

EVALUATION EX- ANTE DES ENTREPRISES PUBLIQUES AVANT PRIVATISATION

CYRIAQUE NZIRORERA

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social
(CURDES), B.P.1049 Bujumbura, Burundi

Résumé

Cet article utilise la méthodologie d'une frontière de production stochastique pour évaluer le degré d'inefficacité productive des entreprises publiques burundaises avant qu'elles ne soient privatisées.

Les résultats obtenus révèlent que la baisse de l'output de ces entreprises publiques s'élève en moyenne à 46 %. Après avoir déterminé les facteurs explicatifs de cette inefficacité, l'étude souligne qu'un tel résultat indique moins la précision que l'ordre de grandeur et/ le sens vers lequel varie l'inefficacité productive des entreprises publiques au Burundi.

Mots-clé : Entreprises publiques, privatisation, efficacité productive, Burundi.

1. Introduction

Nombre d'économistes suggèrent que les entreprises publiques demeurent inefficaces, et préconisent par conséquent la privatisation de celles-ci pour remédier à leur inefficacité (Martimort & Rochet, 1999, p. 45). Toutefois, on note une quasi-absence des évaluations *ex-ante* de l'efficacité (inefficacité) des entreprises publiques avant leur privatisation, essentiellement au Burundi. Ce déficit d'analyse *ex-ante* peut s'expliquer notamment par la volonté des autorités en charge du programme de privatisation « d'aller vite » et de ne pas engager un débat sur leur choix qui peut paraître idéologique au sens où, dans une perspective libérale, la privatisation est présentée comme une politique nécessairement bonne.

Le Burundi a commencé l'opération de mise en œuvre effective de la politique de privatisation depuis août 1992. Dans un tel contexte, une des questions que l'on se pose est la suivante : les entreprises publiques burundaises étaient-elles inefficaces à la veille de leur privatisation? L'objectif du présent article sera de répondre à cette interrogation. En particulier, leur évaluation *ex-ante* apportera des éléments de preuve de leur inefficacité avant privatisation.

2. Méthode de l'évaluation *ex-ante* de l'efficacité (inefficacité) des entreprises publiques

Une des méthodes d'évaluation des performances des entreprises publiques, la plus largement utilisée, est celle qui consiste à calculer leur efficacité (inefficacité) microéconomique.

2.1. Notion et mesure de l'efficacité

Le concept d'efficacité rend compte du comportement organisationnel d'une entreprise au sujet de la réalisation de quelques-uns des objectifs qui lui sont assignés. La vérité est que certaines entreprises sont organisées de façon plus efficace que d'autres. Elles tirent ainsi un meilleur parti des facteurs de production qu'elles mettent en œuvre.

Cette efficacité organisationnelle - aussi appelée efficacité -x (1) -, rend compte de la situation de fonctionnement réel d'une entreprise mieux que ne le ferait l'approche par la rentabilité financière.

En effet, la rentabilité financière peut s'améliorer uniquement grâce aux phénomènes monétaires (hausse des prix) même si la production reste inchangée. A titre d'exemple, l'accroissement simultané du prix de vente de 8 % et du coût de 4 % entraîne une augmentation de la rentabilité de 4 % même si la production réalisée reste la même. Aussi, l'approche par l'efficacité productive (2) corrige-t-elle ce travers.

La définition de l'efficacité productive (3) est fort simple. En effet, soit la fonction de production qui relie, en termes physiques, le volume de production aux facteurs de production (essentiellement le travail et le capital) :

$$Y = Y(K, L) \quad (1)$$

Avec :

Y : l'*Output* ou le niveau de la production ;

K : le facteur de production « le capital » ;

L : le facteur de production « le travail ».

De manière générale, et sous forme explicite, cette fonction de production s'écrit:

$$Y \leq Y(K_y, L_y) \quad (4) \quad (2)$$

On parlera d'efficacité technique si l'expression (2) est vérifiée avec égalité, c'est-à-dire si

$$Y = Y(K_y, L_y). \quad (3)$$

Il est devenu classique de mesurer la performance des entreprises par rapport à l'objectif d'efficacité technique: il s'agit de se rendre compte si ces entreprises utilisent leurs *inputs* en respectant le comportement de minimisation des coûts.

