

UNIVERSITE SETIF 01
INSTITUT D'ARCHITECTURE ET DES SCIENCES DE LA TERRE
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE LA TERRE
FILIERE GEOGRAPHIE & AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

MASTER 01 – Villes, Dynamiques Spatiales et Gestion

Module : Fonctions et Compétences en Aménagement

Mohamed BELOUNNAS

Support de cours élaboré à l'effet du soutien on line

au profit des étudiants de Master 01

Avril 2021

Note méthodologique :

Ce document intègre des résumés élaborés dans l'objectif de saisir de manière synthétique l'essentiel des concepts de base et informations contenues dans le programme du cours. Ce à quoi s'ajoute en fin du document une liste de références bibliographiques que l'étudiant est appelé à consulter librement afin d'enrichir ses connaissances.

AXES CENTRAUX DU COURS

- I- La maîtrise du foncier
- II- L'intervention des acteurs
- III- Les montages financiers au niveau local
- IV- Les formes de partenariat : Public-Privé

INTRODUCTION GENERALE : Territoire et foncier, quelle relation ?

Dans le langage de la promotion immobilière, le **foncier** désigne généralement le terrain qui sert de support à une construction immobilière. Il reste que l'adjectif «**foncier**», dans l'usage courant, désigne « un bien relatif à la propriété non-bâtie mais aussi à la propriété bâtie »

Le terme **foncier** (anciennement *fonsier*) est issu de l'ancien français *fonds*, dérivé à l'aide du suffixe *-ier* au sens de « relatif à un fonds de terre », puis de *fons*, *fonds* + suffixe *-ier* au sens de « relatif au fond de la nature de quelque chose, de quelqu'un ». Le mot français *fond* (anciennement *fons*, *fonds*) remonte au gallo-roman FUNDU, du latin *fundus*, - *i* « fond de quelque chose (récipient, mer, pays, organe du corps, etc.); limite, point extrême; partie essentielle de quelque chose; fonds de terre »; en droit « garant d'une chose ».

En tant que ressource surfacique support d'activités humaines : Sur une « planète finie » où la population augmente rapidement, le foncier apparaît comme une ressource finie, non-renouvelable (en tant que surface au sol, mais la construction en étage ou en sous sol permet, dans la ville dense par exemple de mieux "valoriser" et exploiter le mètre carré au sol).

En tant que support de biodiversité et de services écosystémiques : La protection de la nature implique la préservation des espèces, mais également celle de leurs habitats naturels. Celle-ci s'appuie sur des lois ainsi que sur des démarches contractuelles et des outils de maîtrise foncière. Parfois, des chartes (projets de parcs nationaux et parcs naturels, forêts, etc.) cadrent ces stratégies et l'utilisation d'une panoplie d'outils contractuels et de gestion.

Maîtrise de la pression et de la spéculation immobilière, sylvicole ou agricole Les réserves foncières peuvent être utilisées par l'État et les collectivités locales pour limiter la pression immobilière et l'étalement urbain et/ou protéger les sols et milieux naturels. Ceci se fait par exemple en achetant les sols ou des immeubles, avec expropriation si nécessaire, pour constituer des réserves foncières (d'intérêt général) en vue de permettre la réalisation d'une action ou d'une opération d'aménagement en faveur de la protection de la nature.

Tout élément du territoire ne peut être considéré automatiquement comme du foncier (le sommet d'une montagne ne rentrant pas dans un circuit d'usage et d'échange de valeurs ne peut être qualifié de foncier) car dans la terminologie du foncier il y a l'idée de « fonds » pouvant faire l'objet de possession ou transaction, il est doté d'une valeur marchande potentielle ou actualisée.

Tout foncier est un élément d'un territoire car il y a obligatoirement l'aspect « support physique », matériel ou géographique en tant portion de terre ou d'étendue.

Tout foncier (ou partie d'un foncier) relève nécessairement d'un territoire ou espace géographique, à l'inverse tout territoire n'implique pas et ne se présente pas toujours dans sa forme foncière.

Le foncier doit vérifier plusieurs dimensions :

- Un positionnement géographique sur un territoire donné (coordonnées) ;*
- Une configuration (forme géométrique et topographie) ;*
- Une étendue, une superficie mesurable et finie ;*
- Une valeur d'échange marchande réelle ou potentielle.*

Ce foncier est approché sous plusieurs formes :

- Du point de vue du régime de propriété ;
- De l'usage ou de la destination du foncier ;
- Des transformations dont il fait objet ;
- Du statut de la parcelle en termes d'instruments (PDAU, POS) ;
- De l'état d'affectation (agricole/industriel/touristique)
- De ses caractéristiques lui donnant une valeur (prix) sur le marché et le plaçant au rang de ressource locale.

