

LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ : La voie à suivre avec référence à la Société des
Fertilisants d'Algérie (FERTIAL)
Mohamed Mouloud Belaid
Université d'Annaba
Belaid_mohamed@hotmail.fr

<p>Résumé : Le resserrement des contraintes budgétaires et le déclin de l'État providentiel ont durant les dernières décennies, amené celui-ci à faire recours au secteur privé dans l'offre, la prestation et le financement des services publics. Cette nouvelle approche qui accorde une place capitale aux coopérations et aux interactions, que ce soit dans le financement d'infrastructures, l'entretien du réseau routier, la distribution de l'eau ou encore les transports urbains et interurbains, s'insère dans une dynamique de réforme de l'État et de gouvernance partenariale. L'intérêt que présente cet article a suscité une analyse des principaux résultats obtenus par l'entreprise Fertial issu du partenariat du groupe asmidal et celui de Villar Mir en 2005.</p> <p>Mots clés : Partenariat public-privé (PPP), Privatisation, secteur public, secteur privé, Les investissements étrangers.</p>	<p>ملخص: أدت شدة الضغوط على ميزانية الدولة في السنوات الاخيرة إلى اللجوء الى القطاع الخاص في عرض وتمويل الخدمات العمومية. هذه المقاربة الجديدة تلعب دورا هاما في مجال التعاون والتفاعل بين القطاعين العام والخاص وذلك في عدة ميادين من بينها تمويل البنية التحتية وصيانة الطرقات الطاقة وتوزيع المياه وتوفير النقل الحضري وغير الحضري العمومية. كل ذلك يندرج فيما يمكن تسميته بديناميكية إصلاح الدولة وحوكمة الشراكة. يهدف هذا المقال إلى عرض وتحليل أهم النتائج المحصلة من طرف مؤسسة فرتيال بعد عقد الشراكة بين مجمع أسميدال ومجمع فيلار مير سنة 2005. كلمات المفتاحية: الشراكة العامة والخاصة، الخصخصة، القطاع العمومي، القطاع الخاص، الاستثمارات الأجنبية.</p>
---	---

Introduction

Les marchés publics ne permettant plus de mener à bien tous les projets, cette alternative semble nécessaire. En théorie, les principaux avantages découlant de l'utilisation des PPP¹ résident dans l'optimisation du rapport coûts/résultats, la répartition des risques entre l'autorité publique et l'opérateur privé, la conservation par l'entité publique du contrôle stratégique du service, et enfin le gain à traiter avec un secteur privé expérimenté.

L'intérêt pour un état ou une collectivité locale est de «développer une infrastructure économique pour assurer le développement d'un pays, tout en réduisant son emprunt et les risques associés».

Cependant, ce recours croissant à l'usage des PPP ne se fait pas sans obstacles du fait que ce mode de financement et de gestion est relativement nouveau dans la zone méditerranéenne. En effet, les cadres financiers et juridiques des PPP sont différents d'un pays à l'autre et les projets susceptibles de faire l'objet de PPP ne sont pas clairement identifiés.

¹PPP : Partenariat Public-Privé

Enfin, le secteur privé local ne semble pas outillé pour accompagner des projets d'envergure et pour cela nous avons choisi comme thème de recherche les partenariats public-privé dans une entreprise nationale en l'occurrence la société FERTIAL en raison de son importance au niveau national et international.

Problématique

Est-il judicieux pour les entreprises publiques de recourir au partenariat public-privé ?

Hypothèse

Les PPP sont nécessaires pour le développement des entreprises algériennes au niveau international.

I-Présentation des caractéristiques principales des PPP:

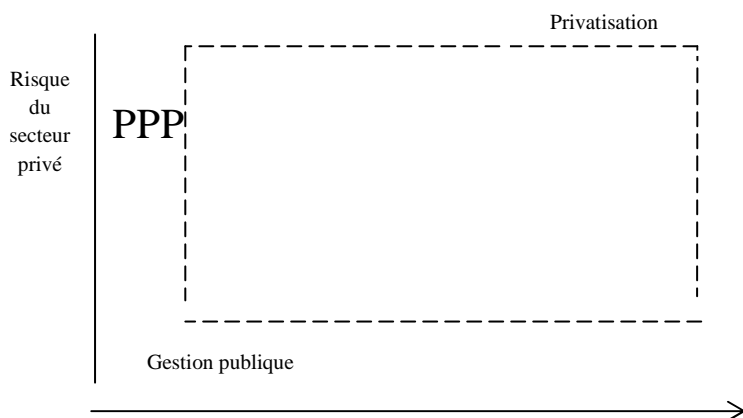
La première partie –introductive- de cet article permet de définir le partenariat public-privé et de cerner les principaux modèles des PPP les plus connus de nos jours, ainsi que les avantages et les inconvénients de cette méthode.

