que plusieurs.

Les branches d'activité associées aux monopoles naturels ont varié dans le temps. Nous pouvons relever parmi eux :

- Les [transports](#) (en particulier [ferroviaires](#), mais aussi [aériens](#) et les grosses infrastructures routières comme les [autoroutes](#), les [ports](#)...);
- Les [services postaux](#) et les [télécommunications](#) ;
- Le [secteur énergétique](#) de réseau ([électricité](#), [pétrole](#), [gaz naturel](#)) ;

- La distribution d'[eau](#) et les systèmes d'[assainissement](#).

Mais nous pouvons aussi citer, par extension, les services comme l'[éducation](#), la [justice](#), la [police](#)..., la gestion de tous les [biens communs](#).

Les caractéristiques de ces secteurs sont les suivants :

- Ils exigent d'énormes [investissements](#) au départ, pour fournir le service aux premiers clients ;

- mais une fois l'investissement réalisé, la fourniture du service à un client supplémentaire ne coûte plus grand chose (le [coût marginal](#) est faible).

Dans ces conditions, le premier opérateur sur le marché peut alimenter tous les clients du secteur, et peut leur facturer le coût moyen, alors qu'un opérateur nouveau devrait faire un investissement équivalent pour un nombre de clients bien plus faible au départ, donc avec un coût par client qui entraînerait de fortes pertes. Il n'y a donc pas d'autre opérateur qui s'implique, et le premier peut en profiter pour augmenter ses prix autant que possible (il pourra toujours réagir en les baissant, si une concurrence nouvelle apparaît).

À partir de là, on peut analyser et généraliser la notion sur le plan théorique : c'est la forme de la courbe des [coûts marginaux](#), en fonction des quantités livrées (et le cas échéant, de la distance à partir du point de livraison), qui est déterminante.

Si cette courbe est décroissante partout, alors l'entreprise dominante est aussi celle qui peut offrir le prix le plus faible et faire le plus de bénéfice à un prix donné : elle détient alors un avantage énorme sur les entreprises concurrentes.

Si cette courbe est suffisamment décroissante, l'entreprise dominante peut même avoir un coût moyen inférieur au coût marginal de tous les autres fournisseurs, ce qui veut dire qu'ils ne sont même pas en mesure de conserver leurs clients les plus faciles.

Les marchés régis par ce modèle conduisent à une situation de monopole. Ces monopoles sont qualifiés de naturels afin de les distinguer des monopoles légaux.

Dans la théorie économique, une branche d'activité est en situation de monopole naturel sur un territoire plus ou moins vaste, lorsque les économies d'échelle y sont très fortes. Cette situation se présente le plus souvent lorsque l'activité de la branche est fondée sur l'utilisation d'un réseau (ou investissements) au coût très élevé, ce qui tend à donner un avantage déterminant à l'entreprise dominante puis, après disparition des concurrents, conduit à une situation de monopole.

Théoriquement, il serait alors optimal, pour maximiser l'utilité collective, de n'avoir dans cette branche d'activité qu'un seul opérateur agissant de manière altruiste, c'est à dire satisfaisant la demande au moindre coût et pratiquant des tarifs égaux à ses coûts marginaux. L'unicité du producteur permet de maximiser les économies d'échelle, tandis que la tarification au coût marginal permet d'une part de proposer aux consommateurs un signal prix pertinent et

d'autre part prévient le comportement prévu par la théorie classique pour une entreprise monopolistique cherchant à maximiser son profit : fixation d'un prix supérieur au coût marginal et réduction de l'offre, avec appropriation d'une rente de monopole.

[John Stuart Mill](#) est considéré comme le père de la notion de monopole naturel. Mais dans les pays francophones c'est [Léon Walras](#) qui va la développer et largement la répandre. Léon Walras estime qu'il n'est pas souhaitable de lutter contre les monopoles naturels, en développant deux arguments :

- La volonté d'éliminer l'anarchie que créerait le système de la libre concurrence dans l'ouverture et l'exploitation de plusieurs réseaux concurrents ;
- La nécessité d'éviter la multiplication de frais de premier établissement et de faire supporter par conséquent au consommateur final des prix élevés qui auraient pu être évités.

Mais il remarque aussi qu'une entreprise en situation de monopole cherchant à maximiser son profit, est incitée à fixer un prix de vente au-dessus de son coût marginal de production et à limiter l'offre pour accroître sa profitabilité. De plus certaines infrastructures ont une utilité sociale évidente, mais leur profitabilité pour une entreprise n'est pas établie. Ce peut être le cas d'une ligne de chemin de fer stratégique permettant d'acheminer des troupes en temps de guerre alors que son exploitation normale en temps de paix serait déficitaire.

En conséquence, et alors même qu'il est le théoricien de l'optimalité de la [concurrence parfaite](#), il préconise l'intervention de l'État pour assurer aux usagers des prix faibles et un développement aussi complet que possible des infrastructures. Cela renvoie à une situation où les exigences techniques de l'industrie en question sont telles qu'un seul fournisseur ne peut exister. Quand on est en position de monopole naturel, le fournisseur est en mesure d'extraire des bénéfices monopolistiques élevés en exigeant des prix élevés. Un monopoliste naturel peut aussi exploiter ses fournisseurs en négociant les prix, s'il se trouve qu'il soit monopsonne (seul acheteur) pour certaines entrées. Ces positions ont pour conséquence non seulement une répartition inégale des excédents économiques, mais elles amènent aussi à l'inefficacité économique, puisque l'entreprise monopolistique produit (ou achète, dans le cas du monopsonne) moins de ce qui est socialement souhaitable en termes de sorties. Dans de telles circonstances, il y a une forte incitation en faveur de la création et la réglementation d'une entreprise publique afin d'éviter les abus d'un tel monopole naturel.

## **II-2- Les excès de la régulation marchande :**

Dans nos sociétés actuelles, le marché cherche à s'étendre en rendant la plupart des biens "mercantilisables" et causer des victimes humaines du



marché. La concurrence n'a pas que des effets positifs, cette dernière a un coût social qui se matérialise par du chômage, de la pauvreté et de l'exclusion sociale dans certaines catégories de la population.

En ce qui concerne les besoins de première nécessité, là aussi le marché tente de se frayer un chemin dans la privatisation de l'eau par exemple. En effet, on assiste à un développement des sociétés privées telles que Vivendi et Suez Lyonnaise (France) ainsi que RWE (Allemagne) chargées de la distribution de l'eau. Mais cette gestion n'est pas la plus efficace et déjà on en constate les effets négatifs car elle est plus coûteuse, moins efficace dans la qualité de ses services et plus polluante.

Il en va de même pour le marché de la santé. A l'heure actuelle les plus grandes rentabilités économiques se trouvent dans les marchés de l'industrie pharmaceutique. Mais là aussi la régulation par le marché est loin d'être la meilleure. En exemple dans les pays d'Afrique du Sud la maladie du sommeil tue trois fois plus que le Sida, mais étant donné que ce continent ne représente que 1 % des ventes en médicament (du fait de la pauvreté de la population), contre 80% pour l'occident, les industries pharmaceutiques ne voient donc pas l'intérêt de produire un médicament capable de contrer la maladie, même si des milliers de gens en meurt chaque année. En résumé, suivant la logique du marché, pas de profits à faire donc pas d'investissements.

Aux Etats Unis, Les personnes âgées malades passent l'argent de leurs retraites dans l'achat des médicaments étant donné leurs prix exorbitants. Aucune aides de l'extérieur ne leurs sont accordés.

La production et l'échange sur des marchés régis par la concurrence conduisent à la plus grande satisfaction possible des besoins. Cela ne signifie pas, au contraire, que l'État ne doit rien faire : les échecs du marché justifient ses interventions. Là où la concurrence est susceptible d'agir, l'État doit intervenir pour l'organiser et en assurer le fonctionnement. Là où elle ne peut agir, il doit la suppléer. Lorsque la gestion est publique cela se traduit par un service public tourné vers l'intérêt général, ce qui peut ne pas être le cas dans le cadre d'un monopole privé.

### **II-3- La défaillance du marché des capitaux :**

Une autre justification en faveur de l'existence des entreprises publiques est celle de la défaillance du marché des capitaux. Les marchés de capitaux permettent la rencontre de demandeurs et d'offreurs de fonds pour des fins d'investissement. On y échange des capitaux, c'est-à-dire de l'argent matérialisé par des titres ou des devises. L'ensemble de ces titres permet aux uns (entreprises, États) de se financer et aux autres (investisseurs institutionnels, ménages, entreprises) d'effectuer des placements. Dans le jargon des comptables nationaux, ceux qui ont des capitaux à offrir sont des agents à capacité de financement. Ces derniers investissent sur les marchés monétaires et financiers du monde entier dans les titres émis par d'autres

opérateurs qui eux, à l'inverse, sont demandeurs de capitaux et sont appelés agents à besoin de financement.