Etant donné les quantités d'*inputs* disponibles et utilisées (5), il faut produire le plus d'*output* possible ou, ce qui revient au même en termes du comportement d'optimisation, étant donné l'*output* maximum à atteindre, il faut le réaliser en minimisant le coût total. Il peut arriver qu'une entreprise ne parvienne pas à réaliser cet objectif soit pour des raisons indépendantes de sa bonne volonté pour des raisons exogènes (guerre, mauvaises performances macroéconomiques, etc.) ou pour des raisons endogènes, c'est-à-dire qu'elle pourrait éviter.

L'on cherche donc à mesurer l'inefficacité technique due aux facteurs internes à la firme (absence d'effort du dirigeant et des salariés de l'entreprise, manque d'incitations, absentéisme injustifié, mauvais traitement des employés, absence de motivations, etc.). La mesure de l'inefficacité cherche à évaluer la distance (éventuelle) qui sépare l'activité observée de l'entreprise de son ensemble de production.

2.2. Méthode algébrique de mesure de l'efficacité

En nous intéressant à la question consacrée à l'évaluation de l'efficacité productive des entreprises, nous voulons savoir si réellement les entreprises publiques sont inefficaces. Dans l'affirmative, nous serons fixés quant à l'origine de leurs difficultés. Entre autres, cela signifierait qu'elles gaspillent leurs facteurs de production.

Dans cette perspective, nous aurons recours à une mesure paramétrique (Aigner et Chu, 1968; Aigner *et al.* 1977) qui utilise les techniques économétriques. C'est une évaluation par la méthode des frontières. Il s'agit d'estimer une fonction de production préalablement spécifiée en vue de déterminer une frontière de production. Celle-ci indique la production maximale réalisable compte tenu de la quantité d'inputs utilisée et étudie pourquoi certaines firmes sont x-inefficaces, c'est-à-dire éloignées de leurs frontières de production. C'est ce que tentent d'expliquer nombre d'économistes tels que Button et Weyman (1992), Frantz (1992), Delhausse, Perelmans, et Thery (1992), Croissant (1993), Chauveau et Couppey (1999), etc. qui s'inspirent des travaux de Leibenstein (1966) sur la question.

2.3. Spécification du modèle d'analyse

En nous limitant à une modélisation faisant intervenir comme seuls facteurs de production le capital et le travail, nous représentons les possibilités de production des firmes sous la forme d'une fonction initiée par James Cobb et Paul Douglas. Il s'agit d'une fonction de

production homogène appelée "Cobb- Douglas" dont la forme générale est la suivante:

$$Y_{it} = AK_{it}^{\alpha_1} L_{it}^{\alpha_2} e^{\varepsilon}$$

(5)

avec:

Y = est le niveau d'*output* de la firme (ou sa valeur ajoutée);
K et L sont les stocks des deux facteurs de production (le capital et le travail);

α_1 et α_2 = sont des paramètres à estimer, termes qui mesurent en première approximation la contribution relative du capital et du travail à l'*output*;

A : Un terme de dimensionnement, qui montre l'influence sur l'*output* des facteurs non pris en compte par le modèle;

ε : Terme d'erreur.

Les indices inférieurs : $i = 1, \dots, N$, retracent la dimension individuelle

(N est le nombre d'entreprises); et $t = 1, \dots, T$ est un indice qui repère la dimension temporelle (T est le nombre d'années).

On cherche à estimer une fonction de production à partir des données individuelles- temporelles d'entreprises publiques. Cette fonction de production en valeur sera estimée sous forme logarithmique. D'abord, l'expression d'une variable sous forme logarithmique permet de réduire sa dispersion (Thomas, 2000, p. 66). Ensuite, cela permet de pallier les problèmes d'hétéroscédasticité.

Ainsi, l'expression (5) devient:

$$\text{Log } Y_{it} = \log A + \alpha_1 \text{ Log } K_{it} + \alpha_2 \text{ Log } L_{it} + \varepsilon_i$$

(6)

Avec $\varepsilon_i = v_i - u_i$

Selon les auteurs qui ont déjà estimé cette fonction de production, le terme erreur ϵ_i est composée de deux parties v_i et u_i : v_i est une variable aléatoire qui suit une distribution normale de moyenne 0 et de variance σ_v^2 . Elle représente la variation de l'*output* consécutive à des facteurs exogènes, donc échappant au contrôle de la firme.

u_i est une variable aléatoire qui suit une distribution indépendante de celle de v et qui satisfait à la condition $u_i \geq 0$. Elle représente la baisse de la production suite aux facteurs endogènes, c'est-à-dire que la firme peut éviter. Elle représente donc l'inefficacité productive ou technique ou l'inefficience- x .

