

Des limites de l'État aux vertus du marché: effets de la
privatisation sur la performance des entreprises publiques -
une étude de cas multiples au Bénin

Hachimi Sanni Yaya*

Mis en ligne le 30 mai 2005

Résumé

Face à l'ampleur et à la persistance des crises économiques dans plusieurs pays en développement, la remise en cause de la place et du rôle de l'État s'est accompagnée d'une vague de privatisation qui consacre, particulièrement en Afrique, le démantèlement de plusieurs monopoles locaux. Pour de nombreux gouvernements, ces privatisations devraient améliorer l'efficacité économique et la compétitivité et permettre aux États d'éponger leurs déficits budgétaires. Cette recherche apporte un nouvel éclairage sur les privatisations dans les pays en voie de développement, en examinant le cas particulier du Bénin à travers une mise en rapport de la théorie avec la recherche empirique. Nos résultats suggèrent que les bénéfices et les réalisations effectives des transferts de propriété du secteur public au secteur privé au Bénin semblent plutôt mitigés, d'où la nécessité de relativiser l'universalité présumée de certains de ses bénéfices sur le plan micro-économique.

Mots-clé: Privatisation, réformes économiques, sociétés d'État, Bénin, pays en développement

**From state to market: the impact of privatization on the performance of
State-owned enterprises - a multiple case study in Benin**

Abstract

The persistence of economic crisis in several developing countries has led to the reconsideration of the role of the State that came along with a privatization wave, which was characterized by the dismantling of local monopoly. For many governments, the privatization of SOEs is considered an effective mean that would improve economic efficiency and external competitiveness, and would also reduce public deficit. This paper analyzes the impact of privatization on the performance of SOEs in Benin by comparing theoretical assumptions with empirical investigation. Our results suggest that the benefits of the privatization of public enterprises in Benin are rather mitigated; they call for a reassessment of theoretical underpinning of the relationship between privatization and performance, based on a more realistic perspective.

Keywords: Privatization, Economic reforms, State-Owned Enterprises, Benin

*Yale University, School of Management, New Haven, CT, USA: Hachimi.Sanni-Yaya@yale.edu

1. Introduction

Après la chute de l'Union Soviétique et l'effondrement du mur de Berlin en 1989, symbole de l'achèvement du communisme, les arguments économiques de tendance libérale ont connu un essor remarquable dans les pays en voie de développement, avec la fin du système de Brettons Wood qui se traduit par l'abaissement généralisé des droits de douanes et la disparition des parités fixes entre monnaies, et l'avènement du nouveau système financier international. Ces mutations sociopolitiques et idéologiques doivent leur origine à un contexte de perte par l'État dans plusieurs, de sa légitimité et de la démonstration de ses limites et de son inefficacité dans de nombreux domaines. En effet, le discrédit de la doctrine keynésienne, la forte croissance du chômage et de l'inflation, l'endettement des gouvernements, la déroute économique et les effets de fracture sociale qui en ont résulté aux lendemains de la crise de 1970, ont renforcé les limites de dirigisme étatique.

En fait au cours des dernières années, c'est tout un ensemble de prémisses de la gestion publique et de la politique économique qu'il a fallu fortement reconsidérer, à une époque où le populisme redistributif des États poussé à l'extrême, le gaspillage des capitaux publics et la mauvaise gestion des ressources de la collectivité semblaient le lot des administrations publiques. Mais très tôt, cet État providence, grand régulateur des marchés, mais aussi opérateur économique qui a conduit dans de nombreux pays à une prolifération bureaucratique et une pléthore d'établissements publics a du subir une cure d'amaigrissement en limitant ses tendances tutélaires et dirigistes. Dès 1980, l'essoufflement des économies nationales a permis aux institutions financières internationales de proposer de nouvelles régulations de l'action publique caractérisée par le néo-libéralisme. Cette nouvelle approche qui mise sur l'aptitude de la concurrence et de la liberté des marchés à s'auto régulariser sous le règne du droit afin de servir l'intérêt général bien mieux que l'Etat ne pourrait le faire, semblait la solution indispensable pour permettre un retour à la croissance.

L'idée que l'abandon par l'Etat de ses fonctions économiques est un impératif catégorique dans la poursuite du développement économique a d'ailleurs été à maintes reprises renforcée par les théoriciens classiques (théorie des marchés contestables et soutenables, théorie des pouvoirs du marché, théorie des coûts de transaction, théorie des choix publics et autres) et a d'ailleurs consacré l'émergence des politiques de démantèlement, de déréglementation et de privatisation dans plusieurs pays. Pour les libéraux, même si les marchés peuvent connaître des insuffisances, celles-ci sont moins graves que celles induites par l'État, d'où l'importance de disloquer ce dernier afin de mettre fin aux systèmes productifs les plus faibles (Baumol, Panzar et Willig, 1982).

Si les premiers programmes de privatisation s'illustrent comme des exemples isolés (privatisation sous l'ère meiji entre 1874 et 1885 au Japon, dénationalisation de l'acier britannique sous le régime de Winston Churchill en

Grande-Bretagne, vente de Volkswagen avec Adenauer en Allemagne), aujourd'hui, dans la plupart des pays, et ce depuis l'avènement du thatchérisme et du reaganisme, l'ensemble des pays semblent se soumettre à cet imposant exercice de retrait de l'État. Initiées durant les décennies 80 principalement dans les pays de tradition anglo-saxonne (Grande-Bretagne et Etats-Unis), les privatisations se sont graduellement étendues que ce soit numériquement (leur nombre n'a en effet cessé de croître), géographiquement (pays industrialisés, émergents ou sous-développés) et sectoriellement (certains secteurs comme la sécurité, la santé et même l'éducation, demeurés dans le giron étatique commencent par être concernés).

Ces programmes de privatisation avaient pour objectif d'éponger les pertes et les déficits engendrés par le secteur public dans certains pays industrialisés ou de dégager des revenus afin d'accroître l'efficacité macro-économique et de jeter les bases d'une économie de marché dans certains pays en voie de développement qui ont flirté à un moment donné de leur tumultueuse histoire avec le socialisme ou le communisme. D'une part, il s'agissait de décharger d'une part, l'État de la gestion d'actifs ou d'activités, gestion à laquelle ni son statut, ni ses buts, pas plus que ses moyens financiers ne le prédisposent. D'autre part, il fallait à travers les privatisations donner aux finances publiques des ressources qui peuvent être importantes et qui sont susceptibles de permettre à l'État, de financer certaines de ses missions régaliennes (santé, sécurité, éducation, diplomatie et armée). Depuis leur apparition au cours des années 80 et jusqu'en 2000, les privatisations ont connu un succès sans précédent dans plusieurs pays et ont semblé occuper une place importante, de par l'importance des transactions financières qu'elles générèrent dans le paysage macro-économique. D'ailleurs, l'ampleur et la place de ces programmes de privatisation a été confirmée dans une récente étude sur plusieurs pays en Afrique subsaharienne (OCDE, 2004).

En effet, aux lendemains des indépendances africaines, les entreprises publiques qui ont connu une forte expansion, loin supporter adéquatement les élans autonomistes et développementalistes des pays africains n'ont véritablement pas été à la hauteur des attentes. Avec une gestion inefficace et peu transparente et une dégradation du cadre éthique au sein des administrations publiques qui se sont fortement nourries d'une attitude de tolérance et d'une certaine « culture de l'impunité », les organisations publiques africaines sont très tôt apparues comme des « entités chaotiques ingouvernables » peu performantes qui induisent des surcoûts bureaucratiques de fonctionnement de leur appareil de contrôle, de sanction et de surveillance.

La fragilité du cadre macro-économique, l'instabilité des finances publiques de nombreux pays africains et l'inefficience des entreprises qui sont demeurées dans le giron étatique ont sans doute donné plus de munitions aux partisans des privatisations qui devront permettre de briser le pouvoir de monopole et les abus de position dominante et de déconfisquer les « situations de rentes », sources de

gaspillages et d'inflation et de surcroît préjudiciables aux consommateurs. En outre, ces privatisations devraient permettre de réduire les déficits budgétaires de l'État par l'obtention de revenus de cession d'actifs (Bishop et al. 1994; Goodman et Loveman, 1991).

C'est dans ce contexte qu'à partir de la fin des années 70, les premiers programmes de privatisation destinés à revitaliser l'efficacité économique grâce notamment à l'ouverture des marchés et aux bienfaits de l'investissement direct étranger (IDE), seront engagés dans plusieurs pays d'Afrique Occidentale. Les pays francophones apparaissent comme étant véritablement les premiers à s'être lancés dans le processus de privatisation en Afrique Occidentale, avec une première privatisation enregistrée dès 1960 en Côte d'Ivoire et qui se traduit par la concession de la SODECI (Société de distribution d'eau de la Côte d'Ivoire) au groupe français SAUR International. À l'instar de plusieurs pays en Afrique Occidentale, le Bénin occupe une place de choix dans ces programmes de privatisations. Le pays a du, en raison de ses graves problèmes structurels, recourir à la médecine du Fonds Monétaire International dès 1989 afin de s'ajuster à une crise économique chronique et persistante.

Cet article est organisé de la manière suivante : la première partie traite des mutations paradigmatiques qui ont caractérisé la gestion publique au Bénin. En effet, l'importance et la variété des réformes administratives initiées depuis quelques années sont accompagnées d'un élan doctrinal et idéologique de remise en cause du rôle de l'État et de la privatisation d'un certain nombre d'entreprises publiques qualifiées d'« organisations schizophrènes inhibant leurs propres possibilités de développement » et de bureaucraties fossilisées, sous performantes et peu efficaces (Sanni Yaya, 2003). Le Bénin qui aux lendemains de son indépendance en 1960 avait bâti sa stratégie de développement économique à travers la triade « Industrie – Plan – État » est forcé d'entreprendre des « ajustements par le bas » en mettant à travers les privatisations, un terme aux logiques clientélistes et « néo-patrimonialistes » qui ont longtemps caractérisé sa gestion.

Quant à la deuxième partie, elle examine à travers l'étude d'une dizaine d'entreprises privatisées, l'importance véritable des privatisations sur la performance micro-économique des firmes. Il s'agit ici d'examiner, conformément aux présupposés théoriques qui ont justifié les privatisations dans plusieurs pays en développement en général et au Bénin en particulier, s'il existe une relation bidirectionnelle et causale positive, entre la performance des entreprises et leur structure de propriété.

