

L'impact des privatisations sur la performance des entreprises publiques

BOUKHDOUNI OUAHIBA

MAITRE ASSISTANTE «A»

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION UNIVERSITE DE BLIDA

خلاصة :

إن تأثير الخصخصة على أداء المؤسسات شكل اهتماما كبيرا من خلال عدة مناقشات ودراسات التي عالجت العلاقة بين الملكية ومستوى الأداء ، فقد شهدت العقود الأخيرة تدفقا واضحا للدراسات التي تقارن بين كفاءة المؤسسات العامة والخاصة التي تعمل في نفس المجال بمنهجيات مختلفة.

سوف نتفحص هذه الدراسات التطبيقية التي عالجت هذا الموضوع، ونبين النتائج التي في غالب الأحيان هي نتائج متناقضة وفي بعض الأحيان مغايرة للتوقعات النظرية. وقد خلص البحث إلى تأكيد نتائج عدد من الدراسات السابقة التي توصلت إلى أن الخصخصة ليس لها تأثير مباشر على أداء المؤسسات وقد اقترح Andreff 1999 في هذا السياق الأخذ بعين الاعتبار إسهامات نظرية حوكمة المؤسسات في دول أوروبا الشرقية والتي تعنى بدراسة العلاقات بين جميع الأطراف ذات المصلحة في إدارة المؤسسات .

Résumé :

L'effet de la privatisation sur la performance des entreprises représente un débat mitigé pendant des dernières décennies. Ainsi plusieurs études ont traité ce rapport avec différentes méthodologies.

Nous examinons ces nombreuses études empiriques conduites sur ce thème et nous évoquons leurs résultats souvent contradictoires et quelquefois contraires aux attentes théoriques.

Nous remarquons que la privatisation n'a pas d'effet direct sur la performance des entreprises. Andreff(1999) propose à ce titre, de tenir compte des apports de la théorie de gouvernement d'entreprise dans les pays de l'Est...

Introduction :

Sans nul doute les deux dernières décennies peuvent être considérées comme les décennies de privatisation des entreprises publiques. Le volume important des privatisations qu'a connu le monde durant la période (1980-2008) et son caractère mondial en sont des illustrations⁽¹⁾ Ce mouvement d'ensemble est généralement fondé sur l'hypothèse que l'entreprise privée est relativement plus efficace que l'entreprise publique. La validation empirique de cette hypothèse a fait l'objet de plusieurs travaux de recherche comme le témoigne ceux de G. Charreaux et H. Alexandre (2004), d'Souza et al (2003), Villalonga (2000) Boycko, Vishny et Shleifer (1996); Bos et Harmes (1996); Hansen (1996) Laffont et Tirole (1991); Pint (1991); Shapiro et Willig (1990); freedman, Eckel et Boardman (1986); Caves (1980); Atkinson et Halvorsen (1986)⁽²⁾

De façon plus Concrète, la privatisation se définit comme étant le transfert du secteur public au secteur privé du contrôle de la propriété ou de la gestion d'une entreprise (ou d'une unité autonome faisant partie d'une entreprise) produisant un bien ou un Service. Elle peut, également, prendre la forme d'une ouverture au privé de secteurs et/ ou d'activités réservés traditionnellement au secteur public⁽³⁾.

Des économistes néoclassiques aux politiciens libéraux, dont M. Thatcher (1979) et R.Reagan (1981), l'interventionnisme de l'Etat a fait l'objet de multiples critiques prônant la réduction du rôle de l'Etat et le rétrécissement du secteur public. Cette mutation dans la conception du rôle économique de l'Etat a réduit considérablement la dimension et le poids du secteur public dans de nombreux pays industrialisés, des pays en transition à ex-orientation socialiste et des pays en développement à travers des politiques budgétaires et de privatisation. En dépit des ambiguïtés et des contradictions, de nombreux auteurs traitant du désengagement de l'Etat et en particulier de la privatisation, s'accordent pour soutenir l'inefficience de l'entreprise publique et que la privatisation est la seule solution pour sa réhabilitation. Ils fondent leur argumentation particulièrement sur deux théories : l'efficiencia des marchés libres et l'importance de la nature de la propriété dans l'orientation de la conduite de l'entreprise.