Par ailleurs, on devrait inclure dans le modèle (6) un facteur mettant en évidence les spécificités de chaque entreprise. En particulier, le fait que certaines entreprises sont plus efficaces que d'autres. Cote-Colison et Legendre (1997) estiment toutefois que cela n'est pas nécessaire : les entreprises les plus efficaces répercutent généralement leur efficacité dans la baisse des prix de vente qu'elles pratiquent, gagnant ainsi des parts de marché plus importantes.

Les auteurs susmentionnés spécifient et utilisent une fonction de production frontière (6) d'une firme. Dans le cas présent, celle-ci est:

$$\text{Log } Y_{it}^* = \log A + \alpha_1 \text{ Log } Kit + \alpha_2 \text{ Log } Lit + v_i \quad (7)$$

L'équation (7) illustre la meilleure façon de produire. Il s'agit d'une fonction de production frontière stochastique qui reflète l'efficacité de production (la partie droite de l'égalité 7 représente la frontière stochastique, en raison de la présence de v_i).

Dans cette perspective, l'on propose deux mesures d'efficacité de production:

- La première est le ratio de l'écart-type des termes d'erreurs v et u , c'est-à-dire σ_u / σ_v ;

- La seconde est le ratio de l'*output* de la firme donné par l'expression (6) et l'*output* résultant de la meilleure façon de produire (équation 7).

Si l'on suppose que la valeur absolue de u est normalement distribuée avec une moyenne de zéro et une variance constante, les auteurs précités proposent d'estimer l'inefficacité technique comme $\sigma_u \sqrt{2/\pi}$.

Par ailleurs, Olson et al. ont montré que la variance du terme erreur u peut être évaluée en utilisant les estimateurs des moindres carrés comme suit :

$$\sigma_u^2 = \left[\sqrt{2/\pi} \left(\frac{\pi}{\pi} - 4 \right) \mu_3' \right]^{2/3}$$

(8)

L'on propose également d'estimer la variance du terme erreur v comme suit:

$$\sigma_v^2 = \mu_2' - (\pi - 2) / \pi \sigma_u^2$$

(9)

avec:

μ_2' et μ_3' : les moments de second et de troisième ordre des résidus des moindres carrés ordinaires.

Ci-après, nous appliquons cette méthode pour évaluer quelques entreprises publiques burundaises.

3. Résultats

3.1. Présentation statistique des données utilisées

Nous avons utilisé les données individuelles- temporelles des entreprises publiques. Plus précisément, il s'agit d'un panel de 14 entreprises publiques dont les données portent sur la période de 1984 inclus à 1997 inclus (7). Les données sur les entreprises publiques, ont été tirées d'un rapport annuel d'activités de 1997 du SCEP. Elles portent entre autres sur les résultats nets de ces entreprises, leurs valeurs ajoutées, leurs chiffres d'affaires, leurs capitaux, leurs effectifs employés,...

Nous avons d'abord procédé au calcul des taux annuels de rentabilité économique et financière, des taux de marge... Nous avons ensuite transformé toutes ces données sous forme logarithmique avant de procéder aux régressions. Les tableaux ci-après présentent les propriétés statistiques des données que nous avons utilisées.

Tableau 1. : Performances des entreprises publiques sélectionnées

| | RN | CA | RF | RE |
|-------------|-----------|----------|----------|----------|
| Mean | -174.9800 | 1751.020 | 11.52000 | 7.640000 |
| Median | 4.000000 | 964.5000 | 7.000000 | 4.000000 |
| Maximum | 887.0000 | 5368.000 | 85.00000 | 54.00000 |
| Minimum | -4738.000 | 59.00000 | 1.000000 | 1.000000 |
| Std. Dev. | 831.9718 | 1672.617 | 14.79691 | 10.74711 |
| Skewness | -3.549306 | 0.811621 | 2.948738 | 3.062081 |
| Kurtosis | 19.42570 | 2.259438 | 13.62055 | 12.49955 |
| Jarque-Bera | 667.0710 | 6.631968 | 307.4505 | 266.1394 |
| Probability | 0.000000 | 0.036298 | 0.000000 | 0.000000 |

Définition des variables utilisées

RN : Résultat net ;

CA : Chiffre d'affaires ;

RF : Taux de rentabilité financière ;

RE : Taux de rentabilité économique.