2. Privatisation et performance des entreprises : cadre théorique

La privatisation des entreprises publiques a particulièrement fait l'objet d'un nombre considérables de recherches théoriques et empiriques depuis deux

décennies. La problématique de la performance relative de l'entreprise privée versus l'entreprise publique a particulièrement été examinée (Boardman et Vining, 1989; Villalonga 2000) et le postulat commun qui s'est dégagé de l'ensemble des recherches laisse penser que la privatisation aurait un impact positif sur la performance des entreprises publiques car la logique économique et organisationnelle structurant le comportement de la firme n'est pas la même, selon qu'il s'agit du secteur public que du secteur privé. D'une manière générale, la privatisation peut-être définie au sens le plus large, comme étant le transfert, en partie ou en totalité, des activités d'une entreprise préalablement publique, au secteur privé. Selon Bizaguet, « [...] la privatisation au sens large traduit l'idée d'un certain désengagement de l'État dont, selon les thèses néolibérales, le trop grand dirigisme freine, consciemment ou inconsciemment, l'initiative et perturbe les lois du marché¹».

Sur le plan de la concurrence, la privatisation permettrait à l'État de réduire les coûts, d'améliorer la productivité et la qualité des biens et services fournis par les entreprises, d'introduire une concurrence interne entre entreprises et de mettre au point des moyens efficaces pour évaluer les résultats de leurs activités industrielles et commerciales. Elle suppose également la suppression et l'élimination de certains monopoles et réaffirme l'urgence et la nécessité d'une compétitivité accrue dans un cadre concurrentiel qui ne peuvent se concevoir dans un marché monopolistique réglementé. La privatisation répond à des impératifs idéologiques et politiques (Fiegenbaum et Henig, 1994), mais également économiques et organisationnels, dans la mesure où elle représente une occasion d'améliorer l'efficacité technique, opérationnelle et la viabilité financière des entreprises (Goodman et Loveman, 1991). En fait, l'idée selon laquelle la structure de propriété des entreprises publiques est moins incitative que le système de propriété privé (Boycko et al, 1996) a essentiellement été le cheval de bataille des partisans de la privatisation.

Sur le plan théorique, les économistes de l'École des droits de propriété avec James Buchanan, et ceux des théoriciens des choix publics avec Niskanen (1971) ont sans doute eu un impact majeur sur l'émergence de l'idée selon laquelle la privatisation améliore la performance des entreprises d'État. Selon ces deux écoles, les entreprises publiques font l'objet de pressions sociales considérables à cause du pouvoir de négociation des syndicats et des groupes d'intérêts publics. Par ailleurs, le risque de faillite est quasi inexistant dans les entreprises publiques, alors qu'elle constitue, une réalité avec laquelle les dirigeants du secteur privé doivent composer. Ceci incite forcément ces derniers à gérer efficacement leur entreprise en vue d'assurer non seulement sa survie, mais aussi et surtout sa pérennité, et par le fait même, le maintien des emplois, la production de revenus et d'une plus-value.

1 Bizaguet, A. (1988). *Le Secteur Public et les Privatisations*. Presses Universitaires de France, Paris, p. 67.

En outre, la théorie des droits de propriété insiste sur le fait que la supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique tient au fait qu'il existe des mesures disciplinaires émanant du marché boursier qui obligent les gestionnaires à rendre des comptes. La thèse avancée par les théoriciens de l'École des droits de propriété pour justifier l'inefficience de l'entreprise publique par rapport à l'entreprise privée (et donc pour justifier les programmes et politiques de privatisation), c'est que l'attribution aux individus des droits de propriété selon une répartition claire est la condition de l'efficacité économique. Selon eux, la performance organisationnelle dépend des mesures incitatives particulières au mode de propriété (Tittenbrun, 1996). En définitive, les allégations théoriques des auteurs se réclamant de ce courant est simple. L'entreprise comporte une double dimension : une dimension technique et une dimension commerciale. Les entreprises publiques au regard de leur nature intrinsèque ne sont pas capables de remplir les exigences et aléas liés à cette double dimension. En outre, la question des droits de propriété n'est pas une affaire de choix doctrinal ou politique. Elle appartient, elle aussi, au cœur de la logique économique qui a démontré que les entreprises les plus performantes étaient celles pour lesquelles la propriété du profit était la plus clairement définie.

Dans la même optique, les théoriciens de l'efficience-x (l'absence de pression externe constitue le premier facteur d'inefficience dans les entreprises publiques qui sont en situation monopolistique) comme Leibenstein (1966), les travaux issus de la théorie de l'agence et de l'économie des coûts de transaction avec Coase (1937) et Williamson (1985) suggèrent que les entreprises publiques sont inefficentes parce qu'elles ne sont pas capables de minimiser leurs coûts de transaction (c'est-à-dire d'information, de négociation, d'exécution des contrats). Contrairement aux organisations publiques, les firmes privées (avec des pouvoirs de management, de contrôle et de propriété) disposent de structures adaptées, où un nombre limité d'agents prennent les décisions stratégiques importantes qui engagent l'avenir de l'organisation, et en contrôlent les grandes fonctions (financière, comptable, commerciale, marketing, ressources humaines, etc.), ce qui les aide à minimiser leurs coûts de transactions engendrés par des échanges sur le marché et à réaliser ainsi des économies d'échelles importantes.

L'une des argumentations de la théorie des coûts de transactions est qu'au sein des organisations publiques, la rigidité des structures, le processus de prise de décision et les cercles vicieux bureaucratiques imposent une délégation des pouvoirs, ce qui engendre, en raison notamment de l'imperfection de l'information et des comportements opportunistes des agents, des structures onéreuses et des mesures coûteuses de surveillance. La privatisation réduirait donc les problèmes d'agence et de transaction généralement liés aux attitudes de gestionnaires publics grâce aux modifications apportées au système de motivation (reconnaissance, participation aux bénéfices, etc.) et favorisait l'émergence d'un style de gestion propice à la performance organisationnelle.

3. Privatisation et performance des entreprises : une revue de la littérature

Les travaux empiriques sur l'impact de la privatisation sur la performance des entreprises publiques vont dans un sens ou dans l'autre, et concluent aussi bien à la thèse de la neutralité (la privatisation n'aurait aucun impact significatif sur la variable performance) que sur celle de la non-neutralité. Ces variations en matière des résultats induits par la privatisation suggèrent si l'on se fie aux travaux de Cuervo et Villalonga (2000), Barberis et al. (1996), qu'il y aurait des variables contextuelles (processus de privatisation, environnement légal, économique et politique, facteurs organisationnels) à prendre en considération dans l'évaluation des impacts de la privatisation sur la performance des entreprises.

Petrovic et Jaffee (1977) ont entrepris de comparer les performances des secteurs privé et public dans le domaine de la collecte des ordures ménagères dans 83 villes du Midwest américain afin de lever le voile sur les controverses entourant l'efficacité des secteurs public et privé. Leurs travaux concluent que le coût de la collecte des ordures ménagères par les entreprises publiques est 15% plus élevé que celui des firmes privées. Dès mars 1986, Kay et Thompson (1986) ont examiné l'impact de la privatisation sur la performance des firmes et concluent que celle-ci peut être potentiellement bénéfique, particulièrement dans un contexte où les sociétés d'État sont inefficaces et en situation de monopole dans des secteurs industriels particuliers. La privatisation serait donc de l'avis de ces auteurs, la façon la plus efficace de promouvoir la concurrence.

Boardman et Vining (1989) ont entrepris quelques années plus tard des recherches similaires en comparant la performance de près de 500 entreprises privées, mixtes et publiques à l'échelle internationale dans les pays industrialisés (à l'exception des États-Unis). Les conclusions de ces recherches parues dans un article intitulé « Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-Owned Enterprises », *Journal of Law and Economics*, n° 32, pp. 1-33, stipulent que les sociétés d'État sont moins efficaces, moins profitables et productives que les autres formes d'entreprises. La privatisation serait donc une nécessité parce qu'elle discipline les entreprises et conduit à une meilleure gestion dans la mesure où les marchés financiers soumettent les sociétés privées à une plus grande rigueur de gestion. C'est du moins le constat que se permet de poser Nellis (1994). L'auteur soutient que les politiciens interfèrent moins dans le fonctionnement des firmes privées qui sont possédées et gérées par des actionnaires attentifs plutôt que par des bureaucrates désintéressés. La propriété selon Nellis (1994) serait donc la meilleure façon d'améliorer l'efficacité d'une entreprise et l'auteur suggère que les travaux empiriques pré et post privatisation démontrent très clairement que les firmes privatisées enregistrent des améliorations significatives de performance dans les pays industrialisés.

Les travaux de Megginson, Nash, et Van Randenborgh (1994) sur l'impact de la privatisation dans 61 entreprises réparties sur 18 pays semblent confirmer cette

tendance. Les résultats de leur recherche parus dans un article intitulé « The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis », *Journal of Finance*, n° 49, pp. 403-452, font remarquer que les entreprises privatisées ont amélioré leur ratio d'investissement, d'endettement, d'efficacité et de productivité de façon significative. Selon ces auteurs, le passage de la propriété publique à la propriété privée conduit à une diminution de la proportion des dettes dans la structure du capital pour plusieurs raisons. La principale raison est que les entreprises publiques ont un niveau de dette élevé parce qu'elles ne peuvent avoir recours aux prêts pour avoir du financement, car elles ne peuvent pas vendre leurs actions aux investisseurs privés. En outre, ils ont remarqué que les entreprises étudiées sont devenues plus rentables, que leurs ventes ont augmenté, de même que les dividendes payés aux actionnaires. De plus, ces sociétés ont diminué considérablement leur niveau d'endettement et les auteurs ont aussi trouvé que dans 64% des cas le niveau d'emploi s'est accru.

Pour Byocko, Schleifer et Visny (1996), l'entreprise privée, contrairement à l'entreprise publique ne recherche que la maximisation du profit. Dans le secteur public par contre, la rentabilité n'est qu'un des divers et multiples objectifs possibles, définis par un processus politique. Sur le plan empirique, de nombreux travaux ont relevé l'existence d'une différence significative en termes de performance entre l'entreprise publique et l'entreprise privée, tandis que d'autres, au contraire, n'ont réussi à trouver aucune différence notable.

Newberry et Pollitt (1997) ont étudié la privatisation de l'une des grandes compagnies d'électricité en Grande-Bretagne (Central Electric Generating Board). Ils remarquent une amélioration significative de la performance de l'entreprise après sa privatisation, mais nuancent leurs conclusions en observant que les consommateurs et les gouvernements sont les perdants (notamment à cause de la hausse vertigineuse des tarifs), alors que les actionnaires eux jubilent en accumulant des bénéfices financiers gigantesques.

Boardman, Laurin et Vining (2000) ont examiné la performance de 9 sociétés d'État canadiennes privatisées entre 1988 et 1995 en comparant leur performance 5 ans avant leur privatisation et 3 ans après. Les auteurs concluent que le retour sur les ventes de même que le retour sur l'investissement des dites entreprises ont pratiquement doublé suite à leur cession au privé et que les entreprises ont également enregistré des performances au-dessus de la moyenne du marché.