Sur un plan plus pratique qu'idéologique, voire macroéconomique, la privatisation est conçue comme une réponse, notamment dans les pays en déve-

loppement, aux graves déséquilibres économiques et financiers dans lesquels ils se débattent et aux pressions des institutions multilatérales de financement.

Le débat sur les fondements de la privatisation dans les pays en développement peut donc être situé sur deux niveaux : un niveau microéconomique et un niveau macroéconomique⁽⁴⁾.

Nous nous intéressons, ici au niveau microéconomique, à examiner si la privatisation entraîne l'amélioration de la performance des entreprises privatisées.

Cet article s'organise de la façon suivante : Dans une première partie, nous définissons ce que nous entendons par la performance d'une entreprise publique ou privée, et nous indiquons les limites des mesures traditionnelles de performance. Dans une deuxième partie nous présentons une revue de synthèse des travaux théoriques et empiriques et de dégager les enseignements livrés par les expériences dans les pays de transition. En tenant compte des diverses critiques que relèvent ces travaux. Nous proposons à la lumière de ces travaux. la nécessaire recherche de nouvelles approches pertinentes, et qu'il faille rechercher les raisons d'une différence de performance entre les entreprises publiques et les entreprises privées selon une problématique qui place au centre du débat les conflits d'intérêt, et le système d'incitation et de contrôle des dirigeants, une véritable compréhension de la différence de performance nous semble d'avoir passer par une analyse approfondie des mécanismes réels qui conditionnent les décisions des agents et notamment des dirigeants selon les voies ouvertes par la théorie du gouvernement des entreprises (GE). Le système de GE recouvre selon Chareaux (1997)⁽⁵⁾ l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire. La théorie du GE⁽⁶⁾, extension des théories des droits de propriété, de l'agence et des coûts de transaction⁽⁷⁾, a pour objectif notamment d'expliquer la performance organisationnelle à partir des facteurs qui déterminent la latitude discrétionnaire des dirigeants, cette dernière conditionnant à son tour le processus de création de valeur, par l'intermédiaire notamment des politiques d'investissement et de financement⁽⁸⁾.

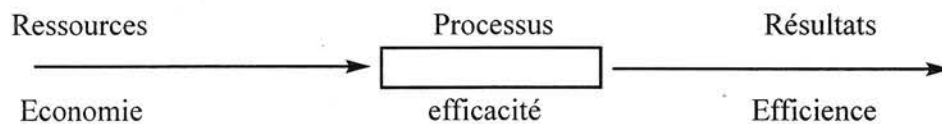
1- La performance quelle définition ?

La performance d'entreprise est une notion centrale en sciences de gestion. Depuis les années 80, de nombreux chercheurs se sont attachés à la définir (Bouquin, 1986; Bescos et al.1993 ; Bourguignon, 1995 ; Lebas, 1995 ; Bessire, 1999...) et plus récemment cette notion est mobilisée dans la littérature managériale pour évaluer la mise en œuvre par l'entreprise des stratégies annoncées de développement durable (Capron et Quairel, 2005)⁽⁹⁾.

L'origine du mot performance remonte au milieu de 19ème siècle dans la langue Française. A cette époque, il désignait à la fois les résultats obtenus par un cheval de course et le succès remporté dans une course. Puis, il désigna les résultats et l'exploit sportif d'un athlète. Son sens évolua au cours du 20ème siècle. Il indiquait de manière chiffrée les possibilités d'une machine et désignait par extension un rendement exceptionnel. Ainsi, la performance dans sa définition Française est le résultat d'une action, voir le succès ou l'exploit. Contrairement à son sens français, la performance en anglais «*contient à la fois l'action, son résultat et éventuellement son exceptionnel succès*» (Bourguignon, 1995, P.62)⁽¹⁰⁾

