

Analyse Des Modalités De Sélection Du Partenaire Privé Dans Le Cadre D'un Partenariat Public-Privé En Algérie : Une Lecture Par La Théorie Des Coûts De Transaction.

Analysis Of The Modalities Of Selection Of The Private Partner In The Context Of A Public-Private Partnership In Algeria: A Reading By The Theory Of Transaction Costs.

Abdenour Khammes¹, Madjid Salmi²

- 1- Université Mouloud MAMMERY de Tizi ousou, Faculté sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, abdenour.khammes@ummo.dz
- 2- Université Mouloud MAMMERY de Tizi Ouzou, Faculté sciences économiques, commerciale et des sciences de gestion, salmimadjid@yahoo.fr

Reçu le:15/12/2022

Accepté le:12/03/2023

Publié le: 07/06/2023

Résumé :

Le présent article traite des facteurs de sélection du partenaire privé dans le contexte d'un partenariat Public-Privé (PPP). Il s'agit pour nous de déterminer quels rôles peuvent jouer les acteurs économiques privés algérien pour assurer la réalisation, la gestion et l'entretien des infrastructures dans le cadre d'une mission de service public. Nous allons pour ce faire nous appuyer sur la théorie des coûts de transaction pour expliquer le recours quasi systématique de l'autorité publique en Algérie à un partenaire privé étranger dans l'attribution d'un marché sous la forme d'un PPP, ainsi que les raisons de relégation de l'opérateur économique privé algérien au rôle de sous-traitant.

Mots-Clés : Algérie, Coûts de transaction, Partenariats Public-Privé, Sélection.

Abstract:

This article discusses the factors for selecting a private partner in the context of a public-private partnership (PPP). For us, it is a question of determining what role Algerian private economic actors can play in ensuring the construction, management and maintenance of infrastructures as part of a public service mission. To do this, we will rely on the theory of transaction costs to explain the almost systematic use of the public authority in Algeria to a foreign private partner in the award of a contract in the form of a PPP, and the reasons for relegation of the Algerian private economic operator to the role of subcontractor.

Keywords: Algeria, Public-Private Partnerships, Selection, Transaction Costs.

1. Introduction

Plusieurs pays, en particulier ceux en voie de développement, connaissent aujourd'hui des déficits importants en matière d'infrastructures par rapport aux pays industrialisés. En plus d'affecter la vie de leurs citoyens, ce déficit d'infrastructure réduit considérablement la capacité des pays à attirer des investissements privés. La responsabilité de la fourniture d'infrastructures entre le secteur public et privé a connu deux cycles (Cruz & Marques, 2013) : Jusqu'au milieu du vingtième siècle, la participation privée aux infrastructures était plus une norme qu'une exception. Alors que durant la période allant de 1950 à 1980 elle a vu le retour du secteur public au-devant de la scène dans le monde entier et en particulier dans le tiers monde. Les partenariats public-privé (PPP) ont alors fait leur apparition comme alternative et sont devenus de plus en plus courants dans le monde, en particulier dans les pays émergents et en voie de développement.

D'une manière générale, les PPP sont des transactions commerciales entre parties publiques et privées dans lesquelles ils exercent une fonction traditionnellement « publique » pendant une période substantielle, assument les risques connexes, la construction, la commercialisation et la gestion et perçoivent ainsi un paiement pour ses services, payé soit par la partie publique, soit par les utilisateurs, ou les deux (Pratap & Chakrabarti, 2017).

Dans le cadre de notre recherche, nous allons analyser les facteurs de choix du partenaire privé dans le contexte d'un PPP. Le constat établi pour le cas de l'Algérie est sans équivoque ; la quasi-totalité des partenaires privés sélectionnés dans le cadre d'un projet en partenariat public-privé est étranger. En nous appuyons sur la théorie des coûts de transaction, nous allons essayer de mettre la lumière sur les raisons de cette logique, le degré de pertinence de cette dernière et comment arriver à faire jouer au partenaire privé algérien un rôle plus important dans ce type de contrat. Partant de ces éléments, notre recherche va s'efforcer de répondre à la question suivante : **« Quelles sont les modalités déterminantes dans la mise en place d'une sélection pertinente du partenaire privé dans le cadre d'un projet en partenariat public-privé ? ».**

Pour parvenir à répondre à notre question, nous allons d'abord définir les concepts de PPP, les facteurs de choix et de sélection du partenaire privé, puis nous présenterons successivement une revue de la littérature sur l'économie des coûts de transaction dans le cadre

d'un PPP et les détails de la méthodologie de recherche. Enfin on présentera les principaux résultats de l'étude empirique faite à l'aide d'une analyse documentaire et les perspectives de recherches que peut dégager ce travail.

2. Les concepts de PPP et facteurs de choix des partenaires privés

2.1. Définition du concept de PPP

Bien que le concept de PPP suscite toujours l'intérêt des juristes, des économistes et des pouvoirs publics, entre les adeptes et les détracteurs, il n'existe aujourd'hui aucun consensus sur une définition dépourvue d'ambiguïté, cependant, tous les auteurs s'entendent sur son aspect polysémique (De Serres, 2008.). Les partenariats public-privé sont considérés comme un mode de prise en charge des projets et des services publics qui se distingue de la manière traditionnelle qu'avait l'État de financer, de développer et de gérer ses grands projets d'infrastructures. Pour pouvoir avancer dans notre recherche nous avons choisi les définitions données par Dawes & Préfontaine, mais aussi celle donnée par Bouvaird.