1. Le Partenariat Public-Privé :

Le partenariat public-privé est un mode de financement par lequel une autorité publique fait appel à des prestataires privés pour financer et gérer un équipement assurant ou contribuant à un service public donné.

Le partenaire privé reçoit en contrepartie un paiement du partenaire public et/ou des usagers du service qu'il gère. Ce mode de financement est présent dans de nombreux pays sous des formes variées ⁽¹⁾.

Figure 1 : Les PPP et les risques et engagements du secteur privé



Dans les PPP, contrairement à la privatisation, le secteur public demeure responsable de la détermination des services à offrir à la population. Sous ce mode, le secteur public est également l'ultime responsable de la prestation des services à la population ⁽²⁾.

2. Principaux modèles des PPP :

Les PPP varient considérablement en fonction du niveau de partage du pouvoir décisionnel. Il n'y a pas de modèle unique à suivre; celui-ci diffère selon l'objectif et les acteurs en présence et a par conséquent des caractéristiques, des fonctions, des compétences et des paramètres propres. Ils ne sont ni clairs ni précis et ils sont très certainement imprévisibles, bien que certaines caractéristiques se manifestent davantage dans certaines situations.

Toutefois l'expérience a fait remarquer qu'il existe certaines pratiques de partenariat qui sont plus utilisées que d'autres.

Premièrement, nous avons la sous-traitance qui fait référence au type de partenariat où le gouvernement conserve l'entière responsabilité des opérations allant jusqu'à la responsabilité financière et délègue l'exécution de certains travaux à des firmes privées. Les deux parties établissent des liens commerciaux qui spécifient les produits ou des services à livrer, les niveaux de performance attendus et les prix.

Deuxièmement, il y a la gérance qui est un type de partenariat dans lequel le secteur public garde ses actifs alors que le secteur privé gère les équipements et l'administration publique. Le secteur privé n'engage pas de capitaux et il est rémunéré par le secteur public.

Troisièmement, la gestion déléguée fait référence au partenariat où le gouvernement transfère la responsabilité de la construction, la conception, le financement ou l'exploitation à une entreprise privée. Il s'agit ici de confier une partie ou la totalité de la gestion d'une activité à un privé.

Quatrièmement, l'affermage et la concession lient pour une longue période l'administration publique et le secteur privé. On parle de l'affermage, lorsque l'administration publique conserve la propriété des immobilisations et le contractant est responsable de l'exploitation. La rémunération du contractant vient des usagers qui paient pour un service rendu et l'administration publique touche son loyer qui représente la rémunération normale des équipements mis à la disposition du contractant. On retrouve ce type de partenariat plus dans le domaine de l'agriculture, lorsqu'un propriétaire laisse à location son domaine pour une exploitation.

Par contre la concession renvoie au partenariat où les actifs et les infrastructures sont vendus au secteur privé ou dans le cas d'un nouveau service, le service privé étant responsable des investissements. Le secteur public intervient dans l'approbation des tarifs de concessionnaire et le niveau des services rendus. Dans ce cas l'État peut confier ses travailleurs au secteur privé.

Tableau 1 : les différents modèles de PPP

RUBRIQUES	TYPES DE PARTENARIAT PUBLIC PRIVÉ				
	Sous-traitance	Gérance	Affermage	Concession	Gestion Déléguée
Propriété des actifs	État	Actionnaires privés	État	Actionnaire privé puis l'État	État
Détermination des prix/tarifs	Partenaire privé soumis à l'autorité publique	État	Partenaire privé Soumis à l'autorité publique	Partenaire privé Soumis à l'autorité publique	État
Responsabilité du service devant la population	État	État	Partenaires privés	Partenaires privés	État
Employeur	État	État	Partenaires privés	Partenaires privés	
Provenance du capital	État	État	État	Partenaires privés avec des fonds publics	État
Responsabilités face aux risques	partenaires privé	Séparation des risques liés à la construction et ceux liés à l'exploitation	Séparation des risques liés à la construction et ceux liés à l'exploitation	Partenaire privé	Entreprise privée
Durée typique	/	10 à 12 ans	10 à 12 ans	20 à 30 ans	1 à 5 ans