Dans le domaine de la gestion, la performance a toujours été une notion ambiguë, rarement définie explicitement. Elle n'est utilisée en contrôle de gestion que par transposition de son sens anglais. Elle désigne alors l'action, son résultat et son succès⁽¹¹⁾. Pour expliquer la performance, nous retiendrons la définition de Bourguignon (2000) car elle regroupe les trois sens recensés ci-dessus et lui reconnaît explicitement son caractère polysémique. Ainsi la performance peut se Définir «*comme la réalisation des objectifs organisationnels, quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement) ou au sens large du processus qui mène au résultat (Action)...*» (P.934). Pour Lebas (1995), la performance n'existe que si on peut la mesurer et cette mesure ne peut en aucun cas se limiter à la connaissance d'un résultat. Alors, on évalue les résultats atteints en les comparant aux résultats souhaités ou à des résultats étalons (Bouquin, 2004). Dans ce contexte, l'évaluation de la performance peut être assimilée au «*Benchmarking*»⁽¹²⁾.

La définition de Bourguignon (2004, P.934) s'applique autant à l'organisation qu'à l'individu : «*est performant celui ou celle qui atteint ses objectifs*». La performance étant définie, il convient à présent de s'intéresser à sa mesure. Comment mesurer la performance d'une entreprise, d'une activité, d'un produit, d'une personne? La logique financière offre une solution mais qui est depuis longtemps problématique. Bouquin (2004,P.63) représente la problématique générale de la manière suivante :



Shéma N°1 : La performance (source Bouquin 2004) cité par Dohou.A et Berland. N op cit P 04.

Selon cet auteur, l'économie consiste à se procurer les ressources au moindre coût, l'efficience est le fait de maximiser la quantité obtenue de produits ou de services à partir d'une quantité donnée de ressources : La rentabilité (Rapport d'un bénéfice à des capitaux investis) et la productivité (Rapport d'un volume obtenu à un volume consommé) sont deux exemples d'efficience. Enfin, l'efficacité est le fait de réaliser les objectifs et finalités poursuivis. Mesurer la performance revient à mesurer les trois dimensions qui la composent.

Mais, il existe un certain nombre de difficultés associées à ces mesures. Comment mesurer l'efficacité? Cette mesure fait face à deux obstacles : l'identification des buts ou des objectifs et l'obtention d'un consensus relatif à la multiplicité, le flou et le caractère changeant des objectifs⁽¹³⁾.

En effet, les entreprises publiques, contrairement aux entreprises privées, ne sont pas fondées dans le but ultime de maximiser les profits. Les entreprises publiques servent généralement de véhicule pour mettre de l'avant des volontés gouvernementales. Or, ces objectifs dits politiques, non commerciaux 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.

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⁽¹⁴⁾.

La logique financière de la performance étant remise en cause, le débat sur la performance invite les entreprises à compléter les critères de gestion exclusivement financiers et économiques par des mesures décrivant d'autres aspects de leur fonctionnement. C'est dans ce contexte, que le débat sur la performance s'enrichi, notamment, avec l'apparition des notions telles que la responsabilité sociétale, les parties prenantes⁽¹⁵⁾.

2-Les travaux Théoriques :

Selon la théorie microéconomique, il est clair que les arguments avancés par les tenants de la privatisation ne démontrent pas de façon irréfutable la supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique. Parmi le corpus d'argumentation la théorie des droits de propriété est souvent citée. Pour Alchian et ses disciples, ce qui distingue l'entreprise publique de l'entreprise privée et ce qui rend la première moins efficace, moins performante que la seconde, c'est précisément la nature des droits de propriété.

On a souvent parlé, a propos des entreprises nationalisées, de leurs millions d'électeurs - actionnaires. Derrière cette analogie facile et séduisante, il faut admettre que ces actionnaires ne sont pas des actionnaires Comme les autres. La propriété dont ils sont investis est une propriété collective, c'est-à-dire diluée, indivise et non négociable. Ce mode spécifique de propriété pose des problèmes de gestion tout particuliers⁽¹⁶⁾ cette supériorité est liée au caractère exclusif et transférable des droits de propriété. Dans l'entreprise privée, l'entrepreneur contrôle presque intégralement ces droits. Lorsque les droits de propriété sont correctement spécifiés et garantis, Les agents sont incités à créer, à où le propriétaire s'approprie le résultat net, il est donc naturellement porté vers la maximisation du profit.