Les premiers considèrent les partenariats public-privé comme des ententes volontaires et réciproques entre des organismes publics et des partenaires du secteur privé, basés sur le partage des responsabilités, des risques ainsi que des bénéfices et ressources (Dawes & Préfontaine, 2003).

(Bouvaird, 2004), met la lumière sur la contenu des relations entre les parties, il estime que la relation entre le partenaire public et privé va au-delà du niveau formel impliqué par le contrat et inclut des engagements moraux et informels. Pour ce dernier, la réussite des PPP ne peut reposer seulement sur les termes du contrat, faute à la complexité et l'incertitude de l'environnement, ainsi que l'incomplétude des contrats et les risques impliqués par de telles collaborations tels qu'énoncé par Oliver Williamson (Williamson, 1979).

Parmi les différentes modalités de PPP, il y a le contrat de partenariat, les contrats de management et la délégation de services publics.

2.2. Les facteurs de sélection des partenaires privés dans un PPP

Un contrat de partenariat ne lie pas l'administration publique à un partenaire privé d'une manière irréversible, cependant ce type de modalité suggère une collaboration à long terme et expose de facto

l'entité publique au risque d'être un client captif. Il est donc évident que l'autorité publique fera de son mieux pour choisir le meilleur candidat possible (Möric, 2009). La réputation, l'expertise, la profondeur et la solidité de l'assise financière, sont autant de critères qui doivent être mis en avant dans le choix du partenaire privé. Il ne s'agit pas pour l'administration publique de choisir « le plus bas soumissionnaire » (Möric, 2009) (Yaya, 2005).

De plus, la recherche des pouvoirs publics doit être axée sur des partenaires avec « un métier » et qui jouissent d'une solide réputation. Ils se doivent de chercher des partenaires avec un minimum de compatibilité entre la culture des deux entités. Comme ils favoriseront également des partenaires ayant déjà une base d'opération sur le territoire ou qui ont conclu des alliances stratégiques avec des entreprises locales (Cruz & Marques, 2013).

La littérature nous permet aussi de mettre en lumière trois autres facteurs dits « économiques » ((McAfee & McMillan, 1992; Saussier & Tran, 2012; Chong, Staropoli, & Yvrande-Billon, 2013) et qui sont : l'intensité de la concurrence régnant sur le marché des fournisseurs, le niveau de contrainte budgétaire de l'acheteur public et la complexité du projet à exécuter.

3. Les fondements conceptuels de la théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction (TCT) trouve son origine dans les travaux de Ronald Coase (1937), qui est l'un de ses pionniers. Cette dernière est l'une des principales tendances de la nouvelle théorie économique de l'entreprise, appelée aussi la nouvelle économie institutionnelle. Ronald Coase, estimait que l'essence de la coordination d'entreprise réside dans la hiérarchie et la suppression du système des prix, raisonnement naît du postulat suivant : « *La coopération entre agents économiques s'effectue de manière inconsciente à travers le système des prix, tandis que la coordination au sein des entreprises s'effectue de manière plutôt consciente par l'autorité des entrepreneurs* » (Joffre & Germain, 2001).

Le recours au marché entraîne des coûts, qui comprennent aussi bien, le coût de trouver le juste prix pour chaque transaction et le coût de négociation et de conclusion de contrats. Par conséquent, la coordination administrative de l'entreprise est nécessaire car elle permet d'économiser des coûts appelés plus tard par Williamson coûts de transaction. En cohérence avec les travaux de Ronald

Coase, Williamson (1985) fait le lien entre les travaux générés par tout un corpus théorique fondé sur les relations contractuelles et la théorie de l'entreprise qui en résulte.

La théorie des coûts de transaction (TCT) proposée par Williamson en 1973 est basée sur les caractéristiques comportementales suivantes :

- La rationalité limitée des individus et opportunisme ;
- Les propriétés de transaction à travers la spécificité des actifs et la fréquence des transactions ;
- Les caractéristiques environnementales (incertitude).

3.1. Les apports de la théorie des coûts de transaction

Nous allons exposer les apports de la théorie des coûts de transaction qui nous permettront par la suite de déterminer la difficulté de choix et de sélection des partenaires privés dans le cadre d'un partenariat Public-Privé.

3.1.1. Rationalité limitée et Opportunisme

La rationalité limitée a été introduite par Herbert Simon en 1947, elle vient expliquer l'incapacité des individus à comprendre pleinement une situation et de prédire les réactions des différents partenaires. Oliver Williamson adopte le même postulat quant à la rationalité des individus. Quant à l'opportunisme, cela a été d'abord proposé par Alchian et Demsetz (1972) puis adopté par Williamson (1975). Ce concept décrit la volonté des parties d'agir dans leur propre intérêt tout en trompant potentiellement les autres parties de manière volontaire. Williamson distingue l'opportunisme ex ante, qui se traduit par une volonté de tromper un partenaire, il s'agit de « la sélection adverse » (Marty, Trosa, & Arnaud, 2006) , et l'opportunisme ex post, qui se limite à exploiter le flou d'espace laissé par le contrat pour agir honnêtement mais déloyalement au détriment des intérêts de l'entrepreneur, il s'agit de « l'aléa moral » (Ghertman, 2003).

Il faut dire que la rationalité limitée et l'opportunisme sont source des asymétries d'information entre les différentes parties prenantes du projet.