3.2. Présentation des résultats obtenus

Les résultats obtenus sont consignés dans les tableaux ci-après:

Tableau 2.: Résultats de l'estimation de la fonction de production des entreprises publiques au Burundi (8)

Variable dépendante : Log Y

| <i>Régresseurs</i> | <i>Paramètres estimés</i> | <i>Statistique de Student (t)</i> |
|--------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Constante | 0,33 | 1,17 |
| Log K | 0,21 | 5,15*** |
| Log L | 0,76 | 9,8*** |

$R^2 : 0,60$

DW: 1,76

F : 149,54

Nombre des observations: 196

Variable dépendante : Log Y

| <i>Régresseurs</i> | <i>Paramètres estimés</i> | <i>Statistique de Student (t)</i> |
|--------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Constante | -0,08 | -0,31 |
| Log K | 0,202 | 4,87*** |
| Log L | 0,87 | 10,87*** |
| AR (1) | 0,18 | 2,58 |

R^2 : 0,61
DW: 1,98
F : 102,2

Variable dépendante : Log Y*

| <i>Régresseurs</i> | <i>Paramètres estimés</i> | <i>Statistique de Student (t)</i> |
|--------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Constante | -0,31 | -2,99 |
| Log K | 0,23 | 4,87*** |
| Log L | 0,76 | 26,85*** |
| AR (1) | 0,18 | 2,58 |

R^2 : 0,92
DW: 2,08
F : 1177

Source: Nos estimations.

3.3. Analyse et interprétation des résultats

Les résultats des régressions obtenus et présentés à travers les tableaux ci-dessus nous permettent de faire des analyses et commentaires suivants:

- Au niveau économétrique, statistique et économique:

Les valeurs du coefficient de détermination au carré montrent que les variables indépendantes expliquent la variabilité des variables dépendantes pour plus de 60%, le reste étant expliqué par d'autres variables que celles considérées par le modèle. Mais ces valeurs sont assez élevées car, selon les équations obtenues, elles sont de 60,7%; 61% et 92%.

La première estimation a suspecté la présence de l'autocorrélation des résidus. Aussi avons-nous procédé à sa correction en utilisant la transformation auto-régressive de premier ordre à la Cochrane-Orcutt.

Les valeurs de la statistique "F" nous montrent que les variables explicatives- prises ensemble- expliquent la variabilité des variables expliquées.

Enfin, les valeurs de la statistique "t" de Student attestent que le capital et le travail sont statistiquement différents de zéro à n'importe quel seuil de signification. Autrement dit, ils expliquent bel et bien la variation de l'*output* de ces entreprises. De plus, leurs signes positifs montrent que ces facteurs de production expliquent positivement l'*output*. Toutefois, un résultat assez intéressant, et qu'il sied de mentionner particulièrement, est que le travail explique « plus » que le capital la valeur de l'*output*. Ceci se remarque entre autres par les valeurs "t" de L plus élevées que celles de K. Autrement dit, l'importance du **facteur « capital humain »** n'est plus à démontrer dans l'explication de (in)efficacité d'une entreprise. Du reste, cette explication ne fait que corroborer l'observation réelle au sein des entreprises.

- Le calcul de l'inefficacité : les résultats des régressions ci-dessus nous ont permis de calculer l'inefficacité des entreprises publiques. Nous avons trouvé que leur inefficacité s'élève à 46%. Ce résultat signifie que la baisse de l'*output* des entreprises publiques, consécutive à des facteurs qu'elles auraient pu éviter, s'élève en moyenne, pour la période sous étude, à 46%.

Cette inefficacité est en grande partie due :

- A la mauvaise gestion (9) de ces entreprises publiques par leurs dirigeants. Peu avant et après la crise de 1993, l'on a observé des comportements de la part de certains gestionnaires (de l'Etat et de ses entreprises) jamais connus auparavant : corruption, laisser-aller, recrutements sur base du clientélisme, malversations économiques et financières...le tout dans un contexte d'impunité !