Dans l'entreprise publique, par contre, il n'existe pas de droits négociables sur les actifs. La notion de propriété est impersonnelle et le système de rémunération s'apparente à une rémunération forfaitaire. Les managers des entreprises publiques ne la contrôlent pas et ne participent aux décisions stratégiques qui la concernent. N'étant pas soumis aux exigences d'efficacité, ils cherchent

à maximiser davantage leur propre utilité que de chercher à maximiser le profit de l'entreprise. De tels comportements conduisent à des dérivés qui entraînent nécessairement des coûts de contrôle et de surveillance, qui augmentent les coûts de transactions dans le secteur public. Pour Leibenstien (1978), il existe une forte corrélation entre entreprise publique et inefficience $-X^{(17)}$. Cette corrélation est encore plus forte dans les économies des pays en développement.

Le modèle de Shapiro et Willing(1990) suppose que, dans un monde de contrats incomplets avec une constitution bienveillante qui cherchent à maximiser le bien être social, la propriété ne joue aucun rôle⁽¹⁸⁾.

De nombreuses autres études sur cette différence d'efficacité entre entreprises privées et publiques, bien que constatant la supériorité de l'entreprise privée, n'est pas établie avec certitude son lien avec la nature de droit de propriété. R.Essen⁽¹⁹⁾ résume parfaitement cette incertitude sur le lien de causalité performance/ nature des droits de propriété à travers quelques exemples voir le (Tableau N°2)

Tableau N°2: Etudes comparant les performances des entreprises privées à celle des entreprises publiques dans certaines régions du monde

Auteurs	Années	Objet de l'étude	Résultats obtenus
Kreuger et Tancer	1982	Comparaison entre la performance des entreprises publiques et privées, dans le secteur industriel turc durant la période 1963-1976	Malgré le fait que la moyenne du taux de croissance de la productivité totale des facteurs dans les entreprises publiques (2,65) est beaucoup plus élevée (1,84), dix entreprises privées sur quatorze ont montré une grande efficacité en termes de capital et d'usage du travail par unité de l'output, que leurs homologues du secteur public.
Kim	1981	Comparaison entre la performance des entreprises publiques et privées, dans le secteur industriel tanzanien, durant la période 1970-1975.	Dans le secteur privé, l'output brut par unité du capital et le surplus comme proportion de la valeur ajoutée était de 14,4% et de 7,7% plus élevé que dans le secteur public. Les entreprises privées ont un surplus opérationnel, alors que les entreprises publiques subissent de grandes pertes.
Hill	1982	Examen de la performance des usines (mills) publiques et privées indonésiennes.	La performance des entreprises publiques était insatisfaisante, dans la plupart des cas (mais pas tout). Le secteur public a échoué dans la réalisation des revenus suffisants pour couvrir les coûts.
Kirk	1984	Comparaison entre la performance des entreprises publiques et privées dans les pays en voie de développement.	La performance des entreprises publiques était insatisfaisante, dans la plupart des cas (mais pas tous). Le secteur public a échoué dans la réalisation des revenus suffisants pour couvrir les coûts.
Pyrke	1982	Comparaison entre la performance des entreprises publiques et privées opérationnelles dans différents secteurs de l'économie britannique durant la période 1971-80	Les entreprises publiques ont montré, dans toute les activités, une faible performance en terme d'utilisation des ressources et étaient moins rentables.

Source : Rifat Esen : « *Privatization in developing countries : The objective, principales and techniques* »
Yapi Kredi Economic review; Vol. III, n°3, Avril 1989, PP.42-43.

Donc la privatisation d'une entreprise est souvent bien autre chose qu'un simple transfert de propriété⁽²⁰⁾.

3 Les travaux empiriques :

Les enseignements livrés par les travaux empiriques dans les pays de l'Est : Labaronne, (2002) propose une revue de littérature consacrée aux travaux empiriques, ayant traités la relation privatisation et performance des entreprises à l'Est. Ces travaux se groupent en deux catégories. La première concerne des travaux réalisés à partir d'une approche dit historique, Tandis que la seconde est un approche synchronique.