3.1.2. Spécificités des actifs et fréquence des transactions

3.1.2.1. Les spécificités des actifs

Un actif est dit spécifique lorsqu'un agent économique y investit volontairement pour un autre usage et ne peut le redéployer pour une autre transaction sans surcoût (Shelanski & Klein, 1995;

Masten, 1993). Le concept de spécificité des actifs est particulièrement important car il a un impact très important à la fois sur les coûts de transaction et sur la nature des produits et technologies qui feront l'objet de la transaction. À partir de là, la spécificité d'un actif aura un impact sur le résultat d'une opération en matières de choix stratégiques et de coûts de production. Plus un actif est spécifique à une transaction, plus les deux partenaires concernés par la transaction seront disposés à faire des investissements importants, permettant des choix technologiques avancés permettant des économies d'échelle (Ghertman, 2003).

Selon Williamson (1985), la nécessité de développer des actifs spécifiques pour gérer les transactions a pour conséquence directe le passage d'une situation concurrentielle à une dépendance bilatérale entre deux parties. Williamson a identifié plusieurs formes de spécificité des actifs qui sont considérées comme des sources d'investissement non redéployables, à savoir : la spécificité de localisation (où l'investissement est réalisé), la spécificité physique (les caractéristiques physiques de l'investissement), la spécificité spécifique (la taille du marché), la spécificité de la personne. (Ressources humaines expertes requises pour les transactions), spécificité de marque (reconnaissance de l'investissement de la marque) et spécificité temporelle (besoins de synchronisation requis pour l'investissement) (Saussier S. , 2015).

Les infrastructures publiques de grandes envergures construites dans le cadre des PPP sont dans une large mesure très idiosyncratiques.

3.1.2.2. La fréquence des transactions

La fréquence d'une transaction peut justifier la raison de mettre en place des processus particuliers qui seront rentabilisés sur le nombre des transactions. À titre d'exemple, et dans le cas des projets inscrits dans le cadre du Partenariat Public-Privé, la fréquence des transactions représente le nombre d'utilisateurs faisant appel à une prestation fournie et ayant pour support l'infrastructure, objet de la transaction (Zertiti, 2006).

La construction d'infrastructures publique est toujours destinée à usage intensif et donc à une haute fréquence d'utilisation.

3.1.3. L'incertitude

Vu la complexité et l'incertitude de l'environnement, il est pratiquement impossible de définir à l'avance l'évolution de

l'ensemble des facteurs conditionnant l'avenir. Ce caractère ouvre la voie à l'incomplétude des contrats, propice au développement de l'opportunisme (Joffre & Germain, 2001).

On distingue deux types d'incertitude :

- **L'incertitude naturelle** indésirable par les différentes parties du projet ou de la transaction et qui est induite par la rationalité des agents économiques (qui essayent, d'une manière volontaire, d'éviter de se prononcer sur toute l'information existante) ;
- **L'incertitude comportementale** qui est considérée comme un résultat du comportement opportuniste d'une ou de toutes les parties.

L'incertitude porte principalement sur l'évolution des marchés, sur le changement institutionnel, juridique, politico-social et technologique ou bien sur le comportement futur des différentes parties prenantes du contrat qui pourra être totalement différent de celui du présent soit à cause d'un changement comportemental ou bien de la complexité de l'objet de transaction (Campagnac & Deffontaines, 2012).

4. La théorie des coûts de transaction comme modèle dominant d'analyse économique des partenariats Public-Privé

Les PPP, qui débouchent souvent sur des contrats à long terme, peuvent faire partie de la définition globale des associations et des accords de coopération. Dans ce contexte, différentes méthodes d'analyse économique peuvent être proposées, notamment celles basées sur la théorie des coûts de transaction (Dawes & Préfontaine, 2003).

4.1. La situation concurrentielle sur le marché des PPP

Une analyse économique des PPP ne traite pas spécifiquement de l'efficacité relative des modes de gestion, elle se focalise principalement sur la nature contractuelle de la relation et les difficultés inhérentes à la négociation et à l'exécution nécessaires des contrats de long terme (Williamson 1976). Chaque mode de gestion peut en effet être caractérisé par des problèmes de contractualisation de nature et d'intensité différentes (Saussier S. , 2015). De ce point de vue, les PPP se caractérisent par des coûts de transaction ex ante élevés lors de la phase de sélection et de négociation du contrat, mais également des coûts de transaction ex post élevés lors de la phase d'exécution du contrat (Marty, Trosa, &

Arnaud, 2006). Les enjeux portent notamment sur la capacité des acteurs publics à générer de la concurrence lors des appels d'offres. Selon le type de partenariat choisi, qui est généralement lié à la taille du contrat et à l'investissement à réaliser, le nombre de soumissionnaires peut être réduit, entraînant une éventuelle collusion entre les participants. Les questions de protocole sont au cœur de la compréhension de la performance des partenariats public-privé. Qu'il s'agisse de marchés publics, de délégation de service public ou de contrats de partenariat, s'il n'y a pas de saine concurrence entre les acteurs, la performance des services publics s'en trouvera réduite (Marty, Trosa, & Arnaud, 2006; Chong, Staropoli, & Yvrande-Billon, 2013). Plus le marché est concurrentiel plus l'avènement de l'aléa moral et de sélection adverse sont limités, car lorsque le marché est concentré (petit nombre d'enchérisseurs, asymétrie d'information entre les candidats) cela peut encourager, voir faciliter les comportements collusifs des acteurs dominants, ce qui dissuade les entrants potentiels et réduit de facto le nombre de participants. Ces préoccupations sont d'autant plus justifiées dans le secteur des marchés publics de travaux publics, où les cas d'ententes horizontales sont nombreux.