On parle de défaillance du marché des capitaux lorsqu'il y a rareté ou refus par les investisseurs du secteur privé de financer des projets. L'une des principales raisons du refus de financement de projets d'investissement sont les rendements à long terme et les risques à court terme assez élevés. Le marché des capitaux est plutôt orienté vers la recherche de profits à court terme et n'aime pas soutenir des projets à risques à grande échelle ayant des durées de gestation assez longues.

Une solution évidente à la défaillance du marché des capitaux est la création par le gouvernement d'une banque de développement qui financerait les projets à risques à long terme, plutôt que de créer et gérer lui-même des entreprises publiques à haut rendement. Toutefois, dans la plupart des pays en développement, il y a une pénurie de talents dans le secteur privé en termes d'esprit d'entreprise. Par conséquent, même avec la création d'une banque de développement, il se peut que l'entreprise qu'il faut ne soit créée. Dans pareil cas, la création d'une entreprise publique peut s'avérer être un moyen plus efficace de résoudre le problème de la défaillance du marché des capitaux plutôt que de créer une banque de développement.

#### **II-4- Les externalités :**

Les externalités concerne des impacts positifs ou négatifs (sur le bien être ou le comportement d'autres agents) d'une activité d'un agent économique. Ces impacts ne sont pas intentionnels et ne sont pas pris en compte dans les calculs de l'agent qui les génère. Elles sont positives quand il s'agit d'une utilité ou d'un avantage gratuit, négative quand il s'agit d'une inutilité ou d'une nuisance sans compensation monétaire.

- Les Externalités positives : Il s'agit d'effets positifs générés sans intention de les produire par les agents économiques dans l'exercice de leur activité. La forte densité d'activités industrielles dans une région donnée favorise l'installation et l'implantation d'infrastructures de bases telles que les réseaux de transport routier et ferroviaire, les réseaux d'assainissement, d'eau, d'électricité et de gaz. Ces installations agissent positivement sur la population de la dite région d'une part et sur les opérateurs économiques nouvellement installés (facteur de production gratuit).

- Les Externalités négatives : A l'inverse des externalités positives, les externalités négatives s'agissent d'effets négatifs engendrés par l'exercice d'une activité économique donnée. L'exemple le plus cité est la pollution engendré par un site industriel représente une externalité négative car l'activité industrielle engendre des coûts négatifs qui ne sont pas supportés par l'entreprise polluante mais par l'ensemble de la communauté concernée par les conséquences négatives. C'est pourquoi des économistes ont défendu le principe pollueur payeur qui permet d'internaliser les coûts de la pollution

industrielle. Soit faire supporter à l'entreprise polluante les coûts de négatifs de son exploitation.

Les investisseurs du secteur privé sont peu enclins à investir dans les industries qui profiteront aux autres sans avoir été rémunérés pour ce service à l'exemple des industries d'entrées essentielles telles que l'acier et les produits chimiques. Le marché a tendance à sous produire les externalités positives (gain pour la société) et à sur produire des externalités négatives (pollution..). De quoi justifier l'intervention des pouvoirs publics à travers la création d'entreprises publiques œuvrant pour plus d'externalités positives et moins d'externalités négatives.

### **III- LE DEBAT CONTINU MALGRE LA PERSISTANCE DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE :**

#### **III-1-La firme publique analysée par la théorie des droits de propriété :**

La théorie des droits de propriété est un élément d'explication de la supériorité de la forme de propriété privée sur la propriété publique ; Pas seulement à cause de la nature des droits de propriété liée à chaque type d'entreprise mais plutôt au système d'incitation lié au type de propriété.

L'objet de la théorie des droits de propriété est de montrer comment les droits de propriété agissent sur les comportements individuels et sur l'efficacité des systèmes économiques. Dans ce cadre, la firme est caractérisée par une certaine structure de droits de propriétés, définie par un ensemble de contrats. un bon système de droits de propriété est celui qui permet d'une part de profiter des avantages de la spécialisation (du fait que les différents agents ne détiennent pas les mêmes informations), et qui assure d'autre part un système efficace d'incitations. La fonction principale des droits de propriété est de fournir aux agents des incitations à créer, à conserver et à valoriser des actifs soit à utiliser plus efficacement des ressources. La théorie des droits de propriété se propose donc de montrer comment différents types de systèmes de droits de propriété agissent sur le comportement des agents individuels et sur le fonctionnement et l'efficacité du système économique et comment dans une économie où les rapports contractuels entre agents sont libres, le type de répartition des droits de propriété qui assurent l'efficacité tendent à s'imposer.

Elle se propose d'expliquer plusieurs choses:

- Comment différents types et systèmes de droit de propriété agissent sur le comportement des agents individuels et par là sur le fonctionnement et l'efficacité du système économique ?
- Comment dans une économie où les rapports contractuels entre agents sont libres, le type et la répartition des droits de propriété, qui assurent l'efficacité la plus grande, tendent à s'imposer ?

Sur une base juridique, on peut dire que les droits de propriété se définissent à partir de trois attributs :

- le droit d'utiliser cet actif (usus) ;
- le droit d'en tirer un revenu (fructus) ;
- le droit de le céder de manière définitive à un tiers (abusus).

Un droit de propriété est alors défini de manière générale comme :

- « un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique » ;
- « un droit assigné à un individu spécifié et aliénable par l'échange contre des droits similaires sur d'autres biens », Alchian, (1987);
- « le droit et le pouvoir de consommer, d'obtenir un revenu, et d'aliéner les biens ou les actifs qui sont soumis à ce droit », Barzel (1987).

**Selon PEJOVICH (1972) :** "Les droits de propriété ne sont pas des relations entre les hommes et les choses, mais des relations codifiées entre les hommes et qui ont un rapport à l'usage des choses", le terme "chose" ne signifie pas uniquement les choses matérielles, il désigne tout ce qui comporte une utilité ou satisfaction pour un individu.

**Selon DEMSETZ (1967) :** "... les droits de propriété permettent aux individus de savoir à priori ce qu'ils peuvent espérer raisonnablement dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté. Ces anticipations se matérialisent par des lois, coutumes et mœurs d'une société...". En effet, la détention des droits de propriété se ramène à avoir "l'accord des autres membres de la communauté pour agir d'une certaine manière et attendre de la société qu'elle interdise à autrui d'interférer avec ses propres activités, à condition qu'elles ne soient pas prohibées....".

**Selon LEVET (2004) :** les droits de propriété doivent remplir deux conditions, être exclusifs et être transférable, "détenir un bien, c'est pouvoir l'utiliser, en changer la forme, la substance, en transférer tous les droits par la vente ou une partie par la location".

### **III-1-1- Les différents types de propriété:**

On distingue cinq types de droits de propriété telles qu'elles émergent des travaux pionniers et qui dépendent des attributs associés (Demsetz 1967 et Pejovich 1971):

- La propriété privée qui se définit de manière très générale, par l'existence d'un droit sur un actif, socialement validé, assigné à un individu et aliénable par l'échange. On retrouve alors les caractéristiques d'exclusivité et de transférabilité de ce droit. Les trois attributs cités plus haut (usus, fructus et abus) ne sont pas forcément entre les mains de la même personne. En effet, l'usus ou le droit d'utiliser les actifs peut être confié à une autre personne (le manager) dont le comportement conditionnera l'évolution de l'entreprise. Les propriétaires soit les détenteurs du droit du fructus (le rendement résiduel) et le droit de l'abus (l'aliénation des actifs) doivent mettre en place un système

de contrôle efficace visant à encadrer les décisions du manager dans le sens de leurs intérêts (théorie de l'agence, théorie de la gouvernance).

- *La propriété privée atténuée* est assimilée à la propriété privée proprement dites sauf qu'elle est affectée par un degré plus ou moins important de restrictions quant aux droits du propriétaire. Ces restrictions sont d'ordre institutionnel et proviennent des lois et règlement dictés par l'environnement institutionnel (Pejovich 1971);

- *La propriété communale* qui se définit quant à elle par le fait qu'une communauté (qui se compose de plusieurs individus) exerce un droit d'usage simultané sur un même actif. Elle exclut la possibilité pour un individu ou un groupe d'individus de tirer un revenu ou de céder cet actif. L'utilisation du bien est assimilable à l'utilisation d'un bien privée sauf qu'elle est affectée à l'usage de tous les membres du groupe. Le droit de céder le bien ne revient pas à un seul membre de la communauté.

- *La propriété publique*: le droit de propriété de l'actif est détenu par un agent au service de l'État ou toute autre collectivité publique. Son contenu peut être variable car il dépend du système politique et des délimitations du pouvoir public entre autres.