AXE I : LA MAITRISE DU FONCIER :

En effectuant un survol historique, on peut constater comment, en Algérie, l'enjeu de la maîtrise du foncier se sert de plusieurs outils juridiques (réglementations). Cette maîtrise est confiée, en tant que mission, à tel ou tel organisme ou institution et se fixe, selon la période, des objectifs différents.

En matière de politique foncière, on peut distinguer globalement 04 périodes :

- L'époque précoloniale ;
- L'époque coloniale ;
- La période 1962 à 1990 ;
- L'après 1990

a) L'époque précoloniale :

Caractéristiques de la société :

- Un pays très peu urbanisé : moins de 10% de la population habitent de petites et peu nombreuses villes.
- Nous avons en dehors des terres à l'abandon, quatre 04 modes de propriété :
 - o La propriété Beylik (Etat, grandes superficies, terres riches)
 - o La propriété Arch (Tribus, familles, indivision, droit de péremption)
 - o Les biens Wakf ou houbous : institutions religieuses, exclus du marché foncier(indivision, gel) mais rôle économique (espaces urbains et environnement)
 - o La propriété Melk : c'est le seul type de propriété privée dans un marché foncier (morcelée et morcelable, minoritaire et se trouvant à l'intérieur ou autour des villes.

b) L'époque coloniale :

Appropriation individuelle et rôle de l'Etat.

Pour asseoir sa politique l'administration coloniale à procédé à plusieurs actes :

- Une expropriation des terres appartenant à l'ex Autorité Ottomane(essentiellement des terres beylik);
- Introduction du droit privé avec pour objectif l'abolition de la propriété collective indivise(Arch);
- La confirmation de la propriété individuelle par la délivrance de titres de propriété (marché foncier)
- La suppression du droit de péremption eu profit de l'Etat.

- Colonisation de l'espace rural et création d'un nouveau foncier urbain

- Fin brutale de la propriété collective.

c) Politiques foncières entre 1962 à 1990

Etatisation et bureaucratisation de la sphère du foncier

- Remise en case de la propriété privée dans le cadre du socialisme;
- rétrécissement du marché foncier
- Maîtrise totale du foncier par 'Etat ;
- Nationalisation et étatisation des terres de la colonisation.
- Etablissement du cadastre général et du livret foncier ;
- pression sur le foncier urbain et création de réserves communales

A travers cela (réserves foncières), la commune est censée détenir le monopole de gestion et d'usage des terres situées en zones urbaines en provenance de :

- Son propre patrimoine ;
- Terres appartenant aux autres collectivités locales ;
- Terres du domaine de l'Etat ;
- Terres Habous ou Wakf ;
- Terres appartenant à des particuliers(limitées à 180 m²) ;
- Le domaine militaire cessant d'être utilisé par l'armée.

Ainsi est constitué un portefeuille foncier à distribuer pour :

- Réaliser des ZHUN (zones d'habitat urbain nouvelles) ;
- Faciliter l'implantation prioritaire des projets et programmes d'équipement ;
- Octroyer des terrains pour la réalisation de l'habitat individuel

- De 1974 à 1990 le foncier est devenu le principal moteur de l'urbanisation
 - A la fin de cette période, nous avons vu les prémices de la remise en cause de l'étatisation par un processus inverse (la cession des biens de l'Etat à des prix symboliques)

d) Période à compter des années 1990 :

- La nouvelle politique consacre la rupture avec le modèle de développement volontariste et socialiste
- les communes cessent de détenir le monopole foncier
- les moyens de la nouvelle politique foncière sont :
- La loi portant orientation foncière (loi 90-25 du 18 novembre 1990)
- La loi relative à l'aménagement et à l'urbanisme (loi 90-29 du 01/12/1990)

La caractéristique générale de cette période étant la libéralisation de la question foncière.