4.2. Le niveau de contrainte budgétaire de l'acheteur public

Les procédures de passation des marchés publics obéissent à des règles souvent sophistiquées. Ces règles imposent des contraintes fortes sur les délais, la publicité ou encore la transparence. Les acheteurs peuvent avoir des difficultés à les comprendre et à les appliquer, d'autant plus qu'elles évoluent régulièrement. D'autre part, dans le cas de projets complexes, les acheteurs ne sont pas toujours en mesure de définir leurs besoins, ni d'établir la liste précise des caractéristiques techniques des travaux qu'ils souhaitent faire réaliser dans un environnement souvent incertain (Bajari, Mc Millan, & Tadelis, 2003). On peut par exemple penser que c'est le cas des petites municipalités et collectivités territoriales qui n'ont pas les moyens financiers et humains adaptés pour définir avec précision les cahiers des charges (Chong, Staropoli, & Yvrande-Billon, 2013).

Lorsque l'acheteur public manque d'expérience, ou qu'il ne possède pas les compétences et l'expertise nécessaires pour mener à bien la procédure de sélection et qu'il n'a pas les moyens financiers d'externaliser la négociation des caractéristiques du projet (conception, montage financier, délais) devient compliquée dans la

mesure où elle ne permet pas de sélectionner efficacement le fournisseur. Il s'agit là, d'incertitude naturelle induite par la rationalité de l'une des parties qui présente des limites dans son champ d'expertise.

À l'inverse, les acheteurs publics plus expérimentés, soit parce qu'ils possèdent les moyens humains en interne, soit parce qu'ils ont la possibilité d'externaliser la fonction « achats », seront plus enclins à maîtriser l'incertitude qui caractérise leur environnement au vu de l'information détenue. Ces acheteurs présentent aussi les caractéristiques d'une incertitude comportementale, liée à leur opportunisme.

À partir de là, les compétences de l'acheteur public semblent être une dimension cruciale dans la maîtrise de son environnement et l'incertitude qui le caractérise (Bajari, Mc Millan, & Tadelis, 2003).

4.3. La complexité du projet à exécuter

Sur des marchés publics de travaux par exemple, où les acheteurs publics se préoccupent du coût mais également de la durabilité, de la sécurité, du délai de construction, de l'impact sur l'environnement ou encore de l'esthétique, la complexité du projet à exécuter est réelle et elle conditionne l'efficacité relative des procédures de passation des marchés publics à partir de l'instant où il est possible de définir de manière précise et non renégociable le cahier des charges. En revanche, quand il y a incertitude ex ante sur la qualité et sur les préférences de l'acheteur (ce qui est d'autant plus probable que le marché est complexe et que l'acheteur manque d'expérience et d'expertise), l'appel d'offres n'est plus optimal. Plus récemment, les travaux empiriques de (Bajari, Mc Millan, & Tadelis, 2003), confirment qu'il est plus efficace de recourir à une procédure négociée lorsque l'objet du marché est complexe. Dans ce cas, l'objet du marché est difficile à définir avec précision, ce qui peut décourager les offreurs potentiels de participer à l'appel d'offres, de peur de voir leur contrat renégocié ex post et de subir alors l'opportunisme de l'acheteur (Shelanski & Klein, 1995). Introduire de telles incertitudes peut donc affecter les bénéfices attendus de la mise en concurrence d'une part, parce que cela réduit le nombre de candidats et, d'autre part, parce que cela peut amener les candidats à inclure de fortes primes de risque dans leurs offres.

5. Méthodologie de la recherche

5.1. Le contexte de la recherche

Les contraintes budgétaires que connaît l'Algérie depuis la fin de l'année 2013 avec la chute des recettes issues des hydrocarbures, conjugué à une rationalisation des dépenses publiques pour protéger les réserves de change cumulées entre 2008 et 2013, ont poussé les pouvoirs publics à geler un nombre important de projets d'infrastructures qu'ils soient en cours de réalisation ou en étude. Cette situation de crise a mis en avant l'option des partenariats public-privé pour la réalisation des projets d'infrastructures d'envergure pour éviter la non réalisation de ces derniers.

Cette option n'est pas nouvelle en Algérie, le rapport de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) en 2016, avait classé l'Algérie en cinquième position sur 52 pays africains en termes de volume d'investissement dans le cadre des partenariats public-privé (PPP) avec 13,2 milliards de dollars entre 1990 et 2015 (CNUCED, 2016). Paradoxalement, l'Algérie, n'a jusqu'aujourd'hui pas mis en place un cadre juridique ou réglementaire encadrant les PPP, chaque projet en PPP est régi par les règles du secteur en question, ou par certains articles du code des marchés publics. Cependant en avril 2017, une charte des PPP a été élaborée à la suite du tri partie réunissant le gouvernement, les représentants syndicaux et le patronat.

5.2. L'approche méthodologique

Une fois ce constat établi, et pour pouvoir entreprendre l'analyse du cas de l'Algérie, nous avons dans ce présent article adopté une approche méthodologique qualitative véhiculée essentiellement par une analyse documentaire (Wacheux, 1996).