### **III-1-2- Le droit au rendement résiduel et le droit de contrôle résiduel comme éléments de compréhension de l'inefficience de l'entreprise publique :**

La théorie des droits de propriété nous indique que la séparation entre fructus, usus et abusus, qui symbolise l'entreprise managériale tend à atténuer l'efficacité des droits de propriété. Les parties en présence, bénéficiant chacune d'une partie des droits de propriété sur la firme vont, dès lors, poursuivre des intérêts pouvant être divergents. Cela nous mène à mettre l'accent sur les deux dimensions des droits de propriété à savoir le *droit au rendement résiduel* (bénéficiaire du profit) qui revient au propriétaire de l'entreprise et le *droit de contrôle résiduel* (le droit de prendre toutes les décisions concernant l'utilisation de l'actif avec pour seule limite les spécifications légales ou contractuelles) qui revient soit au propriétaire dans le cas de l'entreprise familiale soit au manager dans le cas de l'entreprise managériale ou l'entreprise publique.

L'allocation de ces différents droits définit alors la position exacte de chaque agent intervenant, employé, cadre et propriétaire de la firme. La firme classique constitue ainsi une solution aux problèmes d'informations imparfaites et de risque moral propres à la production en équipe. P. Milgrom et J. Roberts ont montré que les deux dimensions essentielles de l'analyse économique des droits de propriété sont l'allocation du rendement résiduel et la détention des contrôles résiduels.

- Le rendement résiduel : Coriat et Weinstein (2010) ont démontré que la recherche d'efficacité impliquait que le propriétaire de l'entreprise soit l'agent

percevant le rendement résiduel. Si celui-ci constitue la base de sa rémunération, il aura alors intérêt à exercer ses fonctions de contrôle du processus productif (choix de la technologie employée) et des efforts des autres participants.

- Le contrôle résiduel : la structure actuelle de la gouvernance d'entreprise sépare les agents propriétaires de l'entreprise (les actionnaires) de ceux prenant effectivement les décisions. Grossman, de même que Coriat et Weinstein (2010), mettent donc en évidence la capacité de "contrôle résiduel", capacité de prendre en dernier ressort un certain nombre de décisions essentielles (embaucher, licencier les salariés, fixer les quantités à produire, les prix, le mode de financement).

D'un point de vue social, la capacité du système des droits de propriétés à inciter les agents à utiliser efficacement leurs ressources repose donc sur le couplage entre le contrôle résiduel et le droit au rendement résiduel (à travers l'intéressement des managers au profit de l'entreprise), couplage qui caractérise la propriété effective d'un actif.

#### **- Les Droits De Propriété Dans Les Sociétés Par Actions :**

De nos jours, la société par actions est le type de société qui prédomine pour les entreprises de grande taille. En suivant l'analyse de Berle et Means, on peut remarquer que ces sociétés, dirigée par des cadres salariés, connaissent un conflit d'intérêt important : le cadre salarié ayant le contrôle résiduel sans droit au rendement résiduel ni d'intéressement à la valeur de l'entreprise, il sera incité à préférer les mesures qui augmentent sa rémunération future plutôt que celles qui augmentent les bénéfices futurs de l'entreprises, par exemple de coûteuses fusions. C'est l'argument de technostructure de Gailbraith.

Expérimentalement pourtant, Coriat et Weinstein font remarquer que cette forme d'entreprise s'avère être « la forme d'organisation la plus efficace pour exploiter les gains potentiels de la spécialisation à grande échelle et de la surveillance des équipes de grande taille ». En effet, cette forme d'entreprise exploite la théorie des droits de propriété par le biais qu'il soit possible de partitionner et d'aliéner les droits de manière efficace entre la personne qui prend des risques et celui qui dirige l'équipe de production.

Trois points caractérisent la société par actions (Ricketts, 1987) : la société a une existence légale distincte de celle de ses membres, les actions de la firme sont échangées sur un marché, c'est-à-dire la Bourse, les actionnaires ont une responsabilité limitée sur les décisions à prendre concernant la firme. De ce fait, il est possible de lier la rémunération des cadres salariés aux bénéfices actuels de l'entreprise (intéressement) et aux bénéfices futurs (donc la valeur de vente de l'entreprise) par le moyen des stock-options qui lui confèrent à terme une propriété partielle de l'entreprise. La régulation par le moyen d'incitation et d'allocation des droits de propriété des décisions des cadres et des salariés fait l'objet de la théorie de l'agence.

### **- Les Droits De Propriété Dans La Firme Publique :**

Une entreprise détenue publiquement pose deux problèmes au regard de ce qui précède. Le gestionnaire n'a en effet ni le droit de la vendre (il n'est donc pas intéressé à augmenter la valeur de la firme), ni le droit au rendement résiduel (il n'a donc pas un intérêt direct à augmenter l'efficacité de l'entreprise). En l'absence d'un mécanisme incitatif, les gestionnaires auront donc tendance à « poursuivre leur propre but car ils ne supporteront pas le coût de leur choix » (B. Amann, 1992).

Le problème du droit au rendement individuel se pose également dans le cas d'une société anonyme où les actionnaires délèguent leur pouvoir de contrôle à un manager. Toutefois, ils peuvent lui conférer une part de la propriété (système des stock-options), ce qui leur fournit un levier incitatif.

### **III-1-3-L'exclusivité et la transférabilité comme éléments de compréhension de l'inefficience de la firme publique:**

Exclusif veut dire sans partage, au-delà des limites explicitement établis par la loi. L'exclusivité garantit à l'individu un usage des biens non subordonné à d'autres agents. Il ne peut y avoir de propriété simultanée sur un même objet d'après le principe, un droit, un individu (Y. Gomez, 1996).

Ces deux attributs des droits de propriété qui sont l'exclusivité et la transférabilité influent grandement sur le comportement des participants aux organisations (FURUBOTN et PEJOVICH, 1972). Selon ces deux auteurs, la délimitation ou l'atténuation de ses deux attributs détermine l'efficience organisationnelle sous l'angle de la structure de propriété. Selon B. Coriat et O. Weinstein (1995), l'attribution aux individus de droits parfaitement définis est la condition de l'efficacité car l'existence des droits de propriétés bien déterminés est une condition essentielle de l'initiative individuelle (Furubotn et Pejovich, 1972, 1974). On conçoit donc intuitivement dès le départ avec B. Amann (1999) que la propriété privée est la forme supérieure de propriété. Des droits de propriété source d'efficacité, doivent se caractériser cependant par deux attributs, l'exclusivité et la transférabilité. Ce sont ces deux attributs qui font des droits de propriété, des structures d'incitation.

Le droit de propriété dévolu aux actionnaires suppose donc à la fois une totale appropriation des profits dégagés par l'entreprise et le libre transfert de ce droit. Le postulat d'efficience supérieure de l'entreprise privée comparativement à l'entreprise publique s'explique par le fait que les droits de propriété dans le système de propriété publique ne sont pas incitatifs dans la mesure où ces droits de propriété publique sont par nature non transférables et non exclusifs (Chatelin, 2003). Le propriétaire public ne peut pas librement les céder sur le marché financier et donc les valoriser au mieux (Boycko et al., 1996). En outre, il ne peut directement ni en retirer les gains ni assumer les pertes. Les hommes politiques ou les citoyens étant considérés comme les propriétaires, ce droit à la valeur résiduelle est en réalité très diffus (Chatelin,

2003). Le peuple représenté par le gouvernement et qui est censé être le propriétaire des entreprises publiques n'a pas d'incitation à surveiller et à contrôler les dirigeants, ni à s'enquérir de la qualité de gestion des entreprises publiques. Et même si preuves à l'appui de la mal gestion des entreprises publiques, il ne pourrait ni révoquer les gestionnaire, ni vendre ses parts sur le marché.

En outre, la théorie des droits de propriété insiste sur le fait que la supériorité de performances de l'entreprise privée sur l'entreprise publique n'incombe pas uniquement à la forme de propriété mais aussi aux mesures disciplinaires (système de gouvernement d'entreprise) exercées dans l'entreprise privée qui sont beaucoup plus contraignantes que celles exercées dans l'entreprise publique. Ce comportement discipliné du dirigeant est obtenu à travers trois formes de disciplines : la discipline contractuelle, la discipline de surenchère et la discipline de faillite. La discipline ainsi imposée aux managers est à son tour imposée par ces derniers aux salariés auxquels sont exigés des efforts de productivité et de rentabilité, aux fournisseurs et aux clients.