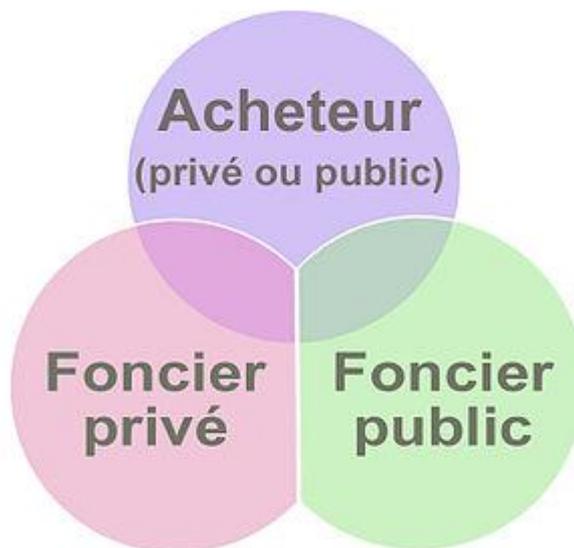
AXE II- L'INTERVENTION DES ACTEURS

Les dynamiques articulées autour de la question foncière prennent différentes formes et concernent plusieurs acteurs.

Quels sont donc les acteurs impliqués par les mutations foncières ?

- **L'Etat**
- **Les Collectivités territoriales (Communes, Wilayas)**
- **Les Etablissements publics (Agences et directions déconcentrées)**
- **Les acteurs privés (promoteurs ou citoyens usagers)**

L'intervention des acteurs peut être schématisée comme suit :



Ce schéma présente 03 types d'acteurs pour le commerce et les échanges fonciers. En dehors du foncier inaliénable (telles les forêts domaniales ou les domaines maritimes), la réalité des frontières entre la sphère publique et privée est plus complexe, avec les établissements ou économies mixtes, les établissements ou agences publiques foncières et le partenariat public et privé PPP.

- L'action sur le foncier peut prendre la forme d'un acte individuel spontané et non organisé, non institutionnalisé. Ce sera donc le fait d'une personne guidée par un intérêt individuel.

Lequel acte peut porter sur :

- une action commerciale : une transaction d'achat ou vente du bien foncier;
- une action de transformation de ce foncier du type : viabilisation, aménagement, construction, usage (habitation etc.).

➤ A l'inverse, il peut être question d'une opération privée, publique ou mixte organisée et réglementée (inscrite au sein d'un POS, Autorisée, réalisée dans le cadre d'un marché ou programme etc.)

Dans ce cadre, la notion de marchés fonciers locaux peut nous éclairer sur le type d'intervention des acteurs en fonction de la nature du marché autrement dit de l'usage ou de la destination du foncier lui-même.

Ainsi, on distingue six (06) marchés fonciers :

01	Les terrains naturels achetés pour une utilisation agricole ou forestière
02	Les terrains naturels achetés pour un usage de bien-être ou de loisirs
03	Les terrains naturels achetés pour être aménagés et urbanisés
04	Les nouveaux terrains à bâtir
05	Les terrains urbains à recycler (terrains bruts du renouvellement urbain)
06	Les droits à bâtir en renouvellement urbain

Il est possible d'effectuer une lecture en termes de localisation des activités économiques de ce tableau.

a- Les marchés de terrains non bâtis :

- Sur le marché des terres agricoles, le bien foncier est essentiellement acheté pour sa valeur productive (la terre et son rendement agricole) issue de l'activité agricole et non comme contribution à la préservation de l'espace rural ;
- Sur le marché des terres naturelles, le bien est valorisé et acquis pour sa destination récréative ou à usage touristique que le secteur du tourisme propose à partir d'activités touristiques ;

b- Les marchés du gisement foncier pour l'aménagement :

- Les marchés de terrains naturels voués à l'urbanisation,
- Les marchés de terrains à recycler dit en « renouvellement urbain »

Ces deux marchés mettent en évidence les effets attendus de l'urbanisation ou du renouvellement urbain en matière d'aménagement de zones d'activités économiques ou d'implantations de bâtiments tertiaires à la place d'anciens docks ou de friches urbaines, industrielles et portuaires.

Ces deux marchés ont une vocation qui sera définie par la stratégie foncière de la collectivité (orientations stratégiques en matière d'acquisition, d'anticipation et de réserve foncière sur son territoire et plan local de développement et d'urbanisme défini et adopté en conséquence). Si un changement d'usage est pressenti sous réserve d'une opération d'aménagement, leur prix sera un compromis entre la valeur d'usage actuelle (faible) et la valeur d'usage à venir (forte) si une opération se réalise.

c- Les marchés fonciers des promoteurs ou des produits finaux :

- Les marchés de terrains aménagés et le marché de droits à bâtir dans le tissu urbain existant: ces marchés se situent à l'interface des marchés de terrains bruts et des marchés immobiliers,
- Les promoteurs – constructeurs achètent des terrains qu'ils vont construire ou reconstruire. Ces terrains sont incorporés dans les dépenses de leurs bilans (« charge foncière »). Ici il s'agit de marchés destinés à accueillir des locaux d'entreprises en compte propres (elles font construire pour occuper le bâtiment) ou en investissement (des investisseurs prendront en propriété puis loueront des bâtiments érigés par des promoteurs privés).