- A l'absence d'un cahier de charge qui mentionneraient, entre autres, les responsabilités des Chefs d'entreprises d'Etat défaillants.
- Au manque de contrôle adéquat par l'Etat des entreprises publiques ainsi qu'à l'absence de transparence dans la gestion de ces entreprises.
- A l'absence de cadre concurrentiel (Ramaswamy, 2001) dans lequel évoluent les entreprises publiques burundaises.
- Outre les erreurs de gestion de la part de leurs Responsables, aux conditions dans lesquelles opèrent les entreprises publiques burundaises (faiblesse du degré d'autonomie, une tutelle administrative parfois très lourde, la lenteur des décisions, etc.).
- Aux facteurs externes. En particulier, l'on peut mentionner :
 - i) L'ingérence des politiciens dans la gestion de ces entreprises publiques: ils leur imposent- moyennant contrainte, corruption ou subsides insuffisants- la poursuite d'objectifs multiples et parfois contradictoires (excès ou maximisation d'emplois, salaires supérieurs à ceux du marché (10), etc.) qui débordent la recherche d'une bonne efficacité managériale ;
 - ii) Les problèmes d'accéder facilement aux devises étrangères;
 - iii) L'insuffisance des matières de base pour qu'elles augmentent leur production ;
 - iv) L'environnement économique, social et politique défavorable ;
 - v) Une demande interne en nette régression à cause du fâcheux phénomène d'appauvrissement presque collectif.

Les résultats obtenus ont mis en évidence le fait que le rôle du personnel (direction et employés) est crucial pour la réussite des entreprises publiques. Ceci ne peut que confirmer l'observation empirique concernant le fonctionnement de n'importe quelle organisation en général et des entreprises publiques en particulier. Lorsqu'il se pose un "**problème d'hommes** " ou de « capital humain » rien ne fonctionne parfaitement. D'ailleurs, un des tout premiers

économistes le soulignait il y a fort longtemps : « *il n'est de richesse que d'hommes* » (Bodin, 1530-1596).

3.4. Appréciation des résultats obtenus

Compte tenu du caractère parfois peu fiable des statistiques fournies par les entreprises étudiées ci-dessus, il serait peut être prudent de notre part d'interpréter ces résultats moins comme indiquant la précision que l'ordre de grandeur et le sens vers lesquels varient leurs inefficacités.

Le moins que l'on puisse dire est que malgré les énormes fonds investis dans les entreprises publiques burundaises (autour de 25 milliards de BIF de l'époque), celles-ci ne sont pas parvenues à honorer leurs engagements. Pourtant, l'Etat est obligé d'intervenir financièrement en faveur de la plupart d'entre-elles pour qu'elles survivent. Pareille situation ne saurait perdurer. Aucun esprit rationnel ne saurait continuer à cautionner une gestion médiocre des entreprises publiques.

4. Conclusion

L'évaluation *ex-ante* des entreprises publiques burundaises révèle que celles-ci accusaient en moyenne, avant leur privatisation, un score d'inefficacité d'environ 46 %. Qui plus est, maintenir en vie celles qui demeuraient inefficaces pourrait provoquer un déséquilibre macroéconomique non négligeable.

Cette preuve de l'inefficacité des entreprises publiques burundaises constitue ainsi une des justifications, du point de vue microéconomique, des privatisations initiées au Burundi dès août 1992. Et la privatisation des entreprises publiques est censée rationaliser leur gestion, c'est-à-dire les rendre plus efficaces et moins coûteuses.

Notes

1. Leibenstein (1966) a mis en évidence l'existence d'un facteur « x » qui influe sur l'efficacité (efficacité) ou l'inefficacité (inefficacité) des entreprises. Sa source se trouverait dans la qualité de l'organisation interne des firmes qui conditionne l'intensité d'utilisation des facteurs de production. Par ailleurs, l'inefficacité- x peut engendrer l'inefficacité-y, c'est-à-dire " *une situation où une firme ne réussit pas à développer ses ventes autant qu'elle le pourrait compte tenu de ses possibilités et de l'état du marché*" (Y. Crozet, 1999, p.111).

2. Lorsque l'on a des entreprises qui jouissent d'une bonne efficacité productive mais accusent une faible rentabilité, l'on a affaire à des entreprises qui pâtissent essentiellement d'un environnement externe défavorable (problème de concurrence, taux d'intérêt élevé, et réglementations tatillonnes).

3. L'on parle également d'efficacité technique, managériale, d'efficacité ou efficacité -x pour désigner la même réalité.

4. En vertu de la définition même d'une fonction de production, l'on ne saurait avoir

$Y > Y(K_y, L_y)$. Par contre, une expression du type $Y = 0$ ou $0 = (K_y, L_y)$ est envisageable. Un tel cas correspond à un pur gaspillage des ressources, c'est-à-dire à une utilisation des facteurs de production, mais avec une production nulle.