Le tableau 1, sans être exhaustif, analyse les différents modèles de PPP les plus courants. Un partage différent des responsabilités et des risques dans la production et la fourniture de services publics distingue ces divers modèles. Il est important de noter que quel que soit le niveau d'implication du partenaire privé, l'État ou les pouvoirs publics gardent en bout de ligne, d'une manière ou d'une autre, un contrôle sur le service public et les modalités suivant lesquelles il est proposé aux citoyens. Par exemple, l'État garde souvent un droit de regard sur la fixation des tarifs quand les citoyens sont obligés de payer pour profiter d'un service public.

3. Avantages et inconvénients des PPP :

3.1. Avantages des PPP

Si tant d'États nationaux et régionaux recourent de plus en plus aux PPP, c'est parce que ces formules leur procurent des avantages significatifs.

a. La concurrence permet de meilleurs services publics

Le partenaire privé est normalement sélectionné lors d'un processus d'appel d'offres qui permet, grâce à la concurrence entre soumissionnaires, d'identifier les entreprises et les processus de production les plus efficaces. Le partenaire privé réalise habituellement, dans son domaine d'activité, un volume d'affaires qui lui permet de rentabiliser des équipements plus dispendieux mais aussi plus performants. Les études recensées par l'OCDE⁽²⁾ font état

²OCDE : L'Organisation de coopération et de développement économiques.

d'économies pour les pouvoirs publics - donneur d'ouvrage variant pour la plupart entre 10% et 30%, entre autres dans le domaine de l'entretien d'immeubles et de l'enlèvement des ordures ⁽³⁾.

Il en est de même dans le domaine des transports en commun : le modèle de gestion déléguée avec mise en concurrence a permis de baisser les coûts d'exploitation, allant parfois jusqu'à plus de 40%, tout en augmentant et en améliorant le service offert. Et plus il y a de concurrents, plus les pouvoirs publics sont en mesure de réaliser des économies.

b. Meilleure gestion des risques et des responsabilités

Le processus d'appel d'offres et la conclusion de contrats bien détaillés obligent les pouvoirs publics à développer des critères objectifs de performance à l'aide desquels ils pourront évaluer les partenaires privés, un exercice qui améliore en soi la qualité des services rendus.

Ainsi, les coûts reliés au processus d'appel d'offres et à la conclusion des contrats sont en réalité un investissement permettant une meilleure gestion et un meilleur contrôle par les autorités publiques.

Par ailleurs, les PPP permettent aux pouvoirs publics de se concentrer sur leur rôle fondamental de fixation des modalités et des caractéristiques des services publics offerts aux citoyens ⁽⁴⁾.

3.2. Inconvénients des PPP:

Du côté des inconvénients, il faut noter le fait que la complexité des PPP sur le plan contractuel (processus d'appel d'offres, contrats pointilleux, supervision exigeante des partenaires privés) et le niveau d'expertise exigé limitent parfois le nombre de soumissionnaires aptes à se faire concurrence ⁽⁵⁾.

En revanche, il ne faut surtout pas oublier que les services publics restent sous la responsabilité ultime des pouvoirs publics, et il se peut qu'ils doivent intervenir pour réparer d'éventuelles imperfections à la suite d'un mauvais choix de partenaire privé, malgré les responsabilités contractuelles de ce dernier.

Même si l'introduction de mécanismes marchands dans un contexte de planification publique facilite l'ajustement de l'offre à de la demande, permet d'abaisser les coûts et de susciter l'injection de ressources supplémentaires, il n'en demeure pas moins que la réussite des PPP reste souvent déterminée par la perspicacité du processus politico-bureaucratique et par l'aptitude des pouvoirs publics à superviser de manière compétente les activités des partenaires privés.

De plus, les prix, la nature des services ainsi que la façon de les fournir continuent d'être fixés par décisions centralisées : les pouvoirs publics sont les planificateurs ultimes des services publics offerts.

II-Les PPP en Algérie:

On abordera dans cet axe le contexte et les modalités de mise en œuvre des PPP en Algérie.