Pour ce faire nous avons procédé à une triangulation des données en nous appuyons sur celles de la banque mondiale concernant les projets en partenariats public-privé sur la période allant de 2014 à 2021 dans la région Moyen Orient et Afrique du Nord (MENA) (zone de localisation de L'Algérie dans les différents rapports émis par les organismes mondiaux.), ceux du ministère des finances et de la CNUCED. Cette analyse est motivée par notre ambition de mettre en lumière l'évolution de la part de participation du partenaire privé dans le cadre d'un PPP, de constater l'évolution de la participation des partenaires privés nationaux par rapport aux partenaires privés étrangers (internationaux), mais aussi les facteurs qui influencent les

autorités publiques dans ces arbitrages entre privés national et privé international.

6. Présentation des résultats

Suite à l'analyse de différentes données chiffrées publiées par la banque mondiale sur les projets d'infrastructures réalisés en partenariat public-privé, nous avons synthétisé ces dernières à travers les tableaux suivants :

6.1. Analyse de l'évolution de la participation du secteur privé dans les partenariats public-privé infrastructures (PPP) dans le monde

Le tableau ci-dessous présente l'évolution du nombre des projets d'infrastructures, ainsi que la part de chaque partenaire dans le cadre d'un PPP de la période allant de 2014 à 2021 à travers le monde.

Tableau 1: État des lieux des projets en partenariat public privé dans le monde sur la période 2014-2021

Année	Nombre de projet PPP	Parts du partenaire public en %	Parts du partenaire privé en %	Parts des contributions DFI en%
2021	240	38%	47%	15%
2020	252	32%	59%	09%
2019	395	35%	48%	17%
2018	410	15%	61%	24%
2017	379	25%	42%	33%
2016	339	18%	54%	28%
2015	383	14%	51%	35%
2014	389	12%	57%	31%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la banque mondiale (<https://ppi.worldbank.org>).

Le tableau plus haut exprime le nombre de projets en partenariat public-privé pour les infrastructures et la contribution des partenaires privés et publics dans ces derniers à travers le monde sur huit années (2014 à 2021). Le nombre de projets réalisés en contrats de partenariat sur la période analysée est relativement stable sur les années allant de 2014 à 2019. Contrairement aux deux dernières années (2020 et 2021) où le nombre de projets a sensiblement baissé. Quant à la part de chaque partenaire dans ce type de contrat, nous

remarquons que la part des partenaires privés est en moyenne supérieure à 50% sur la totalité de notre période d'analyse. La part de participation des entités publiques quant à elle, a connu une augmentation significative à partir de 2019, pour atteindre une moyenne de 35% durant les trois dernières années. Autre constat intéressant, dans certains pays comme la Chine, l'Inde, le Brésil, les Philippines..., on remarque un changement important dans la nature des partenaires privés, la Chine par exemple a vu les partenaires privés nationaux prendre la place des partenaires privés étrangers à hauteur de 100% à partir de 2016, 89% en Inde, 85% aux philippines et 75% au Brésil. Enfin, concernant la participation des DFI, cette dernière a connu un recul important à partir de 2019, ce qui coïncide avec l'augmentation de participation des États.

6.2. Analyse de l'évolution de la participation du secteur privé dans les partenariats public-privé infrastructures (PPP_I) dans la zone MENA

Le tableau ci-dessous présente l'évolution du nombre des projets d'infrastructures, ainsi que la part de chaque partenaire dans le cadre d'un PPP de la période allant de 2014 à 2021 sur la zone MENA.

Tableau 2: état des lieux des projets public-privé infrastructure dans la zone MENA

Année	Nombre de projet PPP région MENA	Parts du partenaire public dans l'investissement en %	Parts du partenaire privé dans l'investissement en %	Parts des contributions DFI _s en %
2021	16	26%	44%	30%
2020	4	32%	39%	29%
2019	3	13%	63%	24%
2018	2	17%	67%	16%
2017	33	25%	55%	20%
2016	8	15%	68%	17%
2015	11	14%	73%	13%
2014	8	12%	77%	11%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la banque mondiale (<https://ppi.worldbank.org>).

Le tableau ci-dessus présente le nombre de projets en partenariat public-privé pour les infrastructures et la contribution des partenaires privés et publics dans ces derniers dans la zone MENA de 2014 à 2021.

Le nombre de projets d'infrastructures en PPP dans la zone MENA est relativement faible en comparaison avec le nombre total de projets réalisés sur la durée de nos années d'étude. Ce nombre représente à peine 3% du nombre total de projets dans le monde. La part des partenaires privés dans le financement des projets dans la zone MENA est élevée en comparaison avec la moyenne mondiale avec une moyenne de 60%. Concernant la participation des pouvoirs publics, elle suit la même tendance que celle du tableau 01, avec une augmentation du taux de participation entre 2020 et 2021. Concernant les DFI, leur participation a suivi une courbe inverse à celle du tableau 01, avec un faible taux de 2014 à 2018, puis augmentation significative entre 2019 et 2021.

6.3. Analyse de la nature des partenaires privés dans les projets PPPI dans la zone MENA

Le tableau qui suit présente la nature du partenaire privé associé dans le financement d'un projet en PPP dans la zone MENA, entre partenaire privé national et partenaire privé étranger entre 2014 et 2021.

Tableau 3: Nature du partenaire privé impliqué dans les projets PPPI dans la région MENA.

Année	Nombre de projet PPP région MENA	Nature du financement privé	
		Privé étranger	Privé national
2021	16	86%	14%
2020	4	91%	9%
2019	3	100%	0%
2018	2	100%	0%
2017	33	79%	21%
2016	8	88%	12%
2015	11	100%	0%
2014	8	100%	0%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la banque mondiale (<https://ppi.worldbank.org>).