- Les tests historiques: consistent à comparer les performances des entreprises avant et après leur privatisation. Parmi les premiers travaux, nous mentionnons ceux de Megginson et al. (1998); Boubakri et Cosset (2002); Boubakri et al. (2003); D'souza et al. (2005); Gupta (2005). Les auteurs adoptent une méthodologie commune qui vise à tester le changement de la performance de l'entreprise en question avant et après sa privatisation. Les résultats déclarés par d'souza et al. (2005) montrent une amélioration significative de performance des entreprises privatisées dans les pays de l'OCDE aux niveaux de la profitabilité, l'efficience, l'output et les dépenses d'investissement.

- Les tests synchroniques : tentent d'évaluer, sur le même marché, dans le même environnement et au même instant, les performances des entreprises qui ont des structures de propriété différentes, publiques ou privées. Ces facteurs tiennent compte des facteurs environnementaux sur les résultats des firmes et échappent aux critiques précédentes. Cependant, ils peuvent être confrontés à des biais d'endogénéité. Ces biais apparaissent quand des éléments de la variable privatisation (structure de propriété. L'environnement économique, méthode de privatisation) sont corrélés avec autres variables exogènes qui affectent la variable endogène (la performance)⁽²¹⁾.

4- Critiques adressées aux travaux antérieurs :

Labaronne (2002) a constaté qu'un effet « cherry picking » peut être à l'origine de ces biais d'endogénéité dans l'interprétation des performances des entreprises de l'Est.

L'auteur suppose que cet effet apparaît lorsque les gouvernements procèdent à privatiser les entreprises les plus performantes (Les cerises sur le gâteau) auparavant, les moins performantes restent dans les secteurs publics.

L'effet « cherry picking », reflète deux interprétations différentes, d'un côté il conduit les outsiders à voir dans la performance passées des entreprises publiques un bon investissement et par conséquent force est de constater, une fois contrôlées par les outsiders, les entreprises privatisées réalisent de bonnes performances par rapport à celles si elles sont restées dans le secteur public ou contrôlées par les insiders. La deuxième interprétation de cet effet consiste également à voir une amélioration des entreprises qui sont vendues à un bas prix du fait de leurs inefficiences lorsqu'elles étaient publiques. Après leur privatisation, ces entreprises vont enregistrer une amélioration nette.

Cette tentative d'isoler un seul facteur dans une relation explicative de deux phénomènes complexes n'échappe pas à des biais de simultanéité. Ces biais apparaissent quand plusieurs facteurs expliquent simultanément un même phénomène mais qu'un seul facteur n'est retenu dans le schéma explicatif, les autres étant soit ignorés soit négligés (L'environnement économique, par exemple). Les critiques adressés à ce types de test est que d'autres facteurs importants, liés au contexte général des entreprises, rentrent également dans le modèle explicatif de la performance de l'entreprise, qu'il s'agisse de la stabilisation macroéconomique ou de libéralisation de l'activité économique

5 La nécessaire recherche de nouvelles approches pertinentes

Un des enseignements essentiels sera de vérifier que la privatisation devrait conduire à une amélioration significative des performances des firmes privatisées grâce à l'instauration de mécanismes efficaces de gouvernement d'entreprise qui mettent l'accent sur les facteurs qui délimitent l'espace discrétionnaire des managers. Dans ce cadre Labaronne a souligné le rôle que peut jouer dans

l'amélioration des performances des firmes, à côté des privatisations la concurrence sur le marché des managers, le renforcement de la contrainte budgétaire, l'intensification de la concurrence, l'instauration d'institutions de marché efficaces⁽²²⁾.

Le succès de la privatisation est contraint par les caractéristiques du système de gouvernance⁽²³⁾.