1. L'Algérie et les PPP :

L'ouverture de l'économie algérienne a rapidement progressé au cours des dernières années vers une entrée progressive dans l'économie de marché. Les PPP sont une approche pas encore très répandue. En effet, le pays ne possède pas de cadre réglementaire spécifique aux PPP et

contraint encore fortement les investissements étrangers. Néanmoins, quelques projets sous forme de PPP ont vu le jour dans le secteur de l'eau, de l'énergie et des télécommunications et un certain nombre de projets sont annoncés dans le secteur des transports ⁽⁶⁾.

2. Le cadre réglementaire :

L'Algérie est dotée d'un Code des investissements réformé par l'ordonnance N°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, malgré une mise à jour de ce code en 2009 ⁽⁷⁾, il reste relativement contraignant et restrictif au regard des investisseurs étrangers.

En effet, les investissements étrangers dans les activités de production de biens et de services ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social.

Les activités de commerce extérieur ne peuvent quant à elles être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est égal au moins à 30 % du capital social.

Tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat doit en outre être soumis à l'examen du Conseil national de l'investissement rattaché au ministre chargé de la promotion des investissements et est tenu de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée du projet.

Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, à l'exception de la constitution du capital, doivent être effectués par recours au financement local. Toutefois, un régime dérogatoire peut s'appliquer au cas par cas selon les projets, mais les conditions n'étant pas clairement fixées par le Code des Investissements, les investisseurs étrangers demeurent contraints de se plier aux règles fixées s'ils souhaitent investir dans un projet.

3. Enjeux et perspectives:

L'Algérie ne possède pas de cadre institutionnel et légal spécifiquement dédié aux PPP. Ceux-ci sont donc régis par le code des investissements et par les lois spécifiques à chaque secteur d'activité.

Le gouvernement algérien a lancé un plan d'investissement ambitieux sur 5 ans d'un montant total de 286 milliards de dollars. Il se focalise sur les secteurs de l'eau ⁽⁸⁾, du transport, de l'énergie, de la santé et de l'éducation.

Ce projet souhaite couvrir un nombre important de secteurs qui requièrent des investissements coûteux, c'est pourquoi le gouvernement souhaite traiter un certain nombre de projets sous forme de PPP afin que le secteur privé finance la majeure partie des investissements et puisse apporter son savoir-faire.

III- L'impact des PPP dans les entreprises publiques économiques :

La première section de cet axe est introductive consacrée à la présentation du groupe et sa filiale FERTIAL (historique, domaine, chiffres clés). La deuxième section abordera les avantages obtenus de ce partenariat.

1. Historique de l'industrie des engrais en Algérie:

Principaux événements de l'industrie des engrais en Algérie ⁽⁹⁾ :

**LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ : La voie à suivre avec référence à la Société des Fertilisants
d'Algérie (FERTIAL)
Mohamed Mouloud Belaid**

- L'industrie algérienne des engrais et de l'ammoniac remonte à 1969.
- Les complexes de production dépendaient alors de SONATRACH jusqu'en 1984, d'ASMIDAL de 1985 à 2000, et de Fertial et d'Alzofert (filiales à 100% d'Asmidal) de 2001 à 2004.
- Durant 2005 :
 - absorption d'Alzofert par Fertial à compter du 1^{er} janvier 2005
 - signature de l'accord de partenariat Asmidal / GrupoVillar Mir en date du 1^{er} juillet ; accord portant prise de participation de GrupoVillar Mir dans le capital de Fertial par voie d'augmentation de capital à hauteur de 160 millions de dollars.
- Résultat de la prise de participation par GrupoVillar Mir dans le capital de Fertial :
 - 66% : GVM³
 - 34% : Asmidal
- FERTIAL SPA se compose depuis le 1^{er} janvier 2005 de deux complexes industriels : Arzew & Annaba.

a. Présentation de l'actionnaire majoritaire:

GrupoVillar Mir est un holding espagnol de 21 filiales spécialisées dans de nombreuses activités liées notamment à la fabrication d'engrais et de fertilisants agricoles.

Le groupe affiche une croissance de 20% par an et un chiffre d'affaires de plus de 6 milliards d'euros pour le seul exercice de 2008. GrupoVillar Mir emploie plus de 23000 personnes dont 56% travaillent hors de l'Espagne et plus de la moitié de ses bâtiments et équipements se trouvent à l'étranger.

Fertiberia, une de ses filiales, est la première entreprise productrice d'ammoniac, d'engrais et de fertilisants agricoles en Espagne et deuxième dans toute l'Union Européenne.