Le tableau 03 expose la nature de l'entité privée dans le cadre d'un PPP dans la zone MENA et différencie entre les partenaires privés étrangers (internationaux) et les partenaires privés locaux (nationaux).

Les chiffres sont sans équivoque, dans la quasi majorité des cas le partenaire privé est étranger à 100% comme en 2014, 2015, 2018 et 2019. On retrouve cependant la participation de partenaires privés nationaux comme en 2016, 2017, 2020 et 2021 avec respectivement : 12%, 21%, 9% et 14%, aucune information n'est disponible par rapport au rôle joué par les partenaires privés nationaux.

6.4. Analyse des projets en partenariat Public-Privé en Algérie

Les tableaux 4 et 5, font état du nombre de projets, secteurs d'activité, types de contrat et montant investit dans des partenariats Public-Privé en Algérie jusqu'en 2016.

Tableau 4 : Nombre de PPP par secteur d'activité.

Type de contrat	Transport	Eau	Santé	Total
Contrat de management	2	4	4	10
BOT: Build- Operate- Transfer: construction-exploitation-transfert,	3	1	0	4
BOO :Build-Own-Operate : construction-propriété-exploitation.	0	11	0	11
Contrat d'assistance	2	1	2	5
Total	7	17	6	30

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la banque mondiale (<https://ppi.worldbank.org>).

Le nombre de partenariat Public-Privé identifiés jusqu'en 2016 en Algérie est de 30 et ils concernent les secteurs de : des transports, l'énergie, les télécoms, la santé et celui de l'eau et l'assainissement. Nous constatons que le secteur de l'eau et de l'assainissement est celui qui a attiré le plus de PPP, avec 17 contrats, alors que pour les transports, l'énergie et la santé le nombre de contrats est de 7 et 6 respectivement. Enfin, le secteur des télécoms compte 3 contrats. Le nombre de contrat de type DBO est le plus élevé parmi les contrats de PPP recensés. Il a été mis en place onze projets en PPP sous cette forme, tous destinés au dessalement de l'eau de mer. Il est par contre

important de signaler que ces projets au vu de leur nature et des acteurs ayant participé à leur réalisation peuvent être classés dans le secteur de l'énergie car les acteurs impliqués dans la mise en place des méga-stations de dessalement sont la SONATRACH et la SONALGAZ à travers l'entreprise AEC (Algerian Energy Company), filiale créée par ces deux entreprises. L'intégration de ces projets dans le secteur de l'eau est essentiellement dû au fait qu'ils constituent une réponse à un besoin pressant du manque en ressource hydrique.

Toujours concernant la forme des PPP choisis en Algérie, on retrouve en deuxième position les contrats de management qui sont au nombre de dix. Ils concernent la gestion des services publics de l'eau et de l'assainissement, la gestion de certains centres hospitaliers universitaires (CHU) au niveau de la capitale. Cela avait aussi concerné la gestion du métro d'Alger et de l'aéroport international Houari Boumediene.

Tableau 5 : Montant de l'investissement en PPP par secteur d'activité en Algérie (million de dollars).

Secteur	Sous-secteur	Nombre de projets	Liste des Partenaires privés
Énergie	Électricité	4	Atlantica yield, SNC Lavalin, aqualia, Abengoa, Malakoff(MMC groupe)
	Gaz naturel	2	
Total énergie		6	
Télécom	Telecom	3	Non définis
Total télécom		3	
Transport	Aéroport	1	Aéroport de paris (France), Portek (Singapore), DPW (Émirats Arabes Unis), RATP (France)
	autoroutes	1	
	Ports	3	
Total transport		5	
Eau et assainissement	Dessalement	9	Suez, Aguas de Barcelone, Gelsenwasser (Allemagne), SEM Marseille (France)
	Services publics	5	
Total eau et assainissement		14	
Total		28	

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la banque mondiale (<https://ppi.worldbank.org>).

Le tableau ci-dessus montre que la majorité des projets en PPP en Algérie ont été lancés dans le cadre de la loi 02-01 relative au développement de l'investissement ou bien, et parfois, à travers les textes réglementaires sectoriels. Comme cela est indiqué pour les projets identifiés, la totalité des contrats signés depuis l'année 2000 a été conclue avec des partenaires étrangers de diverses nationalités. La partie publique a participé au capital des sociétés de projet sous différentes formes telle que les joint-venture.

7. Discussion des résultats

A lumière des apports du modèle de référence adopté en l'occurrence la théorie des coûts de transaction et sur la base des données collectées et traitées nous pouvons émettre les avis suivants :

7.1. La rationalité limitée de l'opérateur public

Dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, identifier les éventualités futures et spécifier à l'avance les ajustements nécessaires est très coûteux, voire techniquement impossible. Dans des environnements complexes et incertains, les agents économiques disposent en effet d'informations incomplètes. De plus, leurs capacités cognitives sont limitées, ce qui leur perception des possibilités. Par conséquent, le maître d'œuvre et le maître d'ouvrage ne peuvent pas déterminer à l'avance et avec précision tous les paramètres de gestion (fréquence, niveau de tarification, etc.), ni fixer avec précision le montant de la subvention adapté à l'équilibre, et encore moins prévoir l'impact d'une éventuelle concurrence locale future. L'incomplétude du contrat et les litiges qui peuvent survenir par la suite génèrent ainsi des coûts de transaction correspondant à des renégociations voire des frais de contentieux. En outre, le contexte législatif et la faiblesse économique des opérateurs.