Le caractère transférable de la propriété (transférabilité) permet à son détenteur de procéder à des arbitrages (cession/acquisition) lui permettant une meilleure valorisation de ses actifs à travers l'affectation de la propriété à la personne faisant un meilleur usage et tirant une utilité optimale. Ainsi, l'absence de cet attribut de la propriété limite les échanges et la spécialisation (qui permettent d'attribuer les actifs aux personnes qui en font meilleur usage pour en tirer un meilleur profit). dans une activité où il peut tirer de l'usage de l'actif nouvellement détenu, une valeur supérieure à celle qu'il aurait pu obtenir de l'exploitation du droit précédent) (ALCHIAN, 1965). Cette caractéristique permet de comprendre la fonction sociale du droit de propriété. La cessibilité d'un droit conditionne l'allocation optimale des ressources et de leur usage entre les individus et influe par conséquent sur l'efficacité du système économique (AMANN, 1999).

L'efficacité du système économique est conditionnée aussi par le second attribut des droits de propriété qui est l'exclusivité. Cette dernière est reconnue à travers les gains et les pertes assumés par un détenteur de droit et inhérents à un actif. Cet attribut, lorsqu'il est bien défini ou autrement dit que l'exclusivité soit totale, incite son détenteur (le propriétaire) à agir dans le sens de la maximisation de son utilité c'est à dire à mettre en place les mécanismes de contrôle (ex ante ou ex post) lui permettant de valoriser ses droits.

Dans le contexte public, ces deux attributs spécifiques de la propriété demeurent distincts par rapport à la propriété privée. Selon CHATELIN (2003) "Ces attributs spécifiques lui confère par nature des sources d'inefficacité plus grandes. D'une part, la propriété publique se distingue par l'absence de transférabilité car le propriétaire public ne peut céder spontanément et librement ses titres sauf à prévoir une autorisation par voie



législative et donc le cas exceptionnel de privatisation". Nous déduisons de cela que le propriétaire public ne dispose pas du droit de cession de l'actif et est en quelque sorte prisonnier des décisions politiques (largement bureaucratisées et suivant une lignée hiérarchique longue et lente); céder un droit ne peut s'exercer d'une manière spontanée mais doit obéir à une autorisation par voie législative de privatisation.

La transférabilité dans la forme de propriété privée est exercée d'une manière effective, le propriétaire privé peut céder spontanément et librement ses actifs lui permettant ainsi de maximiser sa fonction d'utilité. La cession d'actifs étant libre s'il s'avère qu'elle représente le choix le plus efficace de valorisation de ses droits ou exercer via le marché des capitaux, un contrôle sur le comportement du dirigeant. Dans le cas particulier des grandes sociétés, le propriétaire public ne peut donc pas s'appuyer sur le marché financier qui constitue un moyen de protéger et de valoriser ses droits de propriété, notamment par la cession et la diversification des titres de son portefeuille. A cet égard, VICKERS et YARROW (1991) décrivent la logique sous-jacente liée à la nature de la propriété. L'existence d'un marché financier (dont l'efficacité peut être plus ou moins forte) incite le propriétaire à protéger les droits qu'il détient. Le prix d'échange des actions révèle en effet les informations concernant les décisions du management. Les actionnaires peuvent via ce mécanisme spontané de contrôle, encadrer à moindre coût, le comportement du dirigeant comparativement au propriétaire public dépourvu d'un tel mécanisme de contrôle, toutes choses égales par ailleurs. De plus, associés à un marché financier actif, le mécanisme disciplinaire de prise de contrôle par une autre firme en cas de mauvaise performance est absent du dispositif des droits de propriété publique non transférables. Enfin, si l'on considère les citoyens comme les réels propriétaires publics (comme dans le cas de la firme socialiste, SIMON et TZENAS DU MONTCEL, 1977), ceux-ci contrairement aux actionnaires privés, ne peuvent librement et spontanément céder à l'acquéreur potentiel leurs titres de propriété publiques (Caves, 1990).

L'approche de la propriété publique par les deux attributs des droits de propriété conclut à une sous efficacité de la propriété publique comparativement à la propriété privée, dans le sens où l'efficacité économique ne constitue qu'un attribut des objectifs de ses propriétaires (une structure cumulative des objectifs).

#### **IV- LES AUTRES THEORIES CONDAMNANT L'ENTREPRISE PUBLIQUE :**

La théorie des droits de propriété incombe l'inefficacité de l'entreprise publique à sa structure de propriété et aux mécanismes d'incitations des dirigeants en son sein. On retrouve dans la même lignée, trois autres théories

qui condamnent à leur tour l'entreprise publique en relevant d'autres causes d'inefficience.

#### **IV-1- La théorie des choix publics :**

La théorie des choix publics est un courant économique qui décrit le rôle de l'État et le comportement des électeurs, politiques et fonctionnaires. Elle entend ainsi appliquer la théorie économique à la [science politique](#). Le texte fondateur de ce courant en 1962 par [J. M. Buchanan](#) et [Gordon Tullock](#) et Tollison (1972).

Selon J.M. Buchanan, la théorie des choix publics peut être résumée en trois présupposés que sont l'individualisme méthodologique, le choix rationnel et la vision d'une politique comme échange.

On dira que les choix publics sont à la fois une théorie critique mais aussi descriptive et explicative. Elle remet fortement en cause l'efficacité de l'Etat et montre que chacun de ses développements ne se fait pas selon la poursuite d'un intérêt général mais selon des intérêts particuliers dont il est prisonnier : fonctionnaires et bureaucrates, clientèle électorale.

C'est également une grille d'analyse avec laquelle on peut comprendre "les mécanismes décisionnels qui président dans nos sociétés "démocratiques" à la production et à la répartition des "biens publics" " Pourquoi telle population fait tel choix de budget, tel choix de modèle social... ?

Elle analyse le comportement des hommes politiques par une approche économique. Elle relie ainsi les sciences politiques à l'économie. La théorie économique attribuait à l'état le rôle d'un "dictateur bienveillant", détenant l'information parfaite et complète et un pouvoir illimité lui permettant de mettre en œuvre des politiques visant l'intérêt général.

De ce fait, la théorie des choix publics part de l'hypothèse que les comportements des hommes politiques, des élus et des fonctionnaires de l'état (administrateurs d'entreprises publiques) sont dictés par des intérêts personnels au détriment des intérêts de la société dans son ensemble. Elle postule que l'inefficience des entreprises publiques est due notamment aux groupes d'intérêts et aux jeux politiques qui caractérisent les organisations publiques. Selon les théoriciens de cette école, l'inefficience des entreprises publiques est principalement due à la motivation des hommes politiques et des dirigeants. Les préoccupations de ces derniers s'articulent autour de la quête de pouvoir et la recherche de moyens permettant leur maintien dans les gouvernements et à la tête des entreprises publiques. Pour ce faire, les élus politiques interfèrent fréquemment dans la gestion publique en accordant des avantages à des groupes précis en vue de garantir que les jeux politiques jouent en leur faveur. Une attitude qui se révèle définitivement antagoniste à une gestion saine et efficiente des organisations publiques (Vickers et Yarrow, 1988).

BUCHANAN avait avancé : "...si vous améliorer la politique, changez les règles et revoyez la structure. N'attendez pas que les politiciens changent de comportement. Ils agissent en fonction de leurs intérêts", de cette citation, les quatre points de la théorie peuvent être plus aisément appréhendés:

- La politique dans cette théorie est expliquée à l'aide des outils de la microéconomie : les hommes politiques et fonctionnaires se conduisent de la même façon que les acteurs du marché, à cela s'ajoute le fait que ce n'est pas leur propre argent qui est en jeu. Ils visent à maximiser leur bien-être et l'on peut donc être sceptique quant à l'action des gouvernants;
- Il ne peut y avoir de contrôle effectif des gouvernés sur les gouvernants car ceux-ci restent dans une ignorance rationnelle. Ce concept développé par Anthony Downs est le suivant : tout citoyen sachant pertinemment que l'influence de son propre vote sur le résultat final d'une élection demeure très limitée, ne va pas investir de temps ni d'efforts dans la compréhension des sujets politiques et dans la sélection du meilleur candidat;
- Les gouvernants ne récoltant pas directement les fruits d'une bonne gestion de l'Etat et des finances publiques, si ce n'est l'honneur dont on a compris ici qu'il n'opérait pas souvent, ils n'ont aucun intérêt à poursuivre dans cette voie mais préfèrent plutôt assurer leur maintien au pouvoir;
- La sphère publique est par essence moins efficace que le marché. En effet la bureaucratie n'est pas soumise à la concurrence et n'a donc pas à se soucier de sa productivité et de son efficacité. De plus les contrôles exercés sur l'administration sont inopérants car ce sont ces mêmes administrations qui fournissent les informations nécessaires à leur propre contrôle.

#### **IV-2- La théorie de l'efficience-x :**

C'est Leibenstein (1978) qui a établi un lien entre le concept d'efficience-X et les performances de l'entreprise publique. De ce concept on tire plusieurs facteurs générateurs d'inefficiences-X dans l'entreprise publique : la situation de monopole, la couverture permanente par l'Etat des déficits et des crises de trésorerie de l'entreprise publique pour lui éviter la sanction de la faillite, la multiplicités des objectifs économiques et sociaux qui favorisent le dédouanement des gestionnaires et l'arbitraire des ministères de tutelle dans la désignation comme dans la révocation des gestionnaires.