Filiales du groupe villar mir :

- Fertilisants: Fertiberia (100%) + Fertial (66%)
- Ferroalliages: Ferroatlantica (100%) + P.E.M (100%)
- Construction : OHL (49.6%)
- Promotion des infrastructures : OHL
- Services : OHL
- Préfabriqués : PACADAR (100%)
- Immobilier : Torre Espacio (100%)

Le GrupoVillar Mir est actif de façon permanente dans 56 pays, dont 13 avec siège permanent⁽¹⁰⁾.

Tableau 2 : Chiffres clés du GrupoVillar Mir en 2005⁴

Participation		Chiffre d'affaires en millions d'euro
100%	FERTIBERIA	570
100%	FERROATLANTICA	400
100%	PRIESA	114
100%	PACADAR	67
49,60%	OHL	2575
100%	GRUPO VILLAR MIR	3740

b. Présentation de l'actionnaire minoritaire:

Issue de la restructuration de SONATRACH de septembre 1984, ASMIDAL a été érigée en société par action (SPA) en 1996. Son capital social est aujourd'hui de 2 300 000 000 Dinars Algériens.

Le groupe ASMIDAL possède les compétences, les connaissances et l'expérience permettant de le situer comme un partenaire incontournable. Asmidal arrive largement à satisfaire les besoins de l'agriculture algérienne et à occuper une place importante en matière d'exportation hors hydrocarbures grâce à sa large gamme d'engrais de qualité.

Pour se développer et consolider sa position tant locale que régionale, Asmidal est à la recherche de partenaires susceptibles d'apporter : la technologie / le savoir-faire / l'apport financier. Les filiales du groupe ASMIDAL :

- ASFETRADE (100%)
- KIMIAL (45%)
- SOMIAS (45%)
- ISGA (17%)
- SGS (20%)
- FERTIAL (34%)

c. Présentation de la Société des Fertilisants d'Algérie (FERTIAL):

Fleuron national de l'industrie pétrochimique, Fertial, Société des Fertilisants d'Algérie, est une société issue d'un partenariat signé en août 2005 entre le Groupe algérien Asmidal et le Groupe espagnol GrupoVillar Mir. Ils détiennent respectivement 34% et 66% du capital.

L'outil de production, installé dans les sites industriels d'Annaba et d'Arzew, a une capacité annuelle d'un million de tonnes d'ammoniac.

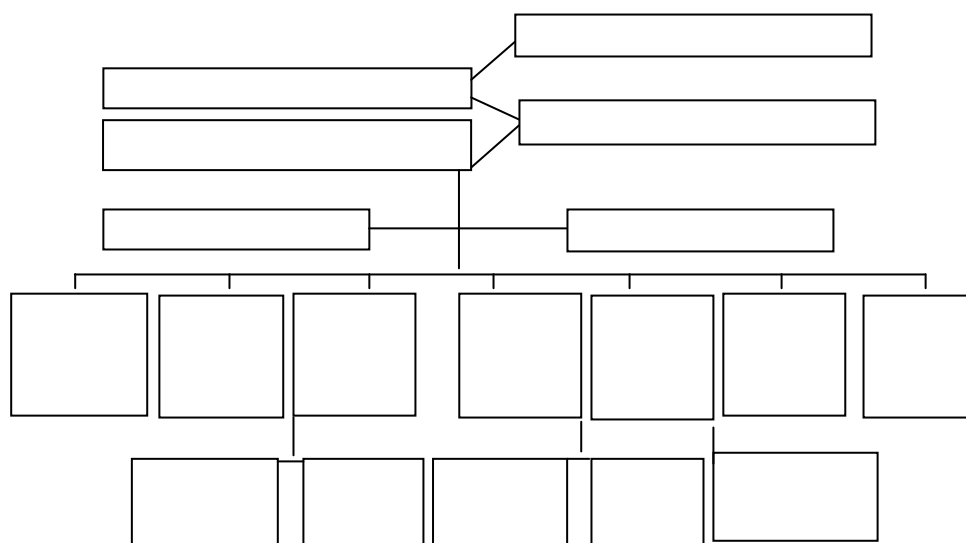
Une partie de cette production est réutilisée pour la production d'une large gamme d'engrais azotés et phosphatés.

Après un investissement de plus de 170 millions de dollars ayant permis de rénover l'outil industriel, Fertial a gagné des parts de marché considérables tant à l'export que sur le marché intérieur.