De manière générale, les différents acteurs se croisent sous différentes formes (lotissements, habitat, équipements, aménagements de toutes sortes dans le cadre de dispositifs juridiques très variés.

AXE III – LES MONTAGES FINANCIERS AU NIVEAU LOCAL

En Algérie, les montages financiers s'inscrivent tous dans des cadres réglementaires classiques et généralement définis par les institutions publiques et pour elles. Ce qui laisse très peu de place aux initiatives des acteurs locaux. Nous avons des dispositifs pour la création d'entreprises ou de soutien aux activités économiques et dans le cadre de l'immobilier et de l'habitat les opérations de promotion immobilière de toutes sortes.

La mixité des opérations et des opérateurs reste à ses débuts. C'est pourquoi nous insistons ici davantage sur les conditions qui doivent entourer les initiatives et projets locaux.

Les projets locaux potentiellement porteurs de développement pour le territoire d'où ils émergent ne rencontrent pas toujours l'appui financier nécessaire à leur aboutissement. Les

objectifs énoncés, les modalités envisagées diffèrent souvent des critères habituels de recevabilité des institutions financières.

Dans un certain nombre de cas, le milieu local a su se mobiliser et trouver l'argent nécessaire pour faire aboutir quand même un projet qui lui tenait à cœur.

-L'émergence d'idées de projets :

- le point de départ est presque toujours une réaction à un événement soudain (fermeture d'une entreprise, défaillance ou absence de services publics) ou la prise de conscience d'une difficulté qui s'accroît jusqu'à ne plus être acceptable. Cette réaction se traduit par une volonté collective "d'agir ensemble" et produit les futurs groupes porteurs de projets de développement.
- L'aboutissement à un projet concret de ces volontés d'agir procède d'une alchimie complexe car elle s'ajuste toujours aux caractéristiques du milieu, au profil personnel des leaders (expertise professionnelle, charisme, motivations...) et est fonction des opportunités.
- le centre de gravité de ces initiatives c'est le territoire, tel qu'il est ressenti par les gens du milieu.
- c'est le milieu local, dans sa globalité et sa diversité qui est en situation de maîtrise des décisions.

Les premiers projets qui apparaissent visent toujours à tenter de résoudre le (ou de limiter les conséquences du) problème à l'origine de la mobilisation du milieu. Mais qu'ils aboutissent ou non le "processus" est enclenché et d'autres projets viendront ensuite qui apporteront d'autres types de solutions.

Les projets qui aboutissent s'appuient d'abord sur les forces, les atouts du milieu : ressources naturelles, situation géographique favorable, compétences et savoir-faire des gens " d'ici" ...

Il est souvent nécessaire d'élargir assez vite le partenariat pour réussir (puissance publique, clients, fournisseurs, financements ...) mais le "noyau dur" reste au centre du territoire.

-Les évolutions dans le temps :

De l'initiative ponctuelle, on abouti souvent, quand l'ampleur du problème le justifie à la mise en place de "lieux d'incitation et d'appui aux projets du territoire " où l'on retrouve les acteurs locaux les plus engagés (de par leurs fonctions professionnelles ou du seul fait de leurs motivations personnelles) qui forment alors un collectif, se dotent d'outils pour agir et de structures pour les faire fonctionner (Autonomie et Solidarité).

On observe alors qu'une situation de succession d'initiatives sans beaucoup de liens entre-elles évolue progressivement en un processus de concertation et de mobilisation qui associe les compétences d'acteurs venus d'autres horizons que le seul noyau de départ au fur et à mesure de l'apparition de nouveaux projets.

C'est ainsi que se mettent en place au fil du temps les modalités qui vont produire les conditions d'une innovation permanente dans la recherche de solutions aux problèmes locaux de développement.

C'est le cas des initiatives qui engagent des processus de mobilisation locale pour agir contre la situation d'aggravation continue du chômage et des phénomènes d'exclusion sociale qu'elle produit.

La collecte d'épargne auprès des gens du milieu n'est en fait que la matérialisation de l'engagement des personnes, entreprises, institutions locales à aider à l'aboutissement d'une initiative qu'ils reconnaissent pertinente.