En effet, l'auteur estime que les entreprises publiques sont souvent en situation de monopole, ce qui favoriserait une "vie tranquille" et n'inciterait pas celles-ci à un effort permanent de recherche de compétitivité. De plus, les entreprises publiques sont "immortelles" tant qu'elles bénéficient des subventions publiques, ce qui limite considérablement la probabilité de faillite.

Ces facteurs d'inefficiency-X engendrent en effet chez les agents (gestionnaires) un certain relâchement dans le fonctionnement de leur entreprise, une fuite des responsabilités et une forte culture bureaucratique comme le souligne P. Plane (1999) : " dans ce contexte les agents développent

une aversion pour le risque, une faible propension à l'innovation et finalement une mentalité proche de celle observée dans les bureaux non marchands". Ces facteurs d'inefficience-X expliquent la supériorité de l'efficacité de l'entreprise privée et offrent des arguments en plus aux partisans de la privatisation qui soutiennent que la privatisation pourrait contribuer à réduire de manière substantielle ces sources d'inefficience dans les entreprises publiques, permettant ainsi à celles-ci, de renouer avec la performance et la compétitivité.

#### **IV-3- La théorie de la contrainte budgétaire faible (le risque de faillite) :**

Le risque de faillite est un autre élément qui s'ajoute à la panoplie d'arguments condamnant la performance de l'entreprise publique. Il s'agit du risque de faillite qui correspond à un phénomène de sélection naturelle.

Selon le principe d'efficacité qui stipule que les formes organisationnelles efficaces sont celles qui survivent à terme, l'organisation publique présentant à priori des sources d'inefficience supérieure à son homologue privée est donc voué à disparaître. Ce risque de disparition (précédé par une mise en faillite) est atténué, comme nous venons de le préciser, par l'intervention de l'état à travers les subventions du trésor public pour maintenir les emplois et garantir de ce fait la paix sociale.

Ce risque de faillite constitue en lui-même une forte incitation pour les dirigeants des entreprises privées à œuvrer ardemment pour assurer non seulement sa pérennité, mais aussi ses objectifs financiers, économiques et sociaux (maintien des emplois). Dans ces conditions, on comprend aisément la préoccupation continue des dirigeants du secteur privé pour la productivité, la rentabilité et la solvabilité de la firme (Tézenas du Montcel et Simon, 1977).

La notion de contrainte budgétaire est associée à l'économie de marché dans laquelle l'incapacité de gagner au moins ce que l'on dépense et que l'on doit est sanctionnée par la faillite. Cette contrainte est synonyme d'une discipline financière. D'après SAY (1972), une des institutions fondamentales du capitalisme est la faillite qui assure l'équilibre budgétaire car elle fournit un mécanisme de sélection naturelle. Ainsi l'exit complète le processus de création marchande. La destruction créatrice de SCHUMPETER (1912) décrit la dynamique de ce processus dans un système capitaliste. L'innovation implique la destruction des méthodes et produits archaïques et l'introduction de nouveaux produits, procédés et formes organisationnelles, tandis que l'entrepreneur innovateur bénéficie d'un surprofit en raison de son monopole sur l'innovation. Les autres entrepreneurs peuvent survivre à condition qu'ils imitent l'innovation et s'adaptent à l'environnement concurrentiel engendré par

celle-ci. La destruction ou l'exit des entreprises qui ne s'adaptent pas fait partie du mécanisme concurrentiel.

Le terme de contraintes budgétaires faibles a été interprété par le célèbre économiste hongrois, KORNAI, afin d'expliquer le comportement des entreprises socialistes sous la planification centrale, mais il peut être appliqué aussi aux entreprises publiques des économies capitalistes.

KORNAI (1979-1980-1986) fit observer que l'entreprise socialiste n'était pas soumise à la contrainte budgétaire car même en cas de graves difficultés financières, elles pouvaient compter sur l'aide de l'état. Cette aide ne se limitait point à des interventions isolées et ponctuelles de l'état pour renflouer telle ou telle entreprise stratégique. Il s'agissait d'aides et de sauvetage récurrents des firmes essuyant des pertes financières chroniques.

Une possibilité évidente est la théorie des contraintes budgétaires faibles (soft budget constraints), contraintes dont bénéficient les entreprises publiques, en raison de leur statut d'entreprises publiques. D'après cette théorie, les entreprises publiques ont droit à un financement supplémentaire si elles enregistrent des pertes, et peuvent être sauvées grâce aux fonds publics si elles sont menacées de faillite, eu égard de leur statut vis à vis le gouvernement. De cette façon, les entreprises publiques peuvent agir comme si leurs contraintes budgétaires sont malléables ou molles.

#### **V-LA PRIVATISATION : LE MOYEN DE SOUSTRAIRE LE POLITIQUE DE L'ECONOMIQUE:**

L'analyse de la privatisation est réalisée principalement à travers la théorie de droits de propriété (FURUBOTN et PEJOVICH, 1974). Les tenants de ce courant, justifient la supériorité des performances économiques et financières des entreprises privées par rapport aux entreprises publiques par l'affaiblissement des incitations des droits de propriété exercés dans les entreprises publiques et au risque de faillite quasi inexistant du fait des subventions continues de la part de l'état.

##### **V-1- Soumission aux mécanismes du marché :**

Un effet évident de la privatisation d'une entreprise publique est sa soumission à la logique du marché. Non pas que les mécanismes marchands fussent totalement inconnus des entités appartenant au secteur public. En tant qu'elles exercent une activité de production ou de distribution de produits ou de services sur un marché, c'est-à-dire une activité économique, de tels mécanismes ne leur sont par définition pas étrangers.

Toutefois, s'il est un point sur lequel elles échappent à la sanction du marché, c'est bien celui de l'exigence de résultats équilibrés, voire bénéficiaires, dont une société privée est redevable à l'égard de ses associés. Dans la mesure où, dans la représentation traditionnelle des choses en tout cas, l'actionnaire public ne poursuit pas la maximisation de son profit, voire un quelconque but lucratif, l'entreprise publique n'encourt pas les mouvements d'humeur d'un actionariat

mû par un pur souci d'investissement, qui pourraient se concrétiser par une cession massive des droits sociaux sur le marché boursier, lorsque la société est cotée, ou par une décision de liquidation.

Désormais, l'entreprise, une fois privatisée, est gouvernée par un actionariat privé, soit resserré, soit, au contraire, dispersé, mais, dans tous les cas, soucieux, en première ligne, d'obtenir une rentabilité, au moins à long terme, de son investissement. Si pareille occurrence n'est guère choquante lorsque sont en cause des entreprises auxquelles aucune mission de service public n'a été assignée, la situation est plus délicate en ce qui concerne les entreprises de service public.

#### **V-2- Neutraliser l'interférence des politiciens dans la gestion des entreprises publiques :**

Les entreprises publiques, contrairement aux entreprises privées, ne sont pas fondées dans le but ultime de maximiser les profits (Ramanadham, 1991; Gortner *et al.*, 1993; Rainey, 1996). Les entreprises publiques sont utilisées pour servir des objectifs politiques et répondre aux volontés gouvernementales. C'est ce qui d'ailleurs constitue leur raison d'être fondamentale. Or, ces objectifs dits politiques, non commerciaux ou extra-entreprises sont contraires à la rationalité économique et auront pour conséquence soit de diminuer les revenus ou de hausser les coûts d'opération des entreprises publiques. En conséquence, certains diront que les analyses comparatives de la performance entre les entreprises publiques et les entreprises privées seront inévitablement biaisées en faveur de ces dernières (Borins et Boothman, 1986; Brooks, 1989; Parenteau, 1997).

Comme cité dans la section précédente, l'existence de l'entreprise publique est nécessaire dans la mesure où elle vise des objectifs sociaux dits non économiques servant l'intérêt général de la société. Les politiciens s'approprient ses mérites et l'utilisent comme outils de campagne leur permettant de servir des intérêts personnels.

Aussi, l'ingérence des politiciens dans la gestion en imposant des recrutements pas nécessaires augmentera la masse salariale c'est à dire les coûts de l'entreprise et réduira de ce fait son résultat (chômage masqué ; expression traduite mot à mot de l'arabe); Des subventions sont distribuées à ces entreprises camouflant ainsi leurs déficits et éliminant le risque de faillite qui peut représenter en lui seul une sérieuse contrainte contre la mauvaise gestion. Pour démontrer l'interférence des politiciens dans la gestion de l'entreprise publique, Boycko, Shleifer et Vishny (1996) ont développé un modèle théorique montrant comment la privatisation peut être le moyen idéal pour bloquer l'ingérence du pouvoir politique dans la gestion de l'entreprise publique. Pour développer leur modèle de "contrôle politique des firmes", les auteurs (BSV) considèrent qu'en matière d'emploi, le politicien (le décideur public) est en mesure d'imposer aux managers un niveau H supérieur au

niveau efficient L. Ce type de comportement du politicien est motivé par les bénéfices politiques (nombre de votants, par exemple) que lui procure un niveau élevé de l'emploi. Pour obtenir ce dernier, le politicien doit fournir à la firme des subventions pour rétablir plus ou moins son équilibre financier.