De récentes études empiriques, depuis celles menées par Davies (1971) concernant les performances comparées de deux compagnies de transport aérien australiennes en situation de duopole, celles de Borcharding, Pommerehne, et Schneider (1982) jusqu'à celles de Ehrlich et al. (1990) au sujet de la privatisation d'une quarantaine de compagnies aériennes dans 23 pays incluant la France aboutissent à la même conclusion et corroborent les mêmes allégations théoriques : l'entreprise privée est mieux gérée et plus efficace que

l'entreprise publique, en terme de rendements. Dans cette même optique, Plane (1999), Perotti et Guney (1993), arrivent à la conclusion à travers leurs recherches que, si la privatisation s'accompagne d'une déréglementation ou d'une ouverture du marché (ce qui est généralement le cas), les entreprises nouvellement privatisées parviennent à augmenter leurs dépenses d'investissement pour se développer et rester compétitives. La hausse des investissements devrait permettre de relancer la production à un niveau supérieur à celui observé quand l'entreprise était sous le contrôle de l'État. Mais les effets de la privatisation ne sont pas que bénéfiques au niveau de la rentabilité et de la productivité des entreprises, les aléas de la privatisation, conjugués à une concurrence acerbe et à la suppression des subventions gouvernementales poussant les entreprises privatisées à mettre en œuvre divers programmes dans le but d'accroître leur productivité. Les privatisations dans les pays industrialisés semblent générer de façon générale, de meilleurs résultats que dans les pays en transition ou en voie de développement. Cette évidence a été confirmée dans une étude menée par Dewenter et Malatesta (1997), en comparant les effets induits par la privatisation au niveau microéconomique dans 109 entreprises réparties au Canada, en France, en Hongrie, au Japon, en Malaisie, en Pologne, en Thaïlande et au Royaume-Uni. Ces différences de résultat semblent liées à l'environnement institutionnel et économique des privatisations d'après les auteurs, ce qui nuancerait la relation systématique entre privatisation et performance.

Même si les conclusions des rares travaux entrepris sur la question varient d'un auteur à un autre et sont fonction de la perspective d'analyse choisie et de la méthodologie adoptée, il est néanmoins possible d'arriver à une conclusion générale. Les résultats induits par la privatisation sur la performance des sociétés d'État en Afrique Occidentale sont mitigés et médiocres et semblent réfuter certaines hypothèses simplificatrices qui visent à faire de la privatisation en Afrique, l'outil efficace de la réforme des entreprises publiques, capable de parer à la déconfiture du secteur public et de briser les inerties managériales qui le caractérisent. Parmi les travaux dignes de mention sur l'impact des privatisations sur la performance des entreprises en Afrique, on peut sans doute mentionner celui entrepris par Boubakri et Cosset (1998). Les auteurs ont examiné les performances pré versus post-privatisation de 16 anciennes sociétés d'État privatisées entre 1989 et 1996 et concluent que même si les entreprises semblent avoir accru leurs dépenses d'investissement, celles-ci ont enregistré des améliorations peu significatives en ce qui concerne leur profitabilité, leur efficacité, leur productivité ainsi que leur niveau d'endettement. Les faibles réalisations des privatisations en Afrique ont également été reprises dans une étude de l'OCDE menée par Berthélemy, Kauffmann, Valfort et Wegner (2004) et intitulée : *Privatisation en Afrique subsaharienne : Un état des lieux*.

En Afrique Occidentale, Jones, Jammal et Gokur (1998) ont examiné l'impact social et économique de la privatisation de 81 entreprises ivoiriennes évoluant dans divers secteurs (agriculture, agro-industries, infrastructures, etc.). Les auteurs en sont arrivés aux conclusions ci-après : (i) les sociétés d'État

ivoiriennes ont été plus performantes suite à leur privatisation ; (ii) leurs résultats sont supérieurs à ceux qu'elles auraient obtenu si elles restaient sous le giron étatique ; (iii) les privatisations en Côte d'Ivoire ont contribué de façon générale à l'amélioration du mieux-être de la population. Des résultats similaires avaient déjà été obtenus par Campbell White et Bhatia en 1998 en ce qui a trait aux privatisations en Afrique subsaharienne. Qu'il s'agisse du Ghana, de la Tanzanie ou du Nigeria, les privatisations semblent avoir accru les dépenses d'investissement des firmes de même que l'introduction par ces dernières de nouvelles technologies de pointe afin de stimuler la productivité. Cependant, les recherches menées par Shirley (1998) à la même période dans une douzaine d'entreprises réparties six pays en voie de développement parviennent à des conclusions contradictoires. L'auteur fait remarquer que dans seulement très peu de cas, les firmes privatisées sont parvenues à améliorer leur performance en termes de productivité et de rentabilité.

4. Privatisations et réformes du secteur public et parapublic au Bénin : logiques, paradigmes et enjeux

État côtier du Golfe de Guinée anciennement connu sous le nom de Dahomey, le Bénin est une ancienne colonie française qui aura été marquée durant plus d'une décennie, à l'instar de plusieurs de ses voisins, par des politiques dirigistes inspirées d'un certain marxisme-léninisme soutenu par l'Union Soviétique jusqu'à la fin des années 80. À cette époque, l'interventionnisme étatique apparaissait comme l'approche prometteuse par excellence du développement des jeunes nations africaines affranchies du joug colonial, et s'inscrivait dans la vague des idées économiques socialisantes et communistes qui firent leur apparition durant la période de l'après-guerre. En fait, le secteur public s'est considérablement étendu dans plusieurs pays africains et fût marqué par un emballement de la machine étatique, avec offices de commercialisation et des caisses de stabilisation par ci et sociétés d'État par là. Que ce soit au Bénin, au Sénégal, en Côte d'Ivoire, au Niger, au Mali, au Burkina, en Côte d'Ivoire ou dans d'autres pays, partout, l'État occupait une place centrale dans l'activité économique. D'ailleurs, l'épaisseur historique et légendaire et l'importance de son rôle économique ont à maintes reprises été attestées dans le cadre de diverses études (Banque Mondiale, 1989; Chavane, 1998; Contamin et Fauré, 1990).

Ainsi, à travers les entreprises publiques, l'État pouvait plus efficacement d'une part, appliquer ses politiques ainsi que ses priorités nationales en matière de développement économique. D'autre part, l'étendue de son rôle économique devrait lui permettre d'accroître son autorité sociale et politique et de prévenir l'acquisition d'un pouvoir économique excessif et disproportionné par un groupe, une classe ou une élite donnée de la société. Mais si la création d'entreprises publiques a jadis suscité un engouement, elle sera très tôt suivie d'un certain désenchantement, car plusieurs de ces entreprises (sinon la majorité) se sont retrouvées en situation de banqueroute.

L'État béninois a éprouvé durant plusieurs décennies, d'énormes difficultés à donner aux entreprises publiques des directives claires, et celles-ci se sont illustrées comme de véritables bureaucraties sans vision stratégique, peu ou mal contrôlées, généralement trop centralisées, souvent avec des chaînes d'autorité peu claires et des règles de hiérarchie sous ou sur élaborées. En outre, la plupart de ces entreprises manquaient de cohérence et d'unité dans leurs politiques et remplissent des fonctions et des expressions multiples, parfois antagonistes. En clair, un mot peu résumer la situation de nombre d'entreprises publiques en Afrique Occidentale ces dernières années et c'est celui de la faillite : faillite des organisations, mais également faillite des politiques parce que nombre de gestionnaires se sont engagés dans des risques inconsidérés avec les ressources de la collectivité. Il est également indéniable que le contrôle de l'Etat n'échappe pas aux maux qui ont si souvent affecté ces organisations ; il est lourd, déresponsabilisant et souvent inefficace et largement inadapté à la nouvelle dimension des entreprises publiques. Les nombreux travaux sur les organisations publiques en Afrique (Chitou, 1991; Hernandez, 1997) démontrent que les performances de ces dernières sont médiocres en dépit de subventions directes et indirectes de l'Etat et que corruption, mauvaise gestion, gaspillage des ressources, incompétence, pots-de-vin, détournement de fonds publics font partie de la culture de nombre d'institutions publiques.

Les pertes permanentes et les déficits élevés engendrés par ces organisations sont par ailleurs dus à plusieurs facteurs : de nombreuses décisions d'investissement peu judicieuses, un sureffectif très important, des pratiques gouvernementales peu conséquentes et rigoureuses (prélèvement trop élevé sur les bénéficiaires de l'entreprise, contrôle des prix, droit régalien consistant pour l'État et ses institutions à ne s'acquitter les factures des biens ou services acquis aux entreprises publiques). En outre, au-delà des difficultés financières auxquelles sont exposées les entreprises publiques, il faut préciser que leur réforme est entravée par la lourdeur et la rigidité de leurs charges salariales et sociales qui plafonnent leur performance et peuvent parfois compromettre leur capacité à remplir leur mission.

Le Bénin a connu dès le début des années 90, une crise économique cumulative sous l'effet des résultats des politiques économiques inadaptées engagées par l'État au plan interne et d'une conjoncture internationale et sous-régionale. Cette situation cumulée à un modèle de développement idéalisé (floraison et création massive d'établissements publics, recrutement de milliers de fonctionnaires, démesure du secteur public, politique d'industrialisation très coûteuse, multiplication des éléphants blancs) ne tarderont pas à plonger le Bénin dans un énorme gouffre financier. En outre, l'étroitesse de la base industrielle, le caractère embryonnaire des secteurs secondaire et tertiaire, la situation endémique, structurelle et institutionnalisée de la corruption, la faillite du système bancaire et l'effondrement général de l'économie ont plongé le pays dans une crise économique dans précédent. À la même époque, l'endettement extérieur (la dette extérieure du pays représente plus des deux tiers de son

produit intérieur brut) et l'important déficit engendré par plusieurs sociétés d'État (dont les Alimentations générales du Bénin, la Société Sucrière de Savè, la Société nationale d'équipements, la Société des Ciments d'Onigbolo pour ne citer que quelques-unes) ont tôt fait prendre conscience à l'État de l'impérieuse nécessité d'entreprendre réformes profondes afin d'éviter la banqueroute. Ainsi, dès le 16 juin 1989, le Bénin a été contraint de signer avec le Fonds Monétaire International (FMI), son premier plan d'ajustement structurel appelé à l'époque « Plan d'Ajustement en échange d'une facilité d'ajustement structurel renforcé (FASR) », suivi le 1^{er} août, d'un second plan d'ajustement structurel et le 18 décembre 1991, par la signature d'un accord de rééchelonnement de sa dette avec le Club de Paris.