Toutefois, cette approche par le gouvernement d'entreprise présente, à son tour, un caractère limité. Le renforcement des mécanismes de gouvernement d'entreprise ne saurait, à lui seul, inciter les managers à améliorer les performances des firmes qu'ils dirigent. En effet. La théorie de l'enracinement des dirigeants, qui prolonge l'analyse du gouvernement d'entreprise, nous enseigne que les managers vont tout faire pour mettre en place des stratégies de neutralisation des mécanismes disciplinaires de marché afin de satisfaire leur fonction d'utilité (Shleifer et Vishny (1989), Chareu(1996) cette stratégie conduit les managers à investir, notamment, dans des actifs spécifiques à leur savoir-faire, actifs qui augmentent le coût de leur remplacement. Cependant, l'impact de la stratégie d'enracinement sur les performances des firmes reste controversé. Pour Shleifer et Vishny (1989), l'enracinement des dirigeants est contraire aux intérêts des actionnaires en subordonnant les performances de la firme à leur présence. Pour Castanias et Helfat (1992), les actionnaires profitent indirectement de l'enracinement, la réalisation d'investissements spécifiques aux managers étant une garantie que ces investissements permettent ainsi d'obtenir des performances qui n'auraient pas été acquises autrement.

D. Labaronne a utilisé la théorie de l'enracinement pour tenter d'expliquer les blocages par les gestionnaires des entreprises publiques des programmes de privatisation dans les pays de l'Est ainsi que leur maintien à la tête des entreprises privatisées. Ces blocages sont effectivement réels et contribuent à expliquer les dérives et les lenteurs que connaissent les privatisations dans de nombreux pays en transition et en développement.

Conclusion :

Au terme de ces développements, peut on conclure que la privatisation a permis d'améliorer la performance des entreprises privatisées?.

Les études menées à ce jour sur la supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique n'ont pas abouti à des résultats irréfutables et elles semblent traduire de ce fait l'absence de supériorité intrinsèque quelconque des entreprises privées en matière de performances économiques car : « il ya des entreprises publiques efficientes et non efficientes tout comme il ya des entreprises privées performantes et non performantes »⁽²⁴⁾, le fait d'appartenir au secteur privé ne garantie pas systématiquement une bonne performance, Le nombre important d'entreprises du secteur privé qui tombent en faillite à travers le monde le justifie amplement.

Au vue de ces critiques, il semble que pour tester les théories des privatisations et mieux comprendre les effets de cette opération sur la performance, il faut mieux comprendre comment les modifications des systèmes de gouvernance et les adaptations de l'architecture organisationnelle associés à la privatisation permettent d'améliorer la performance.

Notes et références bibliographiques

- 1)-Quelques chiffres permettent de donner un aperçu de l'ampleur du phénomène. En effet, une récente étude sur l'investissement étranger dans des transactions de privatisation dénombre 2 600 transactions de plus de 50 000 dollars américains à travers le monde (hors Allemagne) entre 1988 et 1993, générant des revenus de près de 270 milliards de dollars. Une somme largement supérieure aux 150 milliards de dollars qu'avait rapporté l'ensemble des privatisations de ce type effectuées dans le monde jusque-là. Sur ces 2600 privatisations avec participation étrangère, 900 transactions ont été réalisées en 1993, contre une soixantaine seulement en 1988, la croissance provenant dans une large mesure de pays en développement et en transition. En Allemagne, quelque 13 700 entreprises de l'Est ont été vendues depuis 1990 pour un total de plus de 30 milliards de dollars, les acheteurs s'engageant par ailleurs à investir plus de 110 milliards de dollars dans ces entreprises. Source : Guislain (p), in « *les privatisations : un défi stratégique juridique et institutionnel* », Droit économique, Bruxelles, De Boeck Wesmall,1995 P17. .
- 2)- Isaoui Fakhri : « Les effets dynamiques de la privatisation sur l'efficacité des entreprises : application au cas Tunisien. », Revue Libanaise de Gestion et d'économie N° 2,2009,p 3.
- 3)- Guislin p,op cit
- 04) SADI Nacer Eddine : « *La privatisation des entreprises publiques en Algérie* », ed l'Harmattan, paris, 2005 P 73.
- 05) Chareaux Gérard : « L'entrepris publiques est elle nécessairement moins efficace », Revue française de gestion,septembre-octobre 1997
- 06)- On trouvera une synthèse récente de la théorie du GE dans Shleifer et Vishny (1996) et des développements concernant son application aux entreprises Françaises dans Charreaux (1997) et Bancel(1997).
- 07)- On trouvera une présentation de ces théories dans Coriat et Weinstein(1996).
- 08)- Cette définition bien que différente ne s'oppose pas à celle de Shleifer et Vishny (1996, P.2) selon lesquels la théorie du gouvernement des entreprises se préoccupe des voies par lesquelles les apporteurs de capitaux des entreprises se