Le recours au trésor public pour accorder ces subventions est de nature à augmenter le déficit public et donc les impôts, c'est à dire finalement la pression fiscale sur la population. Pour la construction de leur modèle, BSV font donc l'hypothèse que le bénéfice politique obtenu à travers l'augmentation de l'emploi est supérieur au bénéfice politique que lui aurait procuré la réduction du déficit public, c'est à dire de la pression fiscale sur la population.

Si l'entreprise est privatisée, elle ne sera plus astreinte à tenir compte de la fonction objectif du politicien. Elle choisira en conséquence le niveau efficient de l'emploi L, ce qui provoquera une baisse de l'emploi égale à H-L. La privatisation implique donc une baisse de l'emploi, au moins du point de vue statique.

Comme le font remarquer BSV (p 310), la privatisation est le fait d'un autre politicien, appelé réformateur, dont le bénéfice politique provient plus d'une baisse des impôts que de l'augmentation de l'emploi. Ces auteurs ne proposent pas d'explication au fait que le politicien et le réformateur obtiennent des bénéfices différents (nombre de votants) du chômage et de la pression fiscale. En fait, ils n'expliquent pas le changement d'attitude de la population qui ne donne plus le même poids au chômage et à la pression fiscale.

#### **VI- LES TECHNIQUES DE PRIVATISATION :**

Selon M. Andreff, les méthodes de privatisation sont au nombre de trois, chacune pouvant recourir à plusieurs techniques. On distingue ainsi les techniques de privatisation rapide par vente des actifs, les techniques marchandes par vente lente et/ou partielle et les techniques de privatisation non marchandes sans vente d'actifs.

Les techniques par vente visent à transférer l'intégralité des droits de l'Etat aux privés qui obtiennent à la fois les droits d'usus, de fructus et d'abusus.

Les autres techniques de privatisation, précise l'auteur, ne transfèrent généralement pas le droit d'aliénation, ce qui atténue le pouvoir des propriétaires privés de contrôler l'entreprise. L'efficacité même des privatisations conduit à recommander l'utilisation des techniques par vente. Les techniques de ventes rapides regroupent notamment la vente aux enchères, l'introduction en bourse, l'OPV, la vente de gré à gré et le rachat de l'entreprise par son personnel.

Les techniques par vente lente ou partielle sont, entre autres, l'ouverture au capital privé du capital de l'entreprise publique, l'émission de titres participatifs ou de certificats d'investissements, le contre-bail de location (leasing) des actifs publics. La troisième catégorie des techniques de

privatisations regroupe la privatisation de la gestion de l'entreprise publique, la remise de la gestion des actifs publics à une entreprise privée (concession). Y figurent également la création de fonds d'investissement ou de fonds de privatisation et la distribution gratuite d'actions ou de coupons convertibles en actions.

Les expériences étrangères des économies développées ou en transition enseignent que la privatisation la plus aisée à réussir est celle des PME, des services et du petit commerce.

L'erreur à éviter est de privatiser des entreprises prometteuses mais pas encore restructurées.

**- La privatisation, un instrument de lutte contre l'endettement et le déficit public :**

Les techniques de privatisation sont nombreuses et sont souvent le reflet de la diversité de situations concrètes et des objectifs poursuivis par le gouvernement qui se désengage. Globalement, deux familles de techniques sont présentes dans les programmes de privatisation : les techniques portant sur le transfert au secteur privé de tous les attributs de la propriété (l'usus, fructus et l'abusus) détenus par l'État sur des actifs publics, tels que la cession d'actifs par adjudication, par appel d'offres, de gré à gré ou par recours aux [marchés financiers](#) et, les techniques de renforcement du secteur privé qui porte souvent sur le transfert à temps de l'usus et du fructus, tels que la privatisation de la gestion (ou management) d'équipements ou d'infrastructures publics, la location, le leasing, la cession partielle du capital de sociétés de gestion d'actifs publics.

Toutes ces techniques de désengagement de l'État de la gestion économique directe utilisaient dans les années 80 et 90 à l'Est, à l'Ouest, dans les pays du Sud, en Asie... visaient la recherche de l'efficacité économique, le desserrement de l'état de la contrainte budgétaire (réduction du déficit et de la dette publics) et, post-privatisation, l'amélioration des recettes fiscales, conséquence à l'amélioration de l'efficacité technique et opérationnelle des actifs mis dans une logique de gestion privée. Sur le plan budgétaire, les privatisations des années 90 ont généré dans les pays de l'OCDE plus de 655,8 milliards de dollars, dont 420,6 milliards de dollars dans l'Europe des 15.

De nombreux pays européens privatisent aujourd'hui sous la contrainte de la dette et des déficits publics et de la pression des agences de notation et des marchés financiers. Toutes les techniques ci-dessus sont utilisées, avec toutefois une forte orientation aujourd'hui sur les techniques de renforcement du secteur privé sans transfert de la propriété des actifs publics.

La réduction des déficits budgétaires et l'accroissement de l'efficacité économique font parties des objectifs de la privatisation les plus recherchés. Ces deux objectifs sont d'ordre macro-économique alors que l'impact des privatisations est initialement micro-économique : Il concerne l'évolution de



la situation financière et de la position concurrentielle des entreprises privatisées. Les privatisations, dans grand nombre de pays, sont encore dans un état embryonnaire, l'évaluation de leur impact global sur l'économie en général n'est pas une tâche aisée.

#### **VII- LES CONSEQUENCES DE LA PRIVATISATION :**

- Ressources financières pour l'état pour l'entreprise privatisée : Les privatisations sont un moyen de trouver des ressources financières pour alimenter le [budget de l'État](#). Revers de la médaille, il ne perçoit plus de dividende de ces entreprises. En théorie, la privatisation dispense l'État de souscrire aux augmentations de capital lorsque ces entreprises ont besoin de se désendetter, mais dans la pratique, il est souvent obligé de s'y résoudre, comme ce fut le cas en [2003](#) pour [France Télécom](#), six ans après sa privatisation, lors de la [crise boursière de France Télécom et Vivendi](#). Le premier objectif des gouvernements tient à la recherche de produits de cession permettant de réduire l'endettement public, ou du moins d'en freiner la progression. Cependant, il convient de souligner que cette logique ne peut pas être tenue pour une fin en soi. Elle peut même conduire à une gestion court-termiste des deniers publics.

- Création d'entreprises par l'état : Pour faciliter la création de certaines entreprises difficiles à créer dans un système concurrentiel, les États peuvent créer des entreprises publiques avec monopole en prévoyant de les privatiser une fois qu'elles auront atteint une taille critique ou que le marché en question sera prêt à devenir concurrentiel.

- Privatisations nomenklaturistes : Certaines privatisations ont pu permettre aux amis du pouvoir de faire fortune rapidement, notamment dans les pays de l'ancien bloc soviétique. Inversement, une entreprise ou un service de l'État qui œuvre plus dans l'intérêt corporatif de son appareil et/ou de son personnel, plutôt que des administrés et usagers, peut être considéré comme ayant subi une privatisation de fait souterraine par une caste d'État (nomenklatura).

- Aménagement du territoire et délocalisations : En dirigeant directement l'entreprise, le gouvernement a les mains libres pour organiser à sa manière l'[aménagement du territoire](#). Il peut ainsi imposer l'implantation dans certaines zones, pour équilibrer directement l'emploi sur le territoire. A contrario, la logique libérale, que peuvent appliquer les entreprises avec des objectifs de rentabilité, équilibre différemment l'implantation des entreprises, en favorisant les zones aux coûts moins élevés, notamment en main d'œuvre. Si cette logique peut favoriser l'emploi dans les pays ou les zones défavorisées, les changements d'implantation à l'étranger permis par les privatisations, appelés « [délocalisations](#) », sont souvent vécues douloureusement par les employés perdant leurs emplois.

- Gestion sociale : La privatisation transfère la gestion sociale de l'entreprise aux règles du secteur privé. Dans les pays où les fonctionnaires ont des

avantages différents des employés du secteur privé, la privatisation oblige à une transition. En fonction des pays, les fonctionnaires déjà embauchés à la privatisation gardent leur statut et ses avantages jusqu'à leur départ ou leur retraite ; à l'opposé, les nouveaux embauchés obtiennent directement un statut privé (cas des entreprises privatisées en [France](#)).