Afin de sortir de l'impasse, le Bénin entamera sa longue et périlleuse marche vers la réappropriation et le rétablissement de ses équilibres macro-économiques en adoptant, une série de réformes de grande envergure destinées à lui faire retrouver le chemin de Damas. L'objectif avoué du gouvernement béninois vise à axer sa croissance économique sur le développement du secteur privé local et étranger dont la participation devrait être élargie à l'ensemble des activités, y compris les services publics marchands. Cette politique se traduira par le désengagement de l'État des monopoles et activités marchandes et par une libéralisation de l'économie. Avec la mise sur pieds du Programme d'ajustement sectoriel des entreprises publiques (Pasep), plusieurs sociétés d'État seront privatisées voire liquidées. D'ailleurs, la réalisation de cette imposante cure d'amincissement de l'État était l'une des conditions de décaissement de l'aide extérieure. Au programme, il fallait donc fermer les entreprises publiques, compresser les effectifs au niveau de la fonction publique et adopter des mesures d'incitation au départ volontaire ou à la retraite anticipée.

Mais c'est véritablement durant les décennies 90 qu'on assistera à la construction moderne du dogme primaire de la réforme des entreprises publiques béninoises jugées peu efficaces, au motif que l'État *suis generis* ne pouvait être que budgétivore, bureaucrate et piètre gestionnaire, alors que les lois du marché, de par leurs contraintes et exigences, dessineront le cadre d'un État nouveau qui offre de nouvelles opportunités d'offre de biens et services et de création de richesse dans des conditions de coût favorables. D'ailleurs dès 1980, les décideurs politiques ouest africains semblaient très bien préparés à cette révolution, lors de l'assemblée des chefs d'Etat et de gouvernement de l'Organisation de l'unité Africaine (OUA) avec le *Plan de Lagos* qui recommandait aux gouvernements africains un changement en ce qui a trait à leurs stratégies de développement et préconisait un relatif recul de l'étatisme économique. À la même époque, la *Conférence Internationale de Nairobi* d'octobre 1986 avait apporté une caution remarquable au secteur privé en exigeant des gouvernements africains qu'ils mettent en œuvre des politiques concertées visant à élargir le rôle du secteur privé, en réduisant les cercles vicieux bureaucratiques qui minent le développement de l'initiative privée, en simplifiant les procédures et en promouvant l'esprit d'entreprise. Les paramètres

fondamentaux de cette nouvelle approche se résumaient par : 1) la bonne gouvernance, 2) le secteur privé plutôt que le secteur public dans le financement des infrastructures et la production de biens et services.

Afin de joindre l'acte à la parole et dans le dessein de satisfaire aux conditionnalités imposées par les institutions de Bretton Woods, le Bénin entreprit des mesures de privatisation qui devraient lui permettre d'une part, d'abandonner sur le plan institutionnel, certaines activités coûteuses et déficitaires, et de réorganiser d'autre part, l'offre autour de stratégies entrepreneuriales et innovatrices. Il fallait donc remettre en cause le *statu quo* et redimensionner la sphère publique en fonction des nouveaux besoins de l'économie où innovation, qualité, efficacité et efficience constituent désormais des aspects essentiels dans le renforcement de la cohérence et de l'action de l'État. D'autre part, les pouvoirs publics espéraient entreprendre une restructuration de l'économie et de son secteur public en désengageant l'État de certains secteurs productifs à travers le développement du secteur privé.

Même si elles ont débuté depuis 1989, les privatisations au Bénin sont encadrées par la loi 92-023 du 6 août 1992 « portant détermination des principes fondamentaux des dénationalisations et des transferts propriété d'entreprises du secteur public au secteur privé ». Les privatisations y sont pilotées par une commission technique chargée de procéder à l'évaluation des privatisables, de préparer les appels d'offre et de faire de recommandations spécifiques au gouvernement quant à la valeur des offres d'achat ainsi que sur les formes et techniques de privatisations à retenir. La Banque Mondiale fournit une assistante technique et financière à la commission via une cellule du Projet d'Assistance aux Entreprises. Depuis 1988 jusqu'en 2002, près d'une trentaine de privatisations dont nous présenterons la liste ci-dessous ont été réalisées au Bénin.

Tableau 1 : Sommaire des privatisations réalisées au Bénin de 1988 à 1999¹

Année de privatisation	Entreprise	Repreneur	Prix approximatif de la cession en Franc CFA
1988	Alimentations générales du Bénin (AGB)	Information non disponible	700 millions
1988	Société nationale d'équipements (SONAE)	Information non disponible	200 millions
1989	Société nationale des ciments (SONACI)	Investisseur norvégien	6 milliards
1989	Industries béninoises de textiles (IBETEX)	Information non disponible	1 milliards
1990	Société des ciments du Bénin (SCB)	Groupe AMIDA (France)	1,1 milliards
1990	Manufacture de cigarettes et Allumettes (MANUCIA)	Rothmans International (Grande-Bretagne)	1,5 milliards
1991	Société béninoise de textiles (SOBETEX)	Groupe SHAEFFER (France)	282 millions
1991	Société nationale de boissons (La Béninoise)	CASTEL/BGI (France) SOBEBRA	7,8 milliards
1991	Abattoirs de Cotonou (ex-OBEPEP)	AGROPLUS (France) M. Alain Leveau	Non disponible
1992	COBENAM	Repreneur privé béninois (RAWAB/SITREXCI)	45 millions
1993	Société des Transports du Zou	SEG (Bénin) G. Martaguet et E. Fandohan	42 millions
1993	Unité-Pistes du CARDER ATLANTIQUE	Société ADEOTI & Fils (Bénin)	151 millions
1994	Relais de l'Aéroport	Société FAGBOHOUN & FILS (Bénin)	213 millions
1994	Usine d'Engrais de Godomey (SEB)	HYDROCHEM (France) Patrice Talon	360 millions
1994	Salles de Cinéma	MASTERSOFT (Bénin) Janvier Yahouédéou	14,4 millions
1994	SEB	Information non disponible	Non disponible
1995	Usine de Concentré de Tomate de Natitingou	Société IF & CG (Bénin) Richard Awounou	106 millions
1995	Maïserie de Bohicon	SOCIA-BENIN S.A. (Bénin) Gilbert Méhou-Loko	345 millions
1995	Plate-forme de forage du PPS	DRIFT-BENIN S.A. (Bénin) Georges Aballo	994 millions
1995	Usine de Noix de Cajou de Parakou	AGRICAL-BENIN S.A. Pierre-Pascal Aléchou	141 millions
1995	US. CONC.TOM	Information non disponible	Non disponible
1995	US.JUS FRUITS	Information non disponible	Non disponible
1995	US. NOIX CAJOU	Information non disponible	Non disponible
1996	Entrepôt Frigorifique n°2	Groupement AMT (Jeunes Diplômés sans emploi)	25 millions
1997	Société Nationale pour l'Industrie des Corps Gras (SONICOG)	SIFCA (Côte d'Ivoire) L'AIGLON (Gpe Kagnassy) ABOUSSI ODUMARE (Moucharafou Gbadamassi)	5 millions
1998	Société des Ciments d'Onigbolo (SCO)	Groupe SCB-Lafarge (France)	1,8 milliards/année
1998	Société Sucrière de Savè (SSS)	Groupe Mon Loisir (Maurice)	500 Millions/an
1998	Brasserie d'Abomey1	Tassor / Pilsner Urquell-IBB (Industrie Bén. de Brasserie) Jiri März et Abou Idrissou	2,7 millions
1998	Hôtel Croix du Sud	Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB)	61,3 millions + 35 millions par an
1998	Complexe Agrumicole de Za-Allahè	Société IF & CG (Bénin) Richard AWOUNOU	73,0 Millions + 5,5 Millions/an
1999	Centre de Stockage de Pétrole Brut de Sèmè-Kraké	La Continentale des Pétroles et d'Investissements (Bénin)	938 millions
1999	Société nationale de commercialisation des produits pétroliers (SONACOP)	La Continentale des Pétroles et d'Investissements (Bénin) Groupe Fagbohoun	9,3 milliards

Source: Construit à partir de IPANet, 2000; Banque Mondiale, 2000 (Africa Region Privatisation Database) et du Centre Français du Commerce Extérieur, 2000 (CFCE).

¹ Ces informations n'ont rien d'officiel et ont été compilées au meilleur de données disponibles, à partir de plusieurs sources. Des erreurs pourraient donc s'y glisser et il est donc important à ce stade-ci, d'examiner certaines de ces données avec une certaine prudence. L'objectif de ce tableau est de dresser un portrait sur l'importance des opérations et l'ampleur des transactions de privatisation au Bénin au cours des dernières décennies.

5. L'efficacité des privatisations béninoises : une approche quantitative

En dépit du fait que les privatisations aient été examinées dans un contexte africain de façon générale dans le cadre de divers travaux (Campbell et Bhatia, 1998; Nakoulma, 2000; Makalou, 1999), l'existence de peu d'études détaillées sur ce phénomène au Bénin de manière spécifique justifie l'intérêt de l'étude de cas que nous proposons. Au cours des dernières décennies, le Bénin a entrepris un vaste programme de privatisations destinées à améliorer la gestion de l'État et à offrir au secteur privé, un cadre incitatif pour son développement. Face à un État qui a abdiqué et devant une administration publique paralysée, « sous perfusion²» et ne présentant aucun signe possible de développement, il a semblé impérieux de capitaliser dorénavant sur le développement du secteur privé comme principal vecteur de la croissance en abandonnant la mainmise de l'État sur l'économie, et en procédant à la privatisation des sociétés d'État non rentables (Bishop et al. 1994; Goodman et Loveman, 1991).

Au niveau micro-économique et organisationnel, l'argument de base avancé pour justifier le désengagement dans la production de certaines activités économiques est le suivant : en privatisation certaines entreprises, on pouvait améliorer l'efficacité financière et opérationnelle de ces dernières. En fait, ce changement dans la structure de propriété expose l'entreprise à la sanction du marché et les mécanismes d'incitation et de contrôle (système de récompense et de participation aux bénéfices, système de gouvernance, risque de faillite et autres) incitent davantage les gestionnaires ainsi que les entrepreneurs privés à maximiser la profitabilité de leurs entreprises (Haskel et Sanchis, 1995; Megginson et al. 1994). En outre, la soustraction de ces entreprises du champ politico-économique de l'État et des influences partisans (pressions sociales et politiques, groupes d'intérêts et syndicats) leur donnerait une autonomie suffisante pour se mettre en adéquation avec leur environnement en plus de leur permettre de réunir les conditions nécessaires pour renouer avec la performance (Bishop et al. 1994; Shleifer et Vishny, 1994).