³GVM : GrupoVillar Mir

⁴Ces chiffres n'incluent pas ceux de Fertial (66% depuis le 1er juillet 2005) et de Pechiney électrometallurgie (100% depuis 1er juin 2005).

Figure 2 : ORGANIGRAMME FERTIAL SPA (11)



2. Le partenariat entre le groupe ASMIDAL et le groupe VILLAR MIR

a. Evaluation de Fertial après le partenariat privé:

Avant de fusionner avec Fertiberia, Fertial, il est utile de le rappeler, cumulait en 2005 une dette de 15,406 milliards de dinars. Aujourd'hui, grâce à l'amélioration des résultats financiers de la compagnie, la dette a été totalement époncée.

Pour tenter de retracer la situation de l'entreprise avant 2005, celle-ci ne payait, à cette époque-là, ni ses fournisseurs (Sonatrach, Asmidal...) ni l'Etat (Trésor public). Le redressement de sa situation financière a été rendu possible grâce à l'amélioration de ses résultats financiers et ses performances en matière de production.

Fertial réalise aujourd'hui un «bénéfice moyen annuel de 5 185 millions de dinars, cinq fois supérieur à celui obtenu avant la privatisation (1 099 millions de dinars annuellement durant la période 2001-2004)». C'est ce que nous pouvons lire dans un document interne de l'entreprise, détaillant ses performances financières.

Mieux encore, le plan d'investissement prévu «a été largement dépassé», atteignant, en 2011, 260 millions de dollars, supérieur de 55% au montant engagé. «Cette augmentation a été partiellement nécessaire à cause de l'état initial de l'entretien des installations »⁽¹²⁾.

Les unités de l'entreprise sont actuellement en position d'augmenter leurs volumes de production. La production moyenne sur les deux sites d'Arzew et Annaba a augmenté de 15%. La compagnie a inauguré deux nouvelles usines de nitrates (CAN)⁵, dont les produits sont commercialisables en Europe.

Sur le marché extérieur, l'ammoniac produit par Fertial est commercialisé par Fertiberia, tandis que pour le marché algérien, Fertial a continué de produire les engrais granulés, dont les ventes ont été doublées, passant de 125 000 tonnes en 2005 à 207 000 tonnes en 2010.

⁵CAN : Calcium Ammonium Nitrate

C'est dire que l'agriculture algérienne est fortement soutenue par Fertial qui a réussi à écouler ses produits sur le marché algérien et à l'étranger.

Les facteurs-clés de cette réussite sont les suivants⁽¹³⁾ :

- L'amélioration et l'extension de la gamme de produits ;
- la création d'un nouveau réseau de conseillers agronomiques au service des agriculteurs algériens ;
- la création d'un grand laboratoire d'analyses des sols à Annaba et la signature de multiples accords avec le ministère de l'Agriculture et du Développement rural ainsi qu'avec d'autres institutions pour la promotion de l'épandage efficace d'engrais.

Concernant la distribution des produits Fertial, outre le réseau d'Asmidal (qui perçoit 10%), Fertial la complété avec le concours de l'Union des coopératives.

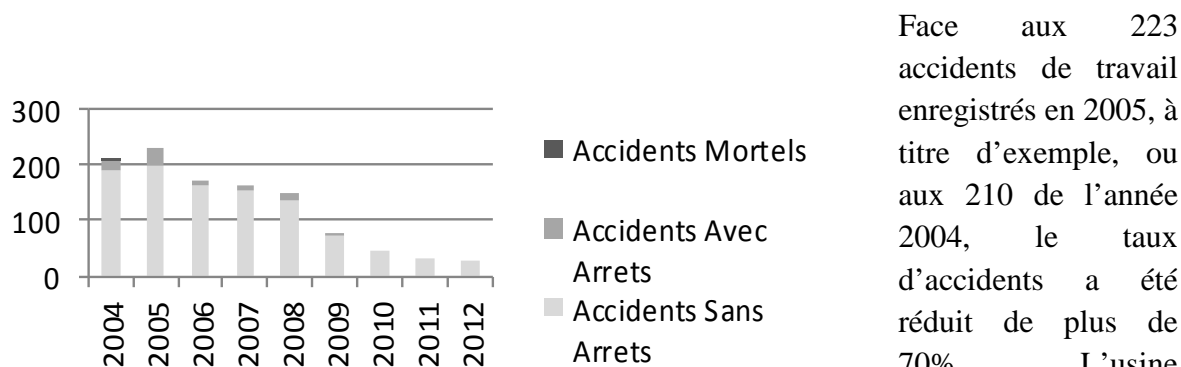
Sur le marché extérieur, il est utile de préciser que la marge obtenue par Fertial dans ses ventes a oscillé entre -4% et 14,9%, en respectant la limite maximale de 15% prévue dans l'accord de partenariat.