7.2. L'asymétrie d'information et opportunisme des partenaires privés

Bien qu'elle suppose que les entrepreneurs sont substantiellement rationnels, la théorie des coûts de transaction peut cette fois éclairer les mécanismes contractuels des PPP. En effet, la relation entre partenaires publics et privés est essentiellement de type principal-agent (Marty, Trosa, & Arnaud, 2006; De Serres, 2008.). La difficulté de cette relation est son déséquilibre : il existe une

asymétrie d'information dans toute communauté (mandants) par rapport aux firmes du marché (agents) (Arrow, 2000; Bonin & Delzangles, 2016). D'une part, l'autorité publique ne peut pas avec certitude distinguer ex ante les entreprises performantes des autres, et d'autre part, elle ne peut qu'éprouver des difficultés à vérifier ex post facto si l'entreprise sélectionnée a entrepris les efforts nécessaires pour réduire ses dépenses. À partir de ces constats, la pertinence du choix systématique d'un partenaire privé étranger dans les PPP en Algérie est discutable, dans la mesure où l'autorité publique aura tendance à se fier à la réputation du prestataire privé, car son manque d'expertise dans la mise en place et la négociation de ce type de contrat est avérée.

7.3. Le risque de la sélection adverse dans le choix des partenaires privés

Le premier type d'asymétrie d'information conduit à des phénomènes de « contre-sélection », qui semblent impacter les PPP. En fait, les fournisseurs qui espèrent conquérir le marché peuvent tromper sa véritable qualité notamment parce que la complexité d'un certain nombre de projets et leurs caractéristiques ne sont pas propices à l'établissement de normes de performance objectives. De fait, de tels comportements opportunistes précontractuels sont devenus monnaie courante, faussant le marché : les prix élevés des services ne sont pas forcément un signal fiable de qualité aux yeux des pouvoirs publics. Cela les encourage à maintenir la pratique courante consistant à rechercher le "moins-disant" plutôt que le "plus offrant" (Bonin & Delzangles, 2016). Ce problème de « sélection adverse » est assez pernicieux, car certaines entreprises ont eu recours à un moment donné à des stratégies marketing qui vont à l'encontre de cette logique économique. Se sentant obligés d'accepter les règles du marché pour remporter des contrats, les candidats ont présenté des prévisions de charges dangereusement optimistes par rapport à la pratique réelle. Le cas de la gestion par la RATP du métro d'Alger et les aéroports de Paris pour l'aéroport d'Alger sont des cas concrets où l'État a décidé de mettre fin à leur contrat de management au bout des cinq premières années pour cause de non atteinte des objectifs.

7.4. Le risque d'aléa moral dans la sélection du partenaire privé

La seconde asymétrie d'information conduit à la situation d'« aléa moral », à l'origine de cet opportunisme post-contractuel, car le donneur d'ordre peut faire face au risque du comportement du fournisseur lors de l'exécution du contrat. Ce dernier peut revenir sur les promesses qui lui ont permis de remporter l'appel d'offres, pratiquer des prix supérieurs au prix de l'offre. Selon la nature d'attribution du marché (appel d'offre ou négociation), la complexité ou non du projet, l'évolution des tendances macro-économiques du pays (Campagnac & Deffontaines, 2012; Bonin & Delzangles, 2016), le fournisseur peut profiter des failles que lui permettent les contrats signés d'une manière légale, dans la mesure où il détient un avantage certain sur le donneur d'ordre.

8. Conclusion

En guise de conclusion, le recours au PPP constitue une alternative sérieuse pour l'État dans le financement des services publics à travers ses différents aspects : construction d'infrastructures publiques, leur exploitation, leur gestion et leur entretien.

La mise en place des PPP peut aussi être un moyen d'impliquer de manière plus importante le secteur privé dans la matérialisation des politiques publiques, et ce pour bénéficier de l'expertise, du savoir-faire et d'un modèle de gouvernance plus efficace.

Nous affirmons que la question du choix et de la sélection du partenaire privé reste primordiale dans le cadre des partenariats Public-Privé quelle que soit la forme et la nature du projet dans la mesure où il s'agit de contrats complexes qui lient les deux parties sur une longue durée.

Les données analysées dans notre recherche montrent la part importante que prend le partenaire privé étranger dans un projet en PPP, ces mêmes données ont illustré l'évolution de la nature du partenaire privé dans des projets PPP dans certains pays tels que la Chine, le Brésil, l'Inde, Singapour, les Philippines et l'Indonésie entre autres. Dans ces pays il y a eu inversement de la nature des partenaires privés, où nous sommes passés d'une exécution d'un contrat PPP exclusivement assuré par des partenaires privés étrangers à une exécution assurée par des partenaires privés nationaux. Cela peut être expliqué par le savoir-faire et l'expertise acquis par le secteur privé national au contact des partenaires privés étrangers par la volonté de ces pays à encourager l'investissement

interne. Aussi, l'ensemble de ces pays se sont dotés de textes juridiques et règlementaires qui encadrent ce type de format de la commande publique.