L'objectif de l'étude que nous proposons vise à évaluer l'impact des privatisations sur la performance et l'efficacité micro-économique des entreprises privatisées au Bénin. La mise en rapport des différents postulats théoriques et cette étude de cas nous permettrait de tirer des conclusions

² Nombre d'entreprises publiques béninoises furent privatisées en raison de leur mauvaise gestion. En effet, il leur était reproché une gestion bureaucratique et trop complaisante : création d'avantages non justifiés de tous genres et à tous niveaux, absence de veille technologique entraînant de mauvais choix stratégiques et opérationnels, vétusté des outils de production, incompétence, notamment dans la gestion et la motivation des hommes. À cela, il fallait également ajouter un mauvais service à la clientèle, les pratiques clientélistes, la corruption, le recrutement complaisant de parents ou sur la base d'affinités politiques, l'absence de véritable contrôle par les autorités de tutelle, les sollicitations diverses et inopportunes des ressources de l'entreprise et le manque de flexibilité et d'initiative.

spécifiques sur les bénéfices effectifs des opérations de transfert de propriété du secteur public au secteur privé et aiderait à élargir les réflexions que sur l'influence véritable des privatisations dans l'aboutissement des objectifs qui lui sont assignés. Notre démarche s'articulera essentiellement autour d'une comparaison des performances des entreprises privatisées dans un univers temporel comprenant des périodes *ex ante* et *ex post* privatisation.

6. Hypothèses de recherche

En tant que réponses provisoires à une question, les hypothèses sont des propositions que l'on accepte comme vraies et à partir desquelles on raisonne pour résoudre un problème, ou démontrer une théorie. Elles doivent donc être vérifiées, c'est-à-dire validées ou invalidées. Dans le cadre de cette recherche, nous tenterons de vérifier la validité de quatre hypothèses sur la privatisation que nous présentons dans le tableau ci-après. L'idée qui se situe en toile de fond de ces propositions est fort simple : le transfert de droits de propriété publics à des acteurs privés a des impacts positifs sur la performance de la firme, qui est habituellement mesurée d'une part, par des critères de rentabilité et profitabilité et d'autre part, par des indicateurs de politique financière comme le ratio d'endettement ou l'importance des dépenses d'investissement (Boycko, Shleifer et Vishny, 1996; Megginson et al. 1994).

7. Méthodologie de la recherche

La méthodologie peut être perçue comme ce mécanisme permettant de résoudre des problèmes ; elle ne se substitue pas à la technique dans la mesure où il manque à une méthodologie la précision de la technique. Là où la technique indique « comment » et la philosophie exprime « quoi », une méthodologie va inclure à la fois des éléments du quoi et du comment (Chekland, 1981).

La performance des entreprises publiques privatisées constitue l'objet de notre étude. En effet, depuis quelques années, les attributs particuliers qui caractérisent la privatisation sont utilisés pour expliquer les écarts de performance entre d'une part, les entreprises appartenant au secteur étatique, et d'autre part, celles appartenant au secteur privé. Compte tenu de la difficulté à évaluer la performance des entreprises publiques, nous avons fait le parti pris d'une recherche quantitative. À l'instar de toute recherche quantitative, notre approche suppose qu'il existe une vérité objective, mesurable, qu'il faut trouver. Cette vérité ne dépend ni des moyens d'investigation, ni du chercheur. Notre but est de quantifier, de mesurer, de comparer, d'explorer des situations complexes sujettes à variation et de rechercher des corrélations entre des causes et des effets.

Tableau 2 : Principales hypothèses de recherche

Principales hypothèses à vérifier	Indicateurs de performance	Outils de mesure des variables	Résultats prévisionnels	Indices d'appréciation
H ₁ . L'entreprise privatisée est plus rentable que l'entreprise publique parce que le propriétaire privé, pouvant facilement vendre ou échanger ses droits de propriété, se préoccupe davantage de préserver voire d'augmenter sa qualité ou la performance de son bien (Ehrlich, Gallais-Hammond & Lutter, 1990). Par ailleurs, la privatisation est un moyen de transformer l'entreprise publique en situation sous-optimale en une entreprise plus rentable (Boycko, M., Shleifer, A. & Vishny, R. W., 1996 ; Attiat, F. O. & Hartle, K., 1991)	Rentabilité	(ROS) Rendement sur ventes = Profits nets/ ventes	$ROS_{ap} > ROS_{av}$	+
		(ROA) Rendement sur actifs = Profits nets/ Actif total	$ROA_{ap} > ROA_{av}$	
		(ROE) Rendement sur capitaux propres = Profits nets/ avoirs des actionnaires	$ROE_{ap} > ROE_{av}$	
H ₂ . Une fois privatisées, les entreprises ont généralement tendance à augmenter leur degré d'efficacité. De même, l'entreprise étant désormais exposée au risque de faillite, sa gestion devrait être plus efficace. Ainsi, les nouveaux propriétaires privés sont plus stimulés par la maximisation du profit que les gouvernements ne le sont (Barberis, Boycko, Shleifer et Tsukanova, 1996). Les nouveaux managers sont en outre sélectionnés selon leur habileté à accroître l'efficacité de l'entreprise.	Efficacité	SALEFF (sales efficiency) = Ventes net / actif total net	$SALEFF_{ap} > SALEFF_{av}$	+
H ₃ . Si la privatisation s'accompagne d'une déréglementation ou d'une ouverture du marché (ce qui est généralement le cas), les entreprises nouvellement privatisées devront augmenter leurs dépenses d'investissement pour se développer et rester compétitives. La hausse des investissements devrait permettre de relancer la production à un niveau supérieur à celui observé quand l'entreprise était sous le contrôle de l'Etat (Plane, 1999 ; Perotti & Guney, 1998).	Investissement	CESA (dépenses d'investissement) = Capital/vente et CETA (dépenses d'investissement) = Capital/total des actifs	$CESA_{ap} > CESA_{av}$ $CETA_{ap} > CETA_{av}$	+
H ₅ . Le passage de la propriété publique à la propriété privée conduit à une diminution de la proportion des dettes dans la structure du capital pour plusieurs raisons. La principale raison est que les entreprises publiques ont un niveau de dette élevé parce qu'elles ne peuvent avoir recours aux prêts pour avoir du financement car elles ne peuvent pas vendre leurs actions aux investisseurs privés (Megginson, Nash, Randenborg, 1994).	Endettement	LEVERAGE 1 (endettement total) = Dette totale/actif total et LEVERAGE 2 (endettement à long terme) = Dette long terme/avoirs des actionnaires	$LEV1_{ap} < LEV1_{av}$ $LEV2_{ap} < LEV2_{av}$	-

La méthodologie retenue pour évaluer la performance des entreprises privatisées est similaire à celle utilisée dans des travaux similaires par Boubakri et Cosset (1998; 2000), Megginson, Nash et Van Randenborgh (1994), et D'Souza et Megginson (1999) et se basera essentiellement sur des mesures comptables. Cette approche actionnariale qui se base sur des données comptables évaluera la performance à la lumière de quatre indicateurs regroupés sous une batterie de ratios que sont les ratios de rentabilité les ratios d'efficacité, ceux représentant l'effort d'investissement et enfin, les ratios d'endettement.

6.1. Échantillon et collecte des données

Sur le plan méthodologique, l'étape de la collecte des données revêt une importance fondamentale quant à l'issue d'une recherche. En effet, c'est celle-ci qui commandera l'ensemble des variables sur lesquelles le chercheur fondera son étude (Baumard et al. 1999). Pour ce qui concerne notre recherche, nous avons préféré l'utilisation de données secondaires aux données primaires. En effet, « [...] l'utilisation de données secondaires (ou de seconde main) présente de réels avantages, car le chercheur peut se dispenser de recueillir lui-même les données sur le terrain, et disposera ainsi plus de temps pour procéder à leur analyse³ ». Afin d'identifier les entreprises privatisées, nous avons utilisé dans le cadre de cette recherche, des informations contenues des les bases de données de la Banque Mondiale (Africa Region Privatisation Database) et du Centre Français du Commerce Extérieur. Les données financières ex ante et ex post privatisation ont directement été obtenues de certaines entreprises, de la cellule des opérations de dénationalisation et du Ministère des finances et de l'économie, de même que des bases de données de certaines institutions financières comme la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International, la « International Finance Corporation ».

6.2. Test statistique et traitement des données

Tout chercheur dans le domaine des sciences sociales sait que les données brutes obtenues dans le cadre d'une recherche ne se présentent généralement jamais sous une forme telle qu'il soit possible d'en tirer des conclusions immédiates ou évidentes. Il est donc nécessaire que ces observations soient d'abord manipulées, analysées et traitées, et dans ce sens, l'utilisation d'un test statistique peut s'avérer d'un grand intérêt. Le test statistique est une série de règles par lesquelles une décision concernant une hypothèse peut être prise. La logique du choix de ce test statistique est la suivante : nous assumons que les hypothèses de notre recherche relatives à la privatisation sont vraies, et ensuite, nous regardons les conséquences de cette affirmation dans la distribution de l'échantillon dont

³ Baumard et al. (1999). « La collecte des données et la gestion de leurs sources », dans Thiétart, R. A. (1999). *Méthodes de Recherche en Management*, Paris: Dunod, p. 225

dépend la véracité de ces hypothèses. Si les données observées dans notre échantillon qui regroupe une dizaine d'entreprises béninoises privatisées ont une forte probabilité d'exactitude, nous déciderons qu'elles ne contredisent pas l'hypothèse. Par ailleurs, si la probabilité d'un ensemble de données observées est relativement faible quand l'hypothèse est vraie, nous dirons que les données tendent à contredire l'hypothèse.

Nous avons utilisé le test paramétrique *T de Student* dans le cadre de la présente recherche, pour les périodes *ex ante* et *post* privatisation, afin de mettre en exergue les éventuels changements qui ont prévalu dans la performance des entreprises publiques privatisées et de dire si ces changements sont significatifs. Le test *T de Student* est une méthode qui permet de décider si la différence observée entre les moyennes de deux échantillons est attribuable à une cause systématique ou si elle peut être considérée comme l'effet des fluctuations dues au hasard. L'analyse statistique et le traitement des données ont été réalisés grâce au logiciel d'analyse statistique SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*). Nous avons calculé les ratios pour chaque entreprise et chaque année, puis calculé la moyenne de chaque ratio pour toutes les entreprises durant les périodes d'analyse indiquées. Nous avons calculé pour chaque entreprise, la moyenne de chaque variable (rentabilité, efficacité, dépenses d'investissement et endettement) sur une période de 3 ans avant et 3 ans après la privatisation, l'année de privatisation étant considérée comme l'année 0. La moyenne de ces diverses variables est calculée et soumise au test *T de Student* pour comparaison d'échantillons appariés⁴.