La privatisation transfère du gouvernement au secteur privé les choix politiques de gestion sociale. Dans les démocraties, la privatisation peut se ressentir comme une perte de pouvoir des électeurs face aux logiques du [libéralisme](#).

- Gestion de l'entreprise : La privatisation force une gestion rentable des entreprises qui n'est pas obligatoire pour une entreprise publique. Elle peut donc induire une gouvernance plus efficace sur la gestion budgétaire.

Par ailleurs, la [libre concurrence](#) favorise l'innovation par l'initiative privée en accueillant de [nouveaux entrants](#). A contrario, sans laisser place à suffisamment de nouveaux entrants, la privatisation peut au contraire bloquer l'innovation en créant des [monopoles](#) ou des [oligopoles](#) privés.

- Objectifs de l'entreprise : Si une entreprise nationale peut avoir une logique de rentabilité et de service au [client](#), la privatisation rend la rentabilité obligatoire. Passer de la démarche [service public](#) à [usager](#) à la démarche [entreprise à client](#) demande une réorganisation parfois radicale des entreprises, l'abandon pour les agents de missions qu'ils jugent essentielles est parfois très frustrant. La phase précédant la mise sur le marché est capitale, car il est théoriquement nécessaire, pour que l'entreprise soit privatisable, que ses comptes économiques soient durablement assainis, souvent à l'inverse, une démarche de fragilisation financière permet de justifier la privatisation, c'est la [stratégie d'assèchement](#).

#### **VII-1- la privatisation dans les pays développés :**

Les privatisations dans les pays développés sont une volonté politique réelle faisant partie intégrante des programmes électoraux des partis politiques. Selon LALAOUI (1999) : " *La privatisation n'a assurément pas la même signification que dans les pays capitalistes développés où le cycle privatisation-normalisation fait partie de l'alternance démocratique et où le marché est une réalité structurelle depuis des siècles*".

La privatisation étant un instrument de la politique économique des gouvernements, elle est utilisée dans la volonté à opérer des changements qui vise entre autres les objectifs suivants:

- D'assouplir les contraintes budgétaires ;
- De développer l'actionnariat populaire ;
- De promouvoir la participation des salariés au capital des entreprises ;
- De réduire le poids de l'Etat dans l'économie et restaurer les mécanismes de marché afin d'accroître l'efficacité du système économique global ;

- De remédier à la sous-capitalisation de certaines grandes entreprises publiques.

Pour atteindre ces objectifs, il existe des structures d'accueils, un secteur privée dynamique et attractif, une épargne privée, des repreneurs, des marchés financiers développés, un cadre institutionnel adapté, et des informations disponibles.

En effet dans les pays développés, comme le Japon, la privatisation va répondre à une logique de vitalité, à un souci d'impulser une nouvelle forme de dynamisme à l'économie du pays. En France, la privatisation répond à trois soucis majeurs : la réduction de la fiscalité, celle-ci étant devenue trop pressante pour la classe moyenne, la réduction des déficits, la résolution du problème de sous-capitalisation des entreprises publiques par le développement de l'actionnariat populaire.

Par contre dans les pays en voie de développement, on privatise pour entrer dans la mouvance du libéralisme, se pliant ainsi à une des exigences des bailleurs de fonds (la banque mondiale et le FMI) qui ne sont disposés à n'aider que ceux qui s'engagent à désengager l'Etat dans l'économie. Ainsi les objectifs assignés à la privatisation sont fonction du niveau de développement de chaque pays.

#### **VII-2 - Les privatisations dans les pays en voie de développement :**

Dans ces pays la volonté politique est non réelle. La privatisation fait partie des politiques d'ajustement structurel et devient même une des conditionnalités pour l'octroi des prêts par les bailleurs de fonds internationaux. Olivier C., Campbell et Anita (1998) mentionnent que les pays africains ont privatisé pour les raisons suivantes :

- Changement politique ;
- Un besoin d'octroi d'aide financière de la Banque mondiale, du FMI et d'autres donateurs ;
- La nécessité de mobiliser des fonds en vendant des entreprises ;
- L'état précaire de certaines entreprises publiques ;
- L'impératif de maintenir les niveaux d'emploi.

#### **VII-3- La privatisation en Algérie :**

La privatisation en Algérie a été décidé dans un contexte de crise des finances publiques; induisant ainsi une crise politique et social (événements du 05 octobre 1988 et démission du président CHADLI BENJDID). Le plan d'ajustement structurel parrainé par le FMI a été la condition de l'octroi de crédit, ce qui renvoi à l'idée que la privatisation (qui agit plutôt sur l'entreprise avec des effets micro-économiques soit disant immédiats) a été imposée comme solution à des problèmes d'ordre macro-économique.

En acceptant cette solution, les gouvernements ont opté pour des solutions courts termistes et non pas des solutions résultants de stratégies à efforts de longues haleine. Les recettes résultant de la cession des titres ou d'actifs

publics et la réduction des transferts budgétaires (vers les entreprises publiques non rentables) ne contribuent que marginalement à la réduction du déficit budgétaire, et cela pour les raisons suivantes :

- Le remplacement d'un actif physique par un actif liquide en principe de même valeur. Or force est de constater que les premières privatisations se sont faites dans la hâte entraînant ainsi comme l'a souligné A. GLIZ (2001) "une sous-évaluation des actifs cédés (bradés) et de ce fait l'état en sort perdant même sur le court terme" ;

- De même, la privatisation d'une entreprise publique bénéficiaire, va non seulement être confronté au risque de sous-évaluation des actifs cédés mais aussi un autre risque qui consiste en l'omission des revenus futurs potentiels (qui auront pu être injecté dans le budget de l'état) dans le calcul de la valeur de l'actif cédé (manque à gagner);

- Pour réaliser un effet positif et durable sur le budget, les revenus de la cession des actifs de l'état doivent être utilisés dans le règlement de la dette extérieure et réaliser ainsi une économie sur les charges financières futures supérieures au rendement qui était attendu des actifs publics. Si, au contraire, l'État augmente ses dépenses courantes du montant des revenus de cession, le déficit budgétaire de l'année en cours restera inchangé, mais il en résultera une dégradation des finances publiques aux périodes suivantes. ;

- Le cas des entreprises publiques fortement déficitaires sont très peu attractives pour les repreneurs privés et ne font généralement pas l'objet de privatisation par la cession d'actifs. Il convient pour ce type d'entreprises publiques de procéder à d'autres modalités de privatisation telle que la mise en bail et le contrat de location. Comme prévu par le gouvernement algérien, les efforts consentis par la puissance publique en vue d'assainir et d'améliorer les performances des dites entreprises et lorsque ces efforts aboutissent à une opération de privatisation, l'état se retrouve encore une fois entraîné de supporter des coûts financiers supplémentaires profitables aux repreneurs du secteur privé;

- Il faut souligner enfin que sous une évolution favorable des résultats financiers des entreprises privatisées, source de rentrées fiscales supplémentaires, l'impact budgétaire final de chaque opération serait généralement nul ou négatif pour les raisons qui viennent d'être indiquées. Mais l'amélioration des performances financières des entreprises ne saurait résulter de l'exploitation de situations non concurrentielles. L'existence de positions et de rentes de monopole est en effet traditionnellement considérée comme contradictoire avec la réalisation d'un optimum économique et, par conséquent, avec l'objectif d'efficacité.

Cet objectif d'efficacité se définit habituellement à l'aide des deux notions d'efficacité allocative et d'efficacité productive. En bref, l'efficacité allocative correspond à la meilleure affectation des ressources productives

entre leurs différents emplois possibles dans l'économie ; celle-ci découle du jeu de la concurrence et se traduit par une fixation des prix au niveau des coûts marginaux. Quant à l'efficacité productive, elle suppose la meilleure utilisation par les entreprises des ressources dont elles disposent et, par suite, une minimisation de leurs coûts ; l'accroissement de l'efficacité productive des entreprises privatisées est la condition d'un impact positif et durable des privatisations sur les finances publiques. Or, rien ne garantit que la rationalité privée et le mobile de maximisation du profit soient liés à un comportement de minimisation des coûts ou de fixation des prix en fonction des coûts marginaux si la pression concurrentielle reste faible. Comme le soulignent Kay et Thomson (1986), seule l'interaction entre la propriété privée et la concurrence permet d'obtenir des gains d'efficacité dans l'affectation et l'utilisation des ressources productives. En d'autres termes, le transfert des droits de propriété doit s'accompagner d'un renforcement des pratiques concurrentielles sur les marchés des facteurs et des produits.