Les ventes sur les marchés extérieurs de l'ammoniac produit par Fertial ont été confiées à Fertiberia⁽¹⁴⁾. Ceci dit, il faut reconnaître que le partenariat avec Grupo Villar Mir, conclu, a transformé une compagnie détériorée, qui était carrément au bord de la faillite, en une compagnie moderne réalisant des résultats financiers importants. Sa dette est totalement payée et ses performances se consolident d'année en année.

b. Amélioration des conditions de travail, un facteur de stabilisation :

Sur le plan social, l'amélioration des résultats financiers de l'entreprise s'était soldée par un important rattrapage salarial, dont la rémunération moyenne par employé est passée de 81 758 dinars/mois en 2005 à 151 948 DA/mois⁽¹⁵⁾. Il s'agit d'un facteur de stabilisation important pour l'entreprise. Les conditions de travail du personnel de Fertial se sont sensiblement améliorées depuis 2005⁽¹⁶⁾. Avant sa privatisation, la compagnie faisait face à de forts taux d'accidents de travail.

Figure 3 : Evolution du nombre d'accidents par types

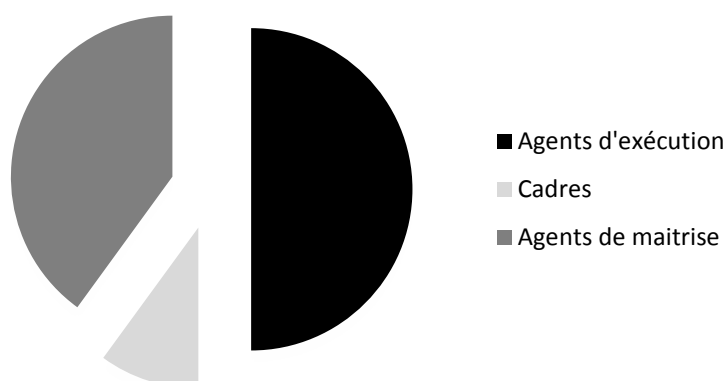


Face aux 223 accidents de travail enregistrés en 2005, à titre d'exemple, ou aux 210 de l'année 2004, le taux d'accidents a été réduit de plus de 70%. L'usine d'Arzew a actuellement un

enregistrement historique 1396 jours sans accident avec arrêt à fin Mai 2013, précise-t-on dans le document de l'entreprise, énumérant ses performances réalisées de 2004 à 2013⁽¹⁷⁾.

Il faut dire également que dans le domaine du travail, Fertial a favorisé, en accord avec les syndicats, une politique d'amélioration des salaires tenant compte des progrès de la compagnie. Il a été ainsi procédé à la signature de deux conventions collectives (2007 et 2011) qui ont été d'un grand apport pour la stabilité sociale du personnel. Fertial a régularisé environ 400 travailleurs qui étaient sous contrat temporaire⁽¹⁸⁾.

Figure 4 : Effectif global



La compagnie s'est également pleinement investie dans la formation de ses effectifs. Plus de 100 techniciens, à titre indicatif, ont suivi des cours de formation dans les usines espagnoles. C'est ainsi que l'investissement en formation a été multiplié par 25 entre 2005 et 2010 (50 millions de dinars en 2005 contre 2,2 milliards de dinars en 2010). L'entreprise a développé également, durant ces cinq dernières années, un important programme de rajeunissement du personnel qui a permis d'embaucher 340 jeunes auxquels la compagnie a rajouté 230 autres en 2013⁽¹⁹⁾.

c. Les certifications ISO/CEI 17025, Ohsas 18001, ISO 9001 et ISO 14001, un gage de crédibilité :

Dans le cadre de l'amélioration de ses systèmes de gestion de la qualité et de l'environnement, Fertial a obtenu en 2010 les certificats ISO 9001/2008 et ISO 14001/2004. En 2011, elle a mis en place le système santé et sécurité selon le référentiel OHSAS 18001/2007. L'année 2012 a été marquée par l'obtention de l'accréditation ISO 17025/2005 pour son laboratoire agronomique qui constitue un tournant dans l'évolution du complexe pétrochimique, et un autre défi viendra s'ajouter, c'est la mise en place du système de maîtrise de l'énergie selon la norme ISO-50001, dont la certification est prévue en 2014.