7. Les résultats de la première analyse : statistiques descriptives

Comme leur nom l'indique, les statistiques descriptives visent à représenter des données dont on veut connaître les principales caractéristiques quantifiant leur variabilité. Dans le cadre de notre recherche, le tableau 3 présente la distribution des privatisations par année et par secteur. Les données indiquent qu'une douzaine (12) entreprises a été répertoriée sur une période de six (6) ans, soit de 1992 à 1998. La plus forte proportion des entreprises faisant partie de notre échantillon ont été privatisées entre 1995 et 1998 et représentent 66.6 % du total de la population. En outre, le marché de l'agroalimentaire et le secteur industriel représentent 58% du total des entreprises privatisées entre à la même époque.

⁴ Technique statistique jouissant d'une grande notoriété, le test-t de *Student* fait partie des tests paramétriques et détermine si une différence entre deux statistiques échantillonales est significative ou si elle est simplement due à une variation d'échantillonnage (on dira plus simplement due au hasard). En d'autres mots, on utilise le test-t de *Student* quand on veut savoir si la différence de moyennes entre deux groupes, pour une variable donnée, est significative ou pas. Le test de différence de moyennes peut se faire lorsqu'on est face à une variable dépendante de type proportionnelle (quantitative) et une variable indépendante de type nominale dichotomique (c'est-à-dire présentant seulement deux modalités ou catégories). Les tests paramétriques, quand leurs conditions sont remplies, sont plus puissants que les tests non paramétriques.

Tableau 3: Distribution des privatisations par année et par industrie

Par année			Par industrie		
Année	N	Pourcentage	Secteur	N	Pourcentage
1992	1	8.3%	Agricole	2	16.6%
1993	2	16.6%	Manufacturier	3	25%
1994	1	8.3%	Industriel	4	33.3%
1995	2	16.6%	Agroalimentaire	3	25%
1996	2	16.6%			
1997	2	16.6%			
1998	2	16.6%			
Total	12	100%	Total	12	100%

8. L'impact de la privatisation sur la rentabilité des entreprises

L'immortalité et la « vie tranquille » des entreprises publiques ont été évoquées quelques années plus tôt par Leibeinsten (1966, 1978) pour expliquer leur mauvaise performance. Ces arguments ont été repris par les partisans de l'école classique qui allèguent que la privatisation devrait amener des changements dans les objectifs que poursuivent les entreprises publiques en les plaçant dans un environnement concurrentiel. Dans le modèle de l'analyse économique, l'absence de pression externe avait été évoquée comme le facteur explicatif de l'inefficience des entreprises publiques. En outre, leur situation de quasi-monopole ne les inciterait pas à une recherche de la rentabilité. Contrairement aux administrateurs publics, les gestionnaires de la firme privée sont sélectionnés selon leurs habiletés à accroître la rentabilité de l'entreprise et ils sont stimulés par la maximisation du profit des actionnaires.

En outre, l'entreprise publique jadis en difficulté et en situation sous optimale (avec un seuil de rentabilité relativement faible, voire nulle) se verrait ainsi une fois privatisée, exposée au risque de faillite et contrainte de performer. De façon concrète, une entreprise rentable n'est rien d'autre qu'une entreprise qui crée plus de richesses nouvelles qu'elle n'en dépense, et cela, en quantité suffisante par rapport à la quantité de capital qu'elle immobilise. On peut plus précisément pour ce qui concerne l'entreprise définir la rentabilité comme l'aptitude de cette dernière à dégager des résultats en rapport avec les moyens mis à sa disposition.

La rentabilité des entreprises privatisées dans le cadre de cette recherche a été examinée en fonction de trois indicateurs de performance : le retour sur les ventes (ROS), le retour sur l'actif (ROA) et le retour sur les capitaux propres (ROE). Les résultats de notre analyse nous indiquent que de façon globale, les douze (12) entreprises faisant partie de notre échantillon n'ont pu améliorer leur performance en terme de rentabilité, la moyenne des divers ratios (ROS, ROA) étant demeurée négative, même après la privatisation. En effet, sur l'échantillon total, seulement 38.26% et 41.08% des entreprises sont parvenues à améliorer leur performance, respectivement en termes de rendement sur les ventes (ROS) et de rendement sur les actifs (ROA). Dans la même optique, moins de la moitié des douze entreprises, soit 45.12% sont parvenues à améliorer leur rentabilité en termes de rendement sur les capitaux propres (ROE). Les résultats issus du test statistique T de *Student* (grâce notamment au test de significativité) indiquent que l'augmentation de la performance des diverses entreprises privatisées en termes de rentabilité n'est pas significative.

9. L'impact de la privatisation sur l'efficacité de l'entreprise

Tout comme pour ce qui a trait à sa rentabilité, on s'attend également à ce que l'entreprise publique, une fois privatisée, augmente ou améliore son efficacité (Levich et Huang, 1998; Megginson et Boutchkova, 1999). Selon diverses études, les principaux facteurs à l'origine de l'inefficacité des entreprises publiques tiennent à la multiplicité de leurs objectifs et à l'incohérence de ceux-ci avec une utilisation optimale tant des ressources humaine, physique que matérielle de l'organisation. En outre, l'absence ou l'inexistence d'une définition claire des objectifs des entreprises publiques, qui puisse être traduite dans des buts quantifiables et contrôlables, l'absence d'une réelle volonté d'accorder une autonomie suffisante aux gestionnaires pour réaliser les objectifs et être imputables des résultats (accountability) sont autant de facteurs qui contribueraient à renforcer l'inefficacité des organisations publiques.

Dans la mesure où le problème des entreprises publiques est dû à l'inefficacité de la gestion et au manque d'autonomie, la réforme de ces dernières doit se concentrer sur les moyens d'atteindre de plus hauts niveaux d'efficacité, une autonomie de gestion dans le processus de fonctionnement avec un but de réalisation de substantielles réductions de coûts. Elle devrait également chercher les moyens de créer un environnement concurrentiel et une réforme des prix qui amélioreraient la motivation des gestionnaires et l'efficacité des entreprises publiques. La privatisation pourrait être de l'avis de ses partisans, une solution à ce problème. En cédant les entreprises publiques au secteur privé, les entreprises privatisées chercheront plutôt à améliorer leur efficacité économique et opérationnelle afin d'atteindre un seuil appréciable d'efficacité et de pouvoir ainsi supporter les charges dues au retrait des subventions directes de l'État.

Dans le cadre de notre recherche, l'indicateur d'efficacité est mesuré par le

rapport entre la vente totale et de l'actif total net (SALEFF). Les résultats obtenus indiquent une augmentation de 0.018% en moyenne de la vente par actif net des entreprises dans leur période post-privatisation. L'amélioration de ce ratio durant cette période est à peine observée dans 32.74% des 12 entreprises de notre échantillon. Là encore, il faut préciser que le rapport des ventes sur les actifs totaux n'est pas significatif tel que démontré par le test de significativité. Par conséquent, les différences entre les valeurs *ex ante* (avant privatisation) et *post* privatisation ne sont pas assez importantes et révèlent une fois encore, que les effets de la privatisation sur l'efficacité des entreprises privatisées de notre échantillon sont très faibles.

10. L'impact de la privatisation sur les dépenses en investissement

L'investissement est sans contredit l'un des éléments clés de la croissance économique d'une entreprise. En tant qu'acquisition de biens de productions, l'investissement, qu'il soit matériel (terrains, constructions, machines, outillage et autres), financier (prises de participation, achats de titres, etc.) ou immatériel (brevets, licences, marques, fonds de commerce) est un flux qui alimente le stock de capital et augmente le potentiel de productivité d'une entreprise. La privatisation a toujours été perçue comme une façon d'attirer les investissements directs étrangers (IDE), parce que les nouvelles entreprises privatisées pourront plus facilement accéder à des sources de financement privées (Megginson, Nash et Randenborg, 1994). En outre, afin de rester prospères, concurrentes et compétitives, les entreprises privatisées devront augmenter leurs dépenses d'investissement, à un niveau somme toute supérieur à celui observé au moment où les entreprises étaient sous le giron étatique. L'accroissement des dépenses en investissement des nouvelles entreprises privatisées a été dans le cadre de cette recherche mesuré par deux ratios : le CESA (qui est le rapport des dépenses d'investissement sur les ventes totales) et le CETA (qui est le pourcentage des dépenses totales d'investissement par rapport à l'actif total). Durant la période post-privatisation, 38.22% des 12 entreprises de notre échantillon sont parvenues à augmenter leurs dépenses d'investissement par rapport aux ventes (CESA) alors que 43.37% ont réalisé des dépenses d'investissements importants par rapport à leur actif total. Une fois encore, les résultats obtenus suggèrent que la privatisation n'a pas réussi à stimuler les dépenses d'investissement des entreprises afin de permettre à celles-ci d'accroître leur performance.

11. L'impact de la privatisation sur le niveau d'endettement des entreprises

L'un des objectifs de la privatisation des entreprises publiques est la réduction du déficit budgétaire (réduction de l'endettement des entreprises publiques et par conséquent, de l'État) et la dotation en capital des entreprises privatisées. En réalité, toutes les entreprises, qu'elles soient publiques ou privées sont normalement endettées, mais elles le sont de manière plus ou moins supportables en fonction de leurs activités. Le niveau d'endettement trop élevé

des entreprises d'État a été l'un des arguments évoqués pour justifier leur privatisation. En fait, l'endettement des entreprises publiques est un véritable problème, car la plupart se sont avérées être des bombes à retardement maintenues artificiellement par la puissance publique. Le ratio d'endettement mesure la part que représentent toutes les dettes d'une entreprise par rapport au total de ses actifs (ou au total de ses ressources puisque l'actif du bilan est égal au passif). En fait, ce ratio permet de prendre la mesure réelle de l'endettement et de déterminer s'il est supportable ou non. Plus ce ratio est élevé, plus l'entreprise est endettée et risque d'éprouver des problèmes de fonctionnement ou de faire faillite.

Le passage de la propriété publique à la propriété privée est supposé conduire à une réduction de la proportion des dettes dans la structure du capital des nouvelles entreprises privatisées. Cela s'explique notamment par le fait que les entreprises privées peuvent contrairement aux entreprises publiques, réduire leurs dettes en accédant à des sources privées de financement. En outre, l'environnement concurrentiel dans lequel elles évoluent les pousse à s'autofinancer, puisqu'elles ne bénéficient plus théoriquement du soutien de l'État. Par conséquent, l'on s'attend à ce que le niveau d'endettement de l'entreprise privatisée soit plus bas après son passage au secteur privé (Megginson, Nash et Randenborg, 1994).

Les résultats de notre analyse indiquent que de façon générale, les nouvelles entreprises privatisées sont parvenues à atteindre nos prévisions, c'est-à-dire à réduire leur niveau d'endettement. Cependant, sur les 12 entreprises de notre échantillon, 42.21% et 47.39% sont parvenues à réduire respectivement leurs dettes totales et leurs dettes à long terme. L'analyse globale des résultats de notre recherche indique que même si les 12 entreprises de notre échantillon ont connu des accroissements de la performance post privatisation, tant en ce qui a trait à leur rentabilité, leur efficacité, qu'à leurs dépenses d'investissement et à leur niveau d'endettement, ces résultats que nous présentons au tableau 4 dans l'ensemble ne sont pas significatifs, ce qui pourrait laisser penser que la privatisation en Afrique est une lumière qui jette quelque part des ombres.