-Pertinence économique et investissement financier :

Quand il s'agit de financement, les porteurs du projet de développement doivent être doublement crédibles pour persuader le citoyen-épargnant et obtenir son appui:

- Il leur faut convaincre de la pertinence socio-économique de leur démarche (la création d'entreprises comme solution à la lutte contre le chômage) et ajuster les arguments en fonction de la façon de voir des particuliers, des entrepreneurs, des responsables administratifs et politiques, des professionnels du financement, eux-mêmes inquiets en tant que parents et comme citoyens, pour l'avenir de leur pays, de leur région, de leurs enfants.
- Ils doivent aussi démontrer l'efficacité économique et financière du ou des projets qu'ils veulent promouvoir (ainsi que leur compétence sur ces sujets), car la mobilisation financière s'effectue en général sur la base d'un risque apparemment élevé. Elles s'adressent alors à l'épargnant dont le réflexe naturel est de rechercher le meilleur rendement dans les conditions de garantie du capital investi satisfaisantes.

-Une "clientèle ciblée" :

Pour les opérations ponctuelles, les volumes d'épargne qui peuvent être collectés sont directement proportionnels au degré de sensibilité du milieu au problème posé, et aux perspectives réelles et tangibles de "retour non financier de l'investissement" : dans les deux cas le nombre d'emplois créés.

Ce sont les personnes directement ou indirectement concernées et les groupes les plus proches de cette préoccupation qui seront les premiers à souscrire. Mais ils ne le feront que s'ils sont convaincus du sérieux des personnes impliquées (notamment le leader) et de la crédibilité du projet.

-Une question de confiance :

La crédibilité des acteurs est un facteur déterminant quant à l'adhésion des autres partenaires.

Ils acceptent alors de confier une part de leur épargne et crédibilisent à leur tour le projet auprès de leur propre réseau de relation.

-Des résultats économiques et financiers probants

Les performances ne sont pas vraiment le fait du hasard. Dans de nombreuses expériences, on retrouve des taux d'échec très bas alors que les populations d'emprunteurs sont plutôt repérés par les institutions financières comme des risques élevés.

Elles s'expliquent en partie par la forte implication de bénévoles, qui mettent beaucoup de leur temps, de leur expérience et de leurs réseaux personnels à disposition de chaque initiative accompagnée. Cette présence qui s'apparente à du parrainage des "seniors" auprès des "juniors" a un double effet:

- elle permet une attitude préventive dès que des symptômes de "maladie infantile de la jeune entreprise" apparaissent (développement du chiffre d'affaires incompatible avec le Fonds de roulement, problèmes de qualité, décalage du chiffre d'affaires réalisé avec les prévisions ...) ce qui a pour effet de réduire considérablement les disparitions prématurées.
- Elle instaure une relation de confiance et de reconnaissance de l'emprunteur, ce dernier ayant à cœur de ne pas faillir dans ses engagements, même dans une situation difficile, auprès de ceux qui lui ont fait confiance.

Ces "façons de faire" qui ne fonctionnent bien qu'à petite échelle permettent à de tels systèmes financiers de proximité d'intervenir là où les institutions financières ne peuvent plus aller, là où le risque apparaît (statistiquement) trop élevé, les garanties insuffisantes, même si le projet semble sain et pertinent.

-D'autres règles du jeu :

À la différence des institutions financières, les instruments locaux ne sont soumis qu'aux règles qu'ils se sont donnés (qu'ils peuvent adapter en cas de besoin). Ces règles ayant été approuvées par leurs apporteurs de fonds.

Rappelons que ces derniers ont une exigence moindre de rentabilité financière pour cette part "citoyenne" de leur épargne:

- ils renoncent très souvent à toute forme de rémunération
- acceptent une part de risque sur leur capital investi
- admettent le principe d'une liquidité étroite (il faut néanmoins rendre possible le remboursement en cas de besoin)

Il est bien évident que ce n'est pas leur attitude habituelle dans leur décisions de placement, notamment quand ils abordent ce sujet avec leur institution financière.

-Réussir la mobilisation locale

c'est aussi obtenir l'appui des institutions financières impliquées dans le milieu

En général, il faut malgré tout souligner l'effet décisif que peut produire l'appui d'une banque ou d'une institution locale sur le succès des projets :

- leur implication concrète signifie clairement leur confiance dans le sérieux de l'initiative
- Elles sont souvent un relais d'information très efficace pour la promotion de l'idée
- Elles apportent systématiquement un soutien financier direct sur leurs propres fonds
- Elles connaissent la qualité de soutien du milieu, ce qui atténue sensiblement leur risque, de plus l'apport en capital réalisé par le Fonds Local leur permet d'intervenir ensuite en conformité avec leurs critères professionnels habituels.