5. Et ce, qu'il s'agisse du secteur public ou privé, si du moins l'on désire éviter le gaspillage des ressources productives.

6. Si nous considérons la fonction de production ci-après : $Y = Y(K, L)$.

La fonction $Y(\max) = Y(K, L)$ s'appelle une fonction de production frontière : si une telle condition est réalisée, cela signifie que l'on se trouve sur la frontière des possibilités de production.

7. Il s'agit des entreprises AIR BURUNDI, SRDI, OTB, REGIDESO, OTRACO, ONATEL, SIP, SOBUGEA, COGERCO, SOSUMO, INABU, BCC, ONATOUR, ONAPHA.

8. Seuils de confiance mentionnés : (**) 95 % ; (***) 99 % ; c'est-à-dire que pour de tels seuils deux astérisques et trois astérisques indiquent que le coefficient estimé est statistiquement différent de zéro à des seuils de signification de 5 % et 1 % respectivement.

9. Il n'est pas normal que, dans un pays aussi pauvre que le Burundi, l'on ne songe pas à réduire les nombreux avantages des chefs d'entreprises publiques (avantages en nature, salaires, crédits, jetons de présences et tantièmes très élevés, frais de mission et de représentation encore très élevés, etc). Dans le même ordre d'idées, on devrait publier périodiquement, dans un journal officiel, tous ces avantages précités. La transparence dans la gestion de la chose publique y gagnerait énormément.

10. Au Burundi, pour un même niveau de formation, un cadre d'une entreprise publique gagne plus du double, du triple- et même plus encore- de son « homologue » qui travaille comme fonctionnaire de l'Etat. L'écart salarial ne devrait pas être important pour des travailleurs qui font face aux mêmes besoins. De plus, les chefs d'entreprises publiques tirent d'énormes avantages, pécuniaires et en nature, liés à leur rente de situation. Ceci est socialement injuste car le capital des entreprises publiques appartient à l'Etat, et par conséquent à tous les citoyens.

Références bibliographiques

BUTTON K. J., WEYMAN-JONES T. G. (1992), « Ownership Structure, Institutional Organization and Measured X-Efficiency », *AER*, vol.82, n° 2, PP. 439-445.

CHAUVEAU T., COUPPEY J. (1999), « L'efficacité productive des banques françaises (1994 -1997) », *Lettre économique de la CDC*, Service des études économiques et financières, Paris, pp. 3-6.

COTE- CLISSON N., LEGENDRE F. (1997), *Substitution capital-travail et qualification de la main- d'œuvre*, Document de travail, Conseil supérieur de l'emploi, des revenus et des coûts, Paris, 46 p.

CROZET Y. (1999), *Analyse économique de l'Etat*, Paris, Armand Colin, 2^{ème} édition, 191 p.

DELHAUSSE B., PERELMANS S., THIRY B.(1992), « Substituabilité partielle des facteurs et efficacité- coût : l'exemple des transport urbain et vicinal belges », *Economie et prévision*, n° 102-103, 1 / 2, Paris, pp. 105-127.

FRANTZ R. (1992), " X-Efficiency and Allocative Efficiency : What Have we Learned ? " *AER*, pp. 434-438.

MARTIMORT D., RCOCHET J- C. (1999), « Le partage public-privé dans le financement de l'économie », *Revue française d'économie*, vol. xiv, 3, pp. 33-77

PLANE P. (1994), « La privatisation dans les pays en développement : qu'avons- nous appris?», *Revue française d'Economie*, vol. IX, 2, printemps, pp. 147-185.

_____ (1997), « La privatisation de l'électricité en Côte d'Ivoire : évaluation et interprétation des premiers résultats », *Revue Tiers monde*, Tome XXXVIII, n° 152, pp. 859-878.

RAMASWAMY K. (2001), « Organizational Ownership, Competitive intensity, And Firm Performance: An Empirical Study of The Indian Manufacturing Sector », *Strategic Management Journal*, Vol.22, n°10, October, pp. 989-998.

THOMAS A. (2000), *Econométrie des variables qualitatives*, Paris, Dunod, 179 p.



Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social

Référence bibliographique des Cahiers du CURDES

Pour citer cet article / How to cite this article

NZIRORERA Cyriaque, Evaluation ex-ante des entreprises publiques avant privatisation, pp. 53-70, Cahiers du CURDES n° 10, Mai 2009.

Contact CURDES : curdes.fsea@yahoo.fr