Tableau 4 : Récapitulatif des résultats issus de l'analyse des données provenant des 12 entreprises privatisées*

Variables	Moyenne Avant (Médiane)	Moyenne après (Médiane)	N	% d'entreprises respectant la prévision	Test-t de significativité bilatérale
Rentabilité					
ROS	0.111 (0.0932)	0.123 (0.1210)	12	38.26%	0.203
ROA	0.0307 (0.0251)	0.0528 (0.0302)	12	41.08%	0.105
ROE	0.1227 (0.1194)	0.1319 (0.1283)	12	45.12%	0.165
Efficacité					
SALEFF	0.3021 (0.3103)	0.3312 (0.3491)	12	32.74%	0.562
Dépenses en investissement					
CESA	0.0452 (0.0405)	0.0588 (0.0492)	12	38.22%	0.132
CETA	0.0229 (0.0306)	0.0403 (0.0392)	12	43.37%	0.242
Endettement					
LEV1	1.2842 (1.3219)	1.3021 (1.2032)	12	42.21%	0.291
LEV2	1.3421 (1.3219)	1.1047 (1.2307)	12	47.39%	0.248

* Ce tableau présente les résultats en matière de performance des entreprises privatisées. Pour chaque mesure de performance, il donne la moyenne et la médiane des trois années précédant la privatisation et des trois années qui la suivent. En outre, il met en évidence le nombre d'observations et les changements qui ont prévalu dans les moyennes et les médianes. Enfin, il présente les valeurs de statistiques *T de Student* pour les différences dans les moyennes, la proportion des entreprises qui ont respecté les prévisions tel qu'anticipées et le test de significativité bilatérale des moyennes.

Légende :

ROS (Return on Sales) = rendement sur les ventes

ROA (Return on Assets) = rendement sur capitaux propres

SALEFF (Sales Efficiency) = efficacité

CESA (Capital Expenditures divided by Sales) = dépenses d'investissement

CETA (Capital Expenditures divided by Total Assets) = dépenses d'investissement

LEV1 (Leverage 1) = endettement Total

LEV2 (Leverage 2) = endettement à long terme

12. Limites de la recherche

Les approches utilisées pour évaluer la performance des entreprises privatisées sont multiples et cette diversité explique habituellement les diverses discordances entre les résultats des études sur la question. Il importe à cet égard de préciser que le parti pris que nous avons fait de recourir à des mesures comptables et à l'approche actionnariale comporte des limites et les indicateurs retenus ne sont pas non plus exempts de critique, ne serait-ce qu'en raison des nombreux biais qui peuvent se situer dans la fiabilité des informations comptables obtenues.

L'analyse des performances des entreprises avant et après privatisation est une opération complexe et délicate, pour deux raisons : la première est que la notion même de performance n'est pas clairement définie par la théorie économique et que sa mesure reste sujette à diverses démarches et à des vives polémiques. La seconde raison tient au fait que l'entreprise privatisée a un passé d'entreprise publique, ce qui rend réducteurs certains instruments d'appréciation des performances *ex ante* et *ex post*. Par ailleurs, la problématique de la fiabilité des données recueillies peut contrevenir à la rigueur des résultats de notre analyse. Il est donc important à ce stade-ci, d'examiner ces résultats avec une certaine prudence. En outre, les relations bidirectionnelles entre la privatisation et son impact sur la performance des entreprises pour être judicieusement vérifiées, supposent une étude longitudinale et transversale sur un échantillon plus grand, et sur une durée plus longue afin de ne pas perdre de vue les effets temporels éventuels des privatisations. De même, une modélisation empirique quantitative du lien entre privatisation et performance nous aurait sans doute permis de conférer à nos résultats, une plus grande robustesse. Par ailleurs, nous convenons que le charme de la quantification ne doit pas faire perdre de vue la nécessité de recourir à des investigations complémentaires de nature qualitatives afin de mieux cerner en quoi la privatisation a une incidence sur la performance organisationnelle, dans une perspective de gouvernance par exemple.

Notre analyse a consisté en l'utilisation des états financiers des entreprises privatisées pour évaluer leur performance et leur situation financière. L'utilité d'un ratio financier est de produire une mesure qui fait abstraction de la taille de l'entreprise, et qui peut être utilisé pour effectuer des comparaisons entre l'année courante et les années précédentes, et entre l'entreprise et certains concurrents. Mais il faut faire attention à l'illusion que les ratios produisent des mesures précises. On ne doit pas oublier que les ratios sont fondés sur les états financiers, qui eux-mêmes sont fondés en bonne partie sur le jugement. En effet lorsqu'on se sert de données passées pour évaluer le futur, on ne doit pas oublier que les données passées ne reflètent pas les plans et stratégies futurs de l'entreprise. En outre, l'analyse par ratios utilise les valeurs des immobilisations basées sur le coût historique et non pas la juste valeur marchande des immobilisations. Aussi,

il aurait par exemple fallu vérifier si les pratiques comptables des diverses entreprises concernées sont adéquates, et comparer leurs ratios avec ceux des concurrents ou avec les ratios de la moyenne du secteur d'activité avant de porter un jugement définitif. Enfin, notre étude occulte le contexte général des privatisations car en tant qu'opération économique et politique, elles supposent un environnement qui leur soit favorable.

On ne doit cependant pas s'exagérer ces limites. Les traits dominants et les résultats de notre recherche impliquent clairement certaines déductions, qui, nonobstant les biais méthodologiques, sont trop fortes pour être négligées, en raison même de leur cohérence. Par conséquent, nos conclusions (mais non l'argumentation et la démarche) ne diffèrent pas de celles auxquelles sont parvenus bien avant nous, des recherches similaires sur l'impact des privatisations en Afrique de façon générale (Chitou, 1992; Campbell et Bhatia, 1998; Makalou, 1999; Nellis, 2003; OCDE, 2004).

13. Conclusion

En tant que volet clé des réformes imposées dans le cadre des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) par les institutions financières internationales de Bretton Woods (Banque Mondiale et Fonds Monétaire International), il est utile de rappeler que la privatisation des entreprises publiques au Bénin repose sur l'idée selon laquelle une structure étatique trop étendue dénature le développement et que les entreprises publiques ont lamentablement échoué dans leur effort à générer des profits qui puissent être réinvestis dans la collectivité. Ces entreprises ont de surcroît créé un déficit budgétaire insoutenable pour le secteur public. La privatisation devrait donc permettre de rentabiliser les entreprises d'État en les exposant aux lois et à la discipline du marché. Dès lors, l'accent est désormais mis sur les effets bénéfiques de la privatisation à travers la vente des biens de l'État à des investisseurs privés et étrangers. Moins d'État, et mieux d'État, prédisaient certains !

Et pourtant, « tout physicien et même tout écolier du primaire sait qu'un mobile qui se meut, trouve en lui-même, par les frottements qu'il engendre, les propres limites de son mouvement », et le phénomène de la privatisation des entreprises publiques en Afrique Occidentale de façon générale et au Bénin de manière spécifique semble ne pas échapper aujourd'hui à cette logique. En effet, au terme de cette recherche, il apparaît à première vue, assez clairement que les privatisations au Bénin ne donnent (du moins pour l'instant) que des résultats très limités et mitigés, notamment au plan micro-économique. L'examen sommaire des principaux indicateurs révèle que les firmes privatisées n'ont pas véritablement connu une amélioration de la performance, que ce soit en termes de rentabilité, d'efficacité, de niveau d'investissement ou d'endettement. En considérant les objectifs poursuivis par les gouvernements et eu égard aux résultats générés par les privatisations béninoises, il est aisé de constater

l'existence d'un grand écart entre les réalisations et les buts. Ce constat est similaire à celui posé par l'OCDE dans un rapport intitulé *Privatisation en Afrique subsaharienne : Un état des lieux*. Il y est écrit : « dans l'ensemble, la médiocrité des résultats obtenus par rapport à l'objectif tient aux difficultés de planification et d'exécution du programme de privatisation. En premier lieu, il faut du temps pour définir un cadre réglementaire approprié, garant d'une transition en douceur. Dans bien des cas, le programme pâtit également de l'incompétence des agences de privatisation ».

Même si ces résultats à eux seuls ne nous paraissent pas suffisants pour rejeter du revers de la main les programmes de privatisations entrepris au Bénin, ils semblent néanmoins relativiser l'universalité présumée de certaines de ces vertus traditionnelles. En fait, la privatisation dans le contexte béninois semble loin d'être l'outil efficace de la réforme des entreprises publiques, capable de parer à la déconfiture du secteur public et de briser les inerties managériales qui le caractérisent. Comme le dit si bien cet adage africain, « lorsque la viande n'est pas tendre, le couteau peu parfois très mal couper » et ceci est d'autant plus vrai que les privatisations, comme nombre d'approches ou d'alternatives, ne constituent pas une panacée. Les facteurs de réussite ou d'échecs des entreprises privatisées au Bénin sont sans doute nombreux et divers. Elles peuvent néanmoins être groupées en deux grandes catégories : les causes externes et les causes internes. Les causes externes sont celles liées à l'environnement économique et institutionnel des privatisations, aux contraintes plus générales liées à l'accès par les entreprises au capital humain et enfin, celles liées au cadre réglementaire et de gouvernance de l'État béninois. Quant aux causes internes aux entreprises, elles font référence aux caractéristiques organisationnelles et de gouvernance qui pourraient avoir un impact sur la performance ou l'inefficience des entreprises privatisées.

Par ailleurs, le contexte dans lequel se sont déroulées les privatisations au Bénin est révélateur à plus d'un titre, des diverses difficultés qu'éprouvent les opérations de privatisations dans ce pays. En effet, l'ampleur et l'urgence des difficultés économiques que vivait le Bénin dans les décennies 80 l'ont contraint à n'adopter qu'une vision obtuse et souvent surréaliste des aspects économique financiers des programmes de privatisation. Il faut également préciser que l'insuffisance ses structures socio-économiques accroissent le sentiment d'incertitude des investisseurs transnationaux.