En fait, dans les expériences qui réussissent, les gens du milieu local ont toujours su trouver les moyens de s'ajuster et de travailler de façon complémentaire avec leur institution financière, même quand il a fallu du temps pour la convaincre.

AXE IV-LES FORMES DE PARTENARIAT : Public-Privé (PPP)

a) Les PPP : quelles significations ?

Suivant une définition commune : « **le partenariat public-privé (PPP) est un mode de financement par lequel une autorité publique fait appel à des prestataires privés pour financer et gérer un équipement assurant ou contribuant au service public** ». **Le partenaire privé reçoit en contrepartie un paiement du partenaire public et/ou des usagers du service qu'il gère.**

Ce mode de financement est présent dans de nombreux pays sous des formes variées. Nous avons dans la terminologie anglo-saxonne trois types de partenariats :

- a) les partenariats institutionnels (création de sociétés à capitaux publics et privés telles que les sociétés d'économie mixte ou joint-ventures),
- b) les partenariats dans lesquels les entreprises privées conseillent les personnes publiques pour la valorisation de leurs biens.
- c) les contrats de Private Finance Initiative (PFI) qui sont la forme la plus répandue.

Avec cela, dans plusieurs études internationales récentes dont celle de l'Institut des Hautes Etudes Internationales du Développement de Genève, (2005) concernant le PPP, il est noté qu'il n'existe pas de définition reconnue de la notion de PPP qui puisse servir de référence commune aux différents acteurs de la coopération au développement, mais cette notion se réfère à trois niveaux analytiques :

- **Le premier niveau** concerne le nouveau paradigme de développement qui vise à favoriser des partenariats avec le secteur privé du monde de l'économie, créant ainsi un cadre de référence innovant.
- **Le deuxième niveau**, s'intéresse aux diverses relations nouées entre les organisations internationales et les entreprises privées. L'étiquette de PPP va ainsi être appliquée à des initiatives aussi différentes que le Pacte mondial, des activités de sponsoring ou des projets conjoints.
- **Le troisième niveau**, est une nouvelle approche de la répartition des rôles entre le public et le privé dans la gestion de certaines tâches de développement, qui précédemment étaient du ressort de l'Etat, avec pour objectif de détecter comment cette nouvelle pratique a-t-elle émergé dans la coopération internationale, les potentiels, mais aussi les risques et les limites, des PPP et comment créer des conditions-cadres qui permettent aux PPP de déployer des effets positifs tout en limitant les effets inopportuns.

b) Principaux modèles de PPP :

MODELE	IMPARTITION	AFFERMAGE A	AFFERMAGE B	CONCESSION
	Le partenaire public externalise les activités qu'il juge non essentielles et non productives de revenus	Le partenaire privé construit un actif et le loue à l'Etat qui l'exploite (Bluid, Own, Lease)	Le partenaire privé exploite un actif existant appartenant à l'Etat et lui verse un loyer	Le partenaire privé construit un actif (ou acquiert de l'Etat un actif existant pour le rénover), l'exploite, puis le cède à l'Etat à terme (Build, Own, Operate, Transfer)
EXEMPLE TYPE	Gestion d'installations	Nouvel Hôpital (ex : Royal Ottawa)	Systèmes de transports en commun (ex : traversiers)	Construction d'une autoroute (ex : 407 à Toronto)
QUI EST PROPRIETAIRE DES ACTIFS ?	Etat	Actionnaires privés	Etat	Actionnaires privés, puis Etat
COMMENT LE PARTENAIRE PRIVE EST-IL REMUNERE ?	Paiements de l'Etat	Loyer payé par l'Etat	Tarification à l'usage ou prix fantômes chargés à l'Etat, en plus d'une possibilité de subventions de fonctionnement	
QUI DETERMINE LE PRIX/TARIF DEMANDE A L'UTILISATEUR FINAL LE CAS ECHEANT ?	Etat	Etat	Contrat ou partenaire privé, parfois soumis à une autorité réglementaire	