Fertial compte s'imposer comme leader dans son domaine au niveau du bassin méditerranéen. En effet, les certifications obtenues par la société depuis 2010 (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 et ISO/CEI 17025) la conduisent à formuler les décisions rationnelles prenant en compte les contextes législatifs complexes ainsi que les incertitudes et les risques économiques et environnementaux. Fertial pourra ainsi anticiper les évolutions de son secteur, être plus concurrentiel, optimiser ses coûts de production et piloter son entreprise en toute sérénité⁽²⁰⁾.

Conclusion

Compromis entre une privatisation totale et le monopole d'État dans les services publics, les PPP mettent en relation des partenaires aux objectifs et aux stratégies plus ou moins contradictoires. Dans notre cas, le partenaire espagnol a su gérer l'entreprise et ce par rapport aux résultats financiers obtenus et la qualité de production et l'amélioration des conditions de travail depuis 2005 jusqu'à nos jours.

Ceci évidemment ne présume pas que le recours au privé est nécessairement obligatoire, mais réitère l'importance pour les pouvoirs publics d'aller au-delà des apparences car il n'est pas exclu qu'à chaque problème complexe, il pourrait bien exister une solution simple.

Références bibliographiques

- (1) OCDE, Public-Private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money, OECD Publishing, Suisse 2008, p.15.
- (2) Pr. Benoit A. Aubert et Pr. Michel Patry, Les partenariats public-privé: une option à découvrir, CIRANO, HEC Montréal 2004, p.22.
- (3) OCDE, Competition and Efficiency in Publicly Funded Services, Economics Department Working Papers, juin 2002, p. 331.
- (4) National Audit Office, PFI: Construction Performance, Report By The Comptroller And Auditor General, HC 371, Session 2002-2003: February 2003.
- (5) K. Janssen, organisational and financial framework of local public transport in Europe, projet européen MARETOPE, 2001, p. 287.
- (6) A. Böhmer, Les partenariats public-privé dans la région Mena en temps de crise : tendances actuelles de la participation du secteur privé et évaluation des politiques de PPP dans la région Mena, OCDE, 2010, p. 75.
- (7) JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N°47, Code de l'investissement, Ordonnance n° 01-03, correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.
- (8) Khelladi, L'eau en Algérie sera-t-elle gérée par des firmes étrangères?, Journal of International Environmental Conflict Management, M.A.M. 2010, p. 12.
- (9) FertilNew, 45 ans d'histoire, Magazine édité par Fertil n°:32, septembre 2012, p.03.
- (10) Rapport annuel grupo Villar Mir 2005, p.09.
- (11) FertilNew, Bilan 2005-2010 : Des résultats excellents, édité par Fertil n°:11, Décembre 2010, p.5-14.
- (12) Fertil New, A la hauteur de ses ambitions, édité par Fertil n° : 19, juillet-Aout 2011, p.3.
- (13) Fertil New, Des actions et des succès, édité par Fertil, n° :41 juillet 2013, p.5.
- (14) Fertil New, FERTIAL : une forte présence à l'international, édité par Fertil, n° :10 novembre 2010, p.5-9.
- (15) L'accord collectif portant « Amendement partiel de la convention collective de la société et augmentations salariales » 10 Février 2011.

LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ : La voie à suivre avec référence à la Société des Fertilisants d'Algérie (FERTIAL)

Mohamed Mouloud Belaid

- (16) Fertial New, Gestion du risque: Pour une sécurité optimale, édité par Fertial, n°: 17 Mai 2011, p.5-10.
- (17) Fertial New, Directio économique et financière, édité par Fertial, n°:38 avril 2013, p.19.
- (18) Fertial New, Les fertilisant d'Algérie, édité par Fertial, n°:15 juin 2011, p.14.
- (19) Fertial New, Rajeunir et revaloriser l'effectif, édité par Fertial, n°: 37 mars 2013, p.4.
- (20) Fertial New, Une première en Algérie, édité par Fertial, n°:36 février 2013, p.3-4.