Sur la base de programmes de privatisation fort inégalement développés selon les pays, force est de constater que les États n'ont pas particulièrement encouragé le développement de structures de marché concurrentielles. Les opérations de privatisation les plus importantes ont concerné des entreprises en position dominante, voire en situation de monopole, sans promouvoir pour autant la concurrence. Les États semblent en effet s'être principalement préoccupés de la réalisation effective des opérations, en privatisant les entreprises les plus attractives en termes de pouvoir de marché et de rentabilité potentielle.

Pour accroître durablement la concurrence et créer les conditions d'une augmentation de l'efficacité économique, l'adoption de réglementations adaptées à la situation nouvelle des entreprises et aux comportements privés s'avère indispensable.

**Conclusion :**

A la lumière des éléments précités, nous pouvons déduire qu'aucune approche théorique n'a condamné fermement l'entreprise publique et ne l'a explicitement formulée. Les dites théories présentent plutôt des facteurs d'inefficience favorisant des pratiques des acteurs de l'organisation publique divergents avec son intérêt économique et servant d'une part des intérêts sociaux et de l'autre part des intérêts personnels préjudiciables à l'entreprise publique.

La rationalité limitée des agents économiques (Simon 1983) et l'asymétrie informationnelle entre les parties prenantes de l'organisation nécessite pour leur gestion un mode de fonctionnement hiérarchique (les entreprises) plutôt que le mode de fonctionnement contractuel (qui est le marché). Selon le théorème de privatisation de Sappington-stiglitz (1987) démontre que les

entreprises du secteur privé sont plus performantes que les entreprises publiques que dans certaines conditions précises souvent irréalistes.

Aussi, il est important de noter la similarité des problèmes rencontrés par les entreprises du secteur public et les entreprises du secteur privé tant qu'organisations complexes (la multitude des niveaux hiérarchiques). Le premier problème soulevé par les deux types d'organisations est le problème de l'agence (le problème principal /agent). L'un des principaux aprioris sur l'entreprise publique est son incapacité d'établir un système de contrôle fiable et cela en la comparant à l'entreprise privée qui ressort très souvent gagnante. Un autre point important à ne pas négliger est que la privatisation (proposée comme solution magique des problèmes micro et macro- économiques et soutenue par les grandes institutions monétaires internationales) ne représente qu'une solution parmi tant d'autres contre les problèmes rencontrés par les entreprises publiques et auxquels elle doit faire face. Des réformes administratives et politiques bien préparées, l'instauration d'une concurrence accrue et l'élaboration d'une bonne gouvernance pourraient être des solutions à ces problèmes sans que les gouvernements ne se sentent obligés de se dessaisir de leurs actifs.

Etant donné l'ambiguïté des conclusions théoriques, il est important de suivre de près les résultats obtenus dans le monde réel. Il y a sans doute de nombreuses entreprises publiques qui sont inefficaces, corrompues, et qui manquent de dynamisme. Toutefois, il n'existe aucune preuve concrète affirmant que les entreprises publiques pèsent sur l'économie. De plus, il y a une certaine " partialité de sélection " des matériaux empiriques relatives aux entreprises publiques dans le sens que l'on a toujours tendance de parler davantage des entreprises publiques en perte de vitesse. Il est tout à fait normal que les gens parlent davantage de ces cas problématiques, mais cela donne une fausse impression de la prévalence d'entreprises publiques pas du tout performantes.

### **Bibliographie :**

- Alchian A.A. et Demestz H. , «Production, Information costs & Economic Organisation», The American Economic Review, Vol 62, N°5, Decembre 1972 p777-795.
- Amman B. et Couret A. (1992), « Les relations actionnaires-dirigeants selon les types d'organisation », Revue française de gestion, n°87, p.89-97.
- Amann B. (1999), « La théorie des droits de propriété », in Koenig G, les nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI siècle, Ed. Economica.
- Andreff W., « Réformes, libéralisation, privatisation en Algérie. Point de vue d'un outsider en 1988-1994 », Confluences Méditerranée 2009/4 (N°71), p. 41-62. DOI 10.3917/come.071.0041 .
- Boardman, A.E. et A.R. Vining (1989), « Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-owned Enterprises », Journal of Law and Economics, 32 : 1-33.
- Borins, S.F. et Boothman B. (1986), « Les sociétés d'État et l'efficacité économique », in D.G. McFetridge, La mise en œuvre de la politique industrielle canadienne, Canada, Centre d'édition du gouvernement du Canada, p. 89-153.
- Boycko, M., Shleifer A. et Vishny R. (1996), « A Theory of Privatization », Economic Journal, 106.
- Brooks, S. (1989), « Évaluation des arguments émis en faveur de la privatisation », Politiques et Management Public, 7 : 35-55. [DOI:10.3406/pomap.1989.2866](https://doi.org/10.3406/pomap.1989.2866)
- Buchanan, J.M. (1968), « A Public Choice Approach to Public Utility Pricing », V : 1-18.
- Campbell, Anita et Olivier, (1998), « Privatisation in Africa », Washington, P : 28-39.
- Chatelin C. (2003), « Privatisation et gouvernance partenariale : enjeux théoriques et méthodologiques », Revue Des Sciences de gestion, Direction et gestion n°204, juin P 88-108
- Chatelin C. , « Efficience vs inefficience des organisations publiques : la contribution des théories contractuelles », Document de recherche N°2005-03.
- Coriat B. et Weinstein O. (1995), « Les nouvelles théories de l'entreprise, ED ». Le livre de poche 218P.
- Coriat B. et Weinstein O. (2010), "Les théories de la firme entre contrats et compétences, une revue critique des développements contemporains" p57-86. Revue d'économie industrielle 129-130, 2010.

- DEMSETZ, (1967), "toward o theory of property rights ", American economic review, 1967, N°57, P347 -359.
- FURUBOTN E.F. et PEJOVICH S. (1972), « Property Rights& Economic Théory », Journal of Economic Literature, 10, December1972, p.1137-1162
- GLIZ Abdelkader, (2001), " Valeur de l'entreprise et méthode de privatisation dans un contexte de transition vers l'économie de marche", 2001, thèse de doctorat, université d'Alger.
- Gortner, N.H., J. Malher et J.B. Nicholson (1993), « La gestion des organisations publiques », Les Presses de l'Université du Québec.
- Gomez P. Y., (1996), « Le gouvernement de l'entreprise :modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion », InterEditions.
- Ha-joon chang (2007), « La réforme des entreprises publiques », nations unies  
département des affaires économiques et sociales (DAES/ UN DESA ).
- Jensen, M. et Meckling W. (1976), « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure », Journal of Financial Economics, 3 : 305-360. [DOI:10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).
- KORNAI J., MASKIN E., ROLAND G., (1979, 1980, 1986), « Understanding the Soft Budget Constraint », Kyklos, vol. 39, 1986, fasc 1-3-30.
- Lalaoui, A., (1999), « L'Algérie : d'une transition à une autre », in Lalaoui, A. (dir.), L'Algérie : des principes de novembre à l'ajustement structurel, Paris, Publication CODESRIA 1999 ; éd. Karthala, 1999, pp. 19-47.
- Leibenstein (1978), « General X-Efficiency, Theory and Economic Development », New York: Oxford University Press.
- Parenteau, R. (1997), « La performance des entreprises publiques », in M.Guay, Peformance et secteur public, Presses de l'Université du Québec à Montréal, p. 215-236
- Milgrom P. et Robert J. (1992), « Economics, Organisation and Management », Prentice Hall Inc, New jersey, traduction française, « Economie, organisation, et management », Presse universitaire de grenoble, et De Boeck& Larcier, 1997.
- PEJOVICH, (1972), "property rights theory : a survey of recent literature", journal of economics literature, 1972, N°12, P1137-1162.
- Ramanadham, V.V. (1991), « The Economics of Public Enterprise », London and New York, Routledge.
- Rainey, H.G. (1996), « Understanding and Managing Public Organization », Jossey-Bass Publishers.
- SAPPINGTON E.M. et STIGLITZ J.E. (1987), : " Privatization, Information and incentives", journal of policy analysis and management, National Bureauof Economic Research, CAMBRIDGE, March 1987, p 567-582.



- Tezenas du Montcel H., Simon Y., (1977), « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise », in Revue économique, Année 1977, Vol. 28, N° 3, PP. 321-351.  
[http://www.persee.fr/doc/reco\\_0035-2764\\_1977\\_num\\_28\\_3\\_408326](http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1977_num_28_3_408326)
- Vickers, J. Yarrow, G., (1991), "Economic Perspectives on Privatization." Journal of Economic Perspectives, 5(2): 111-132.DOI: 10.1257/jep.5.2.111.
- Vining, A.R. et A.E. Boardman (1992), « Ownership versus Competition: Efficiency in Public Enterprise », Public Choice, 73 : 205-239.[DOI:10.1007/BF00145092](https://doi.org/10.1007/BF00145092).
- Yarrow, G. (1986), « Privatization in Theory and Practice », Economic Policy, 2 : 324-364