QUI EST RESPONSABLE DU SERVICE DEVANT LA POPULATION ?	Etat	Etat	Partenaire privé	
QUI EST L'EMPLOYEUR DES RESSOURCES HUMAINES ?	Impartiteur, sous réserve de l'article 45 du Code du travail	Etat	Partenaire privé, sous réserve de l'article 45 du Code de travail dans le cas d'une infrastructure ou d'une activité déjà existante	
QUI FOURNIT LE CAPITAL ?	Etat	Partenaire privé	Etat	Concessionnaire, parfois avec un apport de fonds publics
QUI ASSUME LE RISQUE DE DEPASSEMENT DES COÛTS, DES PERTES ET PROFITS ?	Impartiteur pour ce qui est de la fonction précise dont il est responsable	Séparations des risques reliés à la construction et à la propriété de l'actif de ceux reliés à l'exploitation du service		Concessionnaire
DUREE TYPIQUE DE LA RELATION	1 à 5 ans	10 – 12 ans	10 – 12 ans	20 – 30 ans

c) Pour une approche opérationnelle :

Il s'agit de différencier pour les PPP, les délégations de service public qui sont des contrats par lesquels une personne morale de droit public confie la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à un délégataire public ou privé, dont la rémunération est substantiellement liée aux résultats de l'exploitation du service.

Comme il ne faudrait pas assimiler les PPP à la privatisation. Une privatisation est la vente ou cession par l'État au secteur privé d'une partie ou de la totalité d'une entreprise publique. Dans le cadre d'un PPP, l'État verse une somme au secteur privé en contrepartie de l'offre de service et de la prise en charge éventuelle de la construction et de la gestion des infrastructures.

D'une manière générale, les PPP présentent un certain nombre d'avantages qui peuvent leur permettre d'optimiser le rapport coûts-résultats de l'intervention du secteur public dans le cadre des projets d'infrastructure, facilitent et encouragent la mise en œuvre des projets dans les délais et dans les limites du budget.

Cependant même avec ces avantages, les PPP ne constituent pas toujours la meilleure solution car la préparation des projets de ce type prenant généralement plus de temps que des passations de marchés classique en raison de leur complexité, il est important de bien choisir les projets qui peuvent être effectués sous forme de PPP et de bénéficier de conditions favorables qui incluent des acteurs publics et privés compétents et solvables et un cadre macroéconomique et réglementaire stable.

Des dispositions légales et réglementaires doivent être prises ou adaptées pour permettre un développement harmonieux de ces opérations, dans le respect des spécificités des opérations de partenariat public-privé notamment dans la loi sur les marchés publics.

Ces dispositions spécifiques porteront notamment sur les mécanismes de suivi et de contrôle de l'opération, notamment le rôle du fonctionnaire dirigeant, sur les clauses de paiement, sur les situations de force majeure, sur les pénalités, sur les cas de dissolution du contrat, sur les conséquences d'éventuels changements législatifs devant miser sur la stabilité du contrat et éviter toute rétroactivité contraire au droit international.

d) Les PPP : quelles applications en en Algérie ?

En l'Algérie, le recours à ce genre de pratiques ou procédures a été formellement institutionnalisé en 2018. Et le partenariat public-privé (ppp) est officiellement adopté. C'est la loi organique n°18-15 du 2 septembre 2018 relative aux lois de finances publiée au *Journal officiel* qui le dit. «L'Etat peut recourir à un financement, total ou partiel, d'opérations d'investissement public, dans un cadre contractuel ou de partenariat avec une personne morale de droit public ou privé, dans le respect, notamment, du cadre de dépenses à moyen terme et des programmes retenus du secteur concerné.»

Cependant, la réussite du partenariat public-privé implique un secteur privé créateur de valeur ajoutée et une vision stratégique.

Mais force est de constater que le tissu économique du secteur privé constituée à plus de 97% d'entreprises de types familiales peu initiés au management stratégique en majorité des TPE rendent difficiles ce genre de partenariat.

Aussi la dynamisation du secteur privé productif dans sa globalité, implique de répondre à de nombreuses questions et de réunir une multitude de conditions pour que la vie soit grandement ouverte au partenariat public-privé.

1.- Quelle est la nature juridique des sociétés : SARL, sociétés par actions ou autres ?

2.- Quelle est la part de l'emploi créé par rapport à la population active d'environ 12 millions ?

3.- Quelle est la masse salariale octroyée et sa ventilation par qualification ?

4.- Etant à l'aube de la quatrième révolution économique, le capital argent n'étant qu'un moyen, combien d'entreprises privées ont des laboratoires de recherche et quel est le montant du chiffre d'affaires qu'ils consacrent à la recherche ?

5.- Quelle est la structuration par secteur d'activité du secteur privé, distinguant le chiffre d'affaires relevant de la production locale, de la sphère commerciale interne et des activités liées à l'importation ?