garantissent afin d'obtenir le retour de leur investissement. Elle déplace cependant, le centre de l'analyse des apporteurs de capitaux aux dirigeants, et considère l'ensemble des apporteurs de ressources (financiers, mais également les apporteurs de capital humain ou de capital «public»). Elle rejoint la problématique de Shleifer et Vishny en partageant sa préoccupation d'analyser les mécanismes assurant la sécurité des apports dans l'objectif d'expliquer la performance organisationnelle.

09)_ Voir Dohou Angel et Berland Nicolas : « mesure de la performance globale des entreprises »

www.ial.univ.pertiers.fr

10)- Ethymologie du mot performance, selon Bouguignon (1995, P.62) : Le mot performance dans son acception Française du 19eme siècle dérive du mot anglais performance (fin du 15émé siècle) qui désignait la réalisation, l'accomplissement, l'exécution. Mais cette définition anglaise est empruntée au moyen français «performance» qui provient de l'ancien français du 13éme siècle et qui signifiait accomplir, exécuter.

11)- La performance en tant que succès n'existe pas en soi. Elle est fonction des représentations de la réussite et varie selon les entreprises et les acteurs. La performance, résultat d'une action, ne contient pas de jugement de valeur, contrairement à la performance succès. La performance action est un processus et non un résultat qui apparaît à un moment donné dans le temps. Cette performance contient et dépasse largement la performance résultat. En effet, elle «inclut les résultats mais aussi les activités, les taches à accomplir» (Bourguignon, 1995, P.64). Ce troisième sens est moins courant que les deux premiers, car il est absent de la définition française de la performance.

12)- Technique de gestion et de marketing qui consiste à comparer son entreprise à une ou plusieurs autres entreprises qui font références dans un domaine spécifique.

13)-Lafrant Jean Jacques : « Privatisation et incitations », Revue économique N°6, Novembre 1996, P1241.

14)-Bozec Richard : « L'analyse comparative de la performance entre les entreprises publiques et les entreprises privées :le problème de mesure et son impact sur les résultats »,L'actualité économique, Revue d' analyse économique ,n⁰

- 4,décembre 2004,p 621
- 15)- Dohou A et berland N , op.cit. P 5.
- 16)- Pestieau pierre : « Entreprise et propriété publique », Revue économique, N° 6 , Novembre 1987, P 1196.
- 17)-Ouni Habib : « Privatisation et performance des entreprises Tunisiennes »
.www.psed.net
- 18)- Ouni Habib, op. cit. .
- 19)- Essen Rifat. : Privatization in developing countries :the objective, principales and techniques yapi kredi .Economic Review;3 april 1989,pp 42-43
- 20)- Morin François : « privatisation et dé volution des pouvoirs : le modèle français de gouvernement d'entreprise », Revue économique, N°6, Novembre 1996,P1253.
- 21)- Labaronne Daniel : « Privatisation et performances des firmes des économies de l'Est »,Revue économique ,N°5 ,septembre 2002,p 1021
- 22)- Voir Labaronne.D , op cit ,p1022
- 23- Herve Alexandre et Chareaux Geerard : « l'efficacité des entreprises Françaises une vision dynamique à travers la théorie de gouvernement d'entreprise », Revue économique N° 4, Juillet 2004 P 799.
- 24)- J.A.Kay et J.Thompson : « la privatisation : une politique en quête de justification » ,The Economist journal. 96 (1986) P 14. Cité par Nacer Eddine Sadi op cit P 281.