Si l'on revient au cas de l'Algérie, la prédominance du partenaire privé étranger comme choix des pouvoirs publics dans l'attribution des projets en partenariats public-privé est le résultat d'un tissu économique national faiblement doté en entreprises privées d'envergures capables d'assumer ce type de contrats. Ensuite, les partenaires privés étrangers sollicités pour les contrats en PPP précédents et actuels jouent-ils réellement le jeu avec un transfert de compétences et de savoir-faire au profit de l'Algérie. De la même manière, les pouvoirs publics en Algérie, exigent-ils cela lors de la passation des marchés, ce qui suppose au finale une maîtrise totale des rouages de la mise en place de ce type de contrat et donc la nécessité d'un cadre juridique spécifique au PPP, comme cela est le cas dans plusieurs pays voisins comme la Tunisie, le Maroc, le Mali. Le dernier, élément qui n'est pas des moindres : « la confiance », il est peut être important de faire confiance aux partenaires privés nationaux en leur confiant des projets de petite envergure en partenariats public-privé au niveau local (wilaya ou commune) pour les initier à ce type de format, pour prétendre peut-être à des projets plus ambitieux une fois accumulés de l'expérience et du savoir-faire. Néanmoins, notre travail présente des limites, l'une d'entre elle c'est la non exhaustivité des détails sur les projets en partenariats public-privé. La modalité d'attribution des marchés (appels d'offres sous ces différentes formes, négociations) n'est pas connue, cette variable permet de comprendre l'étendu de l'asymétrie d'information, car que l'appel d'offre soit international, national, ouvert ou restreint, cela change le comportement des différentes parties prenantes. Le manque d'information sur le nombre de projets en PPP lancés depuis 2013 début de la période des restrictions budgétaires avec le recul des recettes liées à l'exportation du gaz et du pétrole, reste un handicap car on ne peut pas mesurer l'impact de la fin de l'aisance financière de l'État sur l'attractivité que peut avoir le marché algérien auprès des partenaires privés étrangers.

Références bibliographiques

- Arrow, K. J. (2000). *Théorie de l'information et des organisations*. Paris: Dunod.
- Bajari, P., Mc Millan, R. S., & Tadelis, S. (2003). Auctions versus Negotiations in procurement: An Empirical Analysis. 1-31.
- Bonin, H., & Delzangles, H. (2016). *Partenariat Public-Privé: Enjeux et Défis*. Bordeaux: Féret.
- Bouvaïrd, T. (2004). Public-Private Partnerships: from Contested Concepts to Prevalent Practice. *International Review of Administrative Sciences*, 70(02), pp. 199-215.
- Campagnac, E., & Deffontaines, G. (2012). Une analyse socio-économique critique des PPP. *Revue d'économie industrielle*(140), pp. 45-79.
- Chong, E., Staropoli, C., & Yvrande-Billon, A. (2013). Enchères ou négociations dans les marchés publics: une analyse empirique. *Revue d'économie industrielle*(141), pp. 51-72.
- CNUCED. (2016, Novembre 21). *CNUCED*. Récupéré sur CNUCED: unctad.org
- Coase, R. (1987). La nature de la firme. *Revue française d'économie*, II.
- Cruz, C. O., & Marques, R. C. (2013). *Infrastructure Public-Private Partnerships :Decision, Management and Development*. London: Springer.
- Dawes, S., & Préfontaine, L. (2003). Understanding new models of collaboration for delivering government services. *Association for Computing Machinery*, 46(01), pp. 40-43.
- De Serres, A. (2008.). La structuration des partenariats public-privé dans le contexte québécois. in *Cahier de recherche GIREF*.
- Ghertman, M. (2003). Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction. *Revue française de gestion* (142), pp. 43-63.
- Joffre, P., & Germain, O. (2001). *La Théorie des coûts de transaction : regard et analyse du management stratégique*. Paris: Vuibert.
- Maatala, N., Benabdellah, M., & Lebailly, P. (2017). Les Partenariats Public-Privé: Fondement théorique et analyse économique . *Rev. Mar. Sci. Agron. Vét.*, pp. 192-199.
- Marty, F., Trosa, S., & Arnaud, V. (2006). *Les partenariats Public-Privé*. Paris: La découverte.
- Masten, S. E. (1993). Transaction Costs, Mistakes, and performance: Assessing the Importance of Governance. *Managerial and Decision Economics*(14), 119-129.
- McAfee, R. P., & McMillan, J. (1992). Bidding Rings. *The American Economic Review*, 82(03), 579-599.
- Méan, J.-P. (2008). *Modernisation des services publics fécondité des partenariats publics- privés*. Paris: Economica.
- Mondiale, B. (2022, Aout 13). *Banque Mondiale*. Récupéré sur Banque mondiale: ppi.worldbank.org
-

-
- Möric, E. K. (2009). *Les Partenariats Public- Privé : Le choix du partenaire privé au regard du droit communautaire*. Bruxelles: Larcier.
- Pratap, K. V., & Chakrabarti, R. (2017). *Public-Private Partnerships in infrastructure: Managing the challenges*. Singapore: Springer .
- Saussier, S. (2015). *Economie des Partenariats Public-Privé*. Bruxelles: De Boeck.
- Saussier, S., & Tran, P. (2012). L'efficacité des contrats de partenariat en France : une première évaluation quantitative. *Revue d'économie industrielle*(140), pp. 81-110.
- Shelanski, H. A., & Klein, P. G. (1995). Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, & Organisation*, 11(2), 335-361.
- Wacheux, F. (1996). *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*. Paris: Economica.
- Williamson, O. (1979). Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of law and economics*, pp. 233-261.
- Yaya, H. S. (2005). Les partenariats privé-public comme nouvelle forme de gouvernance et alternative au dirigisme étatique: ancrages théoriques et influences conceptuelles. *La Revue de l'innovation: La Revue de l'innovation dans le secteur public*, (3), , article numéro 1, Volume 10(19).
- Zertiti, A. (2006). Les partenariats Public-Privé: Potentiel et limites. *La vue Economique*(06), pp. 52-54.