Les méthodes de privatisation choisies ont également un impact sur la performance des firmes privatisées dans la mesure où, en dehors des entreprises qui ont été simplement liquidées, le capital social de l'immense majorité des sociétés d'État n'a pas été privatisé à 100%. Cette situation conduit l'État à détenir une propriété résiduelle au sein des privatisables à titre d'actionnaire minoritaire ou majoritaire, ce qui lui confère parfois un droit de veto. Une telle situation ne laisse évidemment pas la marge de manœuvre nécessaire à

l'opérateur privé pour entreprendre les réformes nécessaires et la nouvelle entité privée se retrouve avec des objectifs non de maximisation de son utilité économique, mais des objectifs politiques (à travers l'imposition de décisions stratégiques comme la sauvegarde de l'emploi ou le maintien des salaires). L'entreprise privatisée devient alors inefficace tant en termes productifs (absence de minimisation des coûts de production) qu'en termes allocatifs (absence d'alignement des prix sur les coûts marginaux). L'imposition d'obligations corporatives et managériales aux acquéreurs des firmes privatisables et les pratiques douteuses qui caractérisent les transactions de privatisation (liens étroits de dépendance entre les futurs acquéreurs et les pouvoirs publics) expliquent sans doute pourquoi certaines entreprises continuent à avoir de la difficulté à retrouver leur chemin de Damas.

Il est aujourd'hui indéniable que les privatisations en Afrique n'ont pas encore atteint leur plénitude en termes d'efficacité tant les résultats obtenus sont médiocres et nettement en dessous des objectifs que cette politique économique était supposée atteindre. D'ailleurs, les conclusions des rares travaux entrepris sur l'impact des privatisations en Afrique Occidentale laissent perplexe, tant celles-ci ont été mal emmanchées. À ces résultats peu encourageants tant sur le plan de l'exécution que de la transparence, il faut ajouter des manoeuvres dilatoires éminemment politiques et des démarches systématiques de liquidation de certains privatisables qui n'ont jamais véritablement subies une évaluation appropriée. Les privatisations au Bénin apparaissent ni plus ni moins, comme une forme de simplification du compliqué qui aggrave la complexité des maux qui minent l'économie béninoise. En effet, l'ère où l'on liait systématiquement l'efficacité économique à la structure du capital semble révolue car la concurrence et l'efficacité économique dépendent à la fois de degré d'avancement de l'assainissement des cadres institutionnel, politique, législatif et économique dans lesquels doit évoluer le secteur privé. Ces diverses adaptations constituent une dimension essentielle du processus de rénovation et de modernisation des économies en développement.

Références

- Banque Mondiale (1989). *L'Afrique sub-saharienne : de la crise à la croissance durable*, Washington DC.
- Barberis, Nicholas, Boycko, Maxim, Shleifer, Andrei et Tsukanova, Natalia (1996). "How does privatization work? Evidence from the Russian shops". *Journal of Political Economy*, 104: 764-790.
- Baumard, Philippe, Donada, Carole, Ibert, Jérôme et Xuereb, Jean-Marc (1999). "La collecte des données et la gestion de leurs sources". In Thiétart, Raymond Alain. (1999). *Méthodes de Recherche en Management*. Paris : Dunod, p. 224.
- Berthélemy, Jean-Claude, Kauffmann, Celine, Valfort, Marie-Anne, et Wegner, Lucia (2004). *Privatisation en Afrique subsaharienne : Un état des lieux*. OECD, Paris, 168 pages.

- Bishop et al. (1994). *Privatisation and Economic Performance*. New York: Oxford University Press, pp. 1-14.
- Bizaguet, Armand (1988). *Le Secteur Public et les Privatisations*. Presses Universitaires de France, Paris, p. 67.
- Boardman, Anthony E., Laurin, Claude et Vining, Aidan. (2000). "Privatization in Canada: Operating, Financial and Stock Price Performance With International Comparisons". Working Paper. University of British Columbia, Vancouver.
- Boardman, Anthony. E., et Vining, Aidan (1989). "Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-Owned Enterprises". *Journal of Law and Economics*. 32: 1-33.
- Borcherding, Thomas E., Pommerehne, Werner et Schneider, Friedrich (1982). "Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from 5 Countries". *Journal of Economics*, 89 (Supplement 2), pp. 127-156.
- Boubakri, Narjess et Cosset, Jean-Claude (1998). "La Privatisation Tient-elle ses Promesses? Le cas des pays en développement". *L'Actualité économique. Revue d'analyse économique*, vol.74, no 3.
- Boubakri, Narjess et Cosset, Jean-Claude (2000). "The Aftermarket Performance of Privatization Offerings in Developing Countries". Montréal, Working Paper, École des Hautes Études Commerciales (HEC).
- Boycko, Maxim, Shleifer, Andrei et Vishny, Robert (1996). "A Theory of Privatisation". *The Economic Journal*, 106 (435), pp. 309-320.
- Campbell-White, Oliver et Bhatia, Anita (1998). *Privatisation in Africa*. IBRD, Washington D.C.
- Chavane, Bruno (1988). "Bilan et Perspectives des Privatisations en Afrique Francophone". Genève : *Programme interdépartemental sur la privatisation, la restructuration et la démocratie économique*. Bureau International du Travail (BIT).
- Chekland, Peter (1981). *Systems thinking, systems practice*. John Wiley, Chichester.
- Chitou, Ibrahim (1991). *La privatisation des entreprises du secteur moderne en Afrique*. Paris : Thèse de doctorat (nouveau régime), Université de Paris 1, Panthéon, Sorbonne, 431 p.
- Coase, Ronald (1937). *The Nature of The Firm*. *Économica*.
- Contamin, Bernard et Fauré, Yves (1990). *La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire : l'histoire d'un ajustement interne*. Paris : Karthala-Orstom, 369 p.
- Cuervo, Alvaro et Villalonga, Belen (2000). "Explaining the Variance in the Performance Effects of Privatization". *Academy of Management Review*. 25 (3): 581-590.
- D'Souza, Juliet et Megginson, William L. (1999). "The Financial and operating performance of privatized firms during the 1990s". *Journal of Finance*, no 48.
- Davies, Michael (1971). "Privatisation des entreprises publiques : études de cas en Australie". *Revue Française de Gestion*, no 18, pp. 32-56.
- Dewenter, Kathryn L. et Malatesta, Paul H. (1997). "Public offerings of State-owned and Privately-Owned Enterprises: an International Comparison". *Journal of Finance*, Volume 52, Issue 4, 1659-1679.

- Ehrlich, Isaac, Gallais-Hamonnd, Georges et Lutter, Randall (1990). *Performances comparées des Entreprises Publiques et Privées: l'Exemple des Grandes Compagnies Aériennes*. IOF.
- Feigenbaum, Harvey et Henig, Jeffrey (1994). "The Political Underpinnings of Privatization: A Typology". *World Politics*, 46 (2): 185-208.
- Goodman, John et Loveman, Gary (1991). "Does Privatization Serve the Public Interest?". *Harvard Business Review*, 69 (6): 26-35, November-December.
- Haskel, Jonathan et Szymanski, Stefan. (1993). "Privatization, liberalization, wages, and employment: Theory and evidence from the U.K. ". *Economica*, 60, pp 161-182.
- Hernandez, Emile-Michel (1997). *Le management des entreprises africaines: essai de management du développement*. Paris : L'Harmattan, 295 pages.
- Kay, John A. et Thompson, David J. (1986). "Privatisation: A Policy in Search of a Rationale". *Economic Journal*, no 96, pp. 18-32.
- Leibenstein, Harvey (1966). *Economic Theory and Organizational Analysis*. New York: Harper.
- Leibenstein, Harvey (1978). "On The Basic Proposition of X-Efficiency Theory". *American Economic Review*, May, 68 (2), pp. 328-332.
- Leibenstein, Harvey (1966). *Economic theory and organizational analysis*. New York, Harper.
- Leroy, Jones P., Jammal, Yahya. et Gokgur, Nilgum (1998). "Impact of Privatization in Côte d'Ivoire". Draft Final Report, Boston Institute for Developing Economies.
- Levich, Richard et Huang, Qi (2003). "Underpricing of new equity offerings by privatized firms: an international test". *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, Vol. 6, pp. 1-30.
- Makalou, Oumar (1999). *Privatisation in Africa: A Critical Analysis*. Washington, D.C., World Bank.
- Meggison, William et Boutchkova, Maria K. (1999). *The Impact of Privatization on Capital Market Development and Individual Share Ownership*. Working Paper, University of Oklahoma.
- Meggison, William L., Nash, Robert et Van Randenborgh, Mathias (1994). "The financial and operating performance of newly privatized firms: An International Empirical analysis". *Journal of Finance*, no 49, pp. 403-452.
- Nakoulma, Désiré (2000). *Privatisations et performances des entreprises : le cas du Burkina Faso*. Toulouse : Thèse de doctorat (nouveau régime), Université de Toulouse 1.
- Nellis, John (1994). "Is Privatization Necessary?". *Public Policy for the Private Sector Note 17*. Washington, D.C.
- Newberry, David M. et Pollitt, Michael G. (1997). "The restructuring and privatisation of the U.K. electricity industry: Was it worth it?". *Public Policy for the Private Sector*, 11, 4-10.
- Niskanen, William. (1971). *Structural reform of the Federal budget process*. Washington, *American Enterprise Institute for Public Policy Research*.
- OCDE (2004). *Privatisation en Afrique subsaharienne : Un état des lieux*. Paris : Centre

- de développement de l'Organisation de Coopération et de développement économiques, 164 pages.
- Perotti, Enrico C. et Guney, E. (1993). "The structure of privatization plans". *Financial Management*. pp. 84-98.
- Petrovic, Bill et Jaffee, Bruce (1977). "The Use of Contracts and Alternative Financing Methods in the Collection of Household Refuse in Urban Areas". *Public Productivity Review*, Summer/Fall.
- Plane, Patrick (1999). "Privatization, Technical Efficiency and Welfare Consequences: the case of the Côte d'Ivoire Electricity Company". *World Development*. vol. 27, no2, pp.343-360.
- Sanni Yaya, Hachimi (2003). "La privatisation des entreprises publiques en Afrique au Sud du Sahara: remède magique de politique économique ou fétichisme néolibéral moderne ? Dilemmes, perspectives et efficacité d'une politique économique qui peine à retrouver son chemin de Damas". Québec : Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, Vice-décanat Recherche et partenariats, document de travail no 2003-40, ISBN – 2-89524-190-2, 39 pages.
- Shirley, Mary (1998). "Why Performance Contracts for State-Owned Enterprises Haven't Worked". *Public Policy for the Private Sector Note 150*. Washington D.C., World Bank.
- Shleifer, Andrei et Vishny, Robert (1994). "Politicians and firms". *Quarterly Journal of Economics*, 109, pp. 995-1025.
- Tittenbrun, Jacek (1996). *Private versus Public Enterprise. In Search of the Economic Rationale for Privatization*. London, Janus Publishing Company, p. 59.
- Villalonga, Belen (2000). "Privatisation and Efficiency: Differentiating Ownership Effects from Political, Organizational, and Dynamic Effects". *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 42, p. 43-74.
- Williamson, Oliver (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York, Free Press; London, Collier Macmillan.