7.- Sa part par rapport au chiffre d'affaires de Sonatrach ?

8.- La part du chiffre d'affaires du secteur privé dans la sphère réelle par rapport au chiffre d'affaire de la sphère informelle en dinars ?

9.- sa part dans l'investissement productif du dans le total investissement ?

10.- le chiffre d'affaire n'étant pas un indicateur pertinent quelle est la création de valeur ajoutée et ses investissements sur fonds propres et donc quel est le profit net du secteur privé, déduction des charges ?

11.- Le paiement des impôts à l'Etat du secteur privé dans la sphère réelle et les fuites fiscales occasionnées par l'extension de la sphère informelle ?

12.- La participation du secteur privé dans les exportations hors hydrocarbures par produits ?

13.- Le montant des crédits bancaires et le montant des exonérations fiscales reçus par le secteur privé auprès des banques et le montant du remboursement ?

14.- combien d'entreprises privées ont-elles une comptabilité analytique, pour cerner leurs couts et combien sont-elles initiées au management stratégique et aux pratiques du commerce international afin d'être concurrentielles ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- AÏT AMARA H., 2002, « La transition de l'agriculture algérienne, vers un régime de propriété individuelle et d'exploitation familiale », *Cahiers Options méditerranéennes*, 36, p.
- AMICHI H, BAZIN G, CHEHAT F, DUCOURTIEUX O, FUSILLIER JL, HARTANI T, KUPER M, 2011, « Enjeux de la recomposition des exploitations agricoles collectives des grands périmètres irrigués en Algérie : le cas du Bas-Cheliff », *Cahiers Agric.*, vol. 20, n° 81-2.
- BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT, 2005, *Profil du secteur privé en Algérie*, Addis-Abeba, 500 p.
- BEDRANI S, 1987, « Algérie : une nouvelle politique envers la paysannerie ? », *Revue de l'Occident Musulman et de la Méditerranée*, 45, p. 55-66.
- BELHIMER A., 1997, *Analyse politique et juridique des stratégies de gestion de la dette extérieure de l'Algérie de 1986 à 1996*, thèse de doctorat en droit, université René Descartes-Paris V, novembre.
- BENTOUMI M., 2011, « La naissance d'un droit et d'institutions anti-blanchiment en Algérie », *Revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques*, n° 4, p. 85-112.
- BEURET J.E., 1999, « Petits arrangements entre acteurs... Les voies d'une gestion concertée de l'espace rural », *Natures Sciences Sociétés*, n° 7, p. 21-30.
- BOUBEKEUR A., 2013, « Rolling Either Way: Algerian entrepreneurs as both agents of change and means of preservation of the system », *The Journal of North African Studies*, n° 18, vol. 3, p. 469-481.
- BOURDIEU P. et SAYAD A., 1964, *Le déracinement : la crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie*, Paris, Les Éditions de Minuit, coll. « Grands documents » (n° 14), 225 p.
- Conseil National Economique et Social, 26^e Session Plénière, juillet 2005, *Éléments de débat pour un pacte de croissance*, Alger, 27 p.
- FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL, 2006, *Algérie : questions choisies*, Rapport du FMI n°06/101, mars, 46 p.
- GHAOUTI S., 2014, « Le traitement de la propriété dans les textes fondamentaux algériens », *Revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques*, numéro spécial, mars, p. 9-30.
- LAHLOU-KHIAR Ghenima, 2013, « La preuve de la propriété foncière », *Revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques* (numéro spécial *La propriété et le droit*), Alger, p. 155-170.
- GRIM N., 2005, *L'économie algérienne otage de la politique*, Alger, Casbah éditions, 158 p.
- KHALFOUN T., 2004, *Le domaine public algérien : réalité et fiction*, Paris, L'Harmattan, 602p.

- KHODJA S., 2007, « Les investisseurs algériens : de la rupture avec l'aide de l'État au retour à la famille et à la région. Méfiance exagérée ou prudence justifiée ? », *Revue algérienne de management*, n° 2, juillet-décembre, p. 90-101.
- LIABES D., 2009, *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie*, Alger, ENAG éditions, 536p.
- MARTINEZ L., 2010, *Violence de la rente pétrolière : Algérie-Irak-Libye*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 229 p. (Nouveaux Débats).
- Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement, 2010, *Stratégie et politiques de relance et de développement industriels*, Alger, 130 p.
- RAHMANI A., 1996, *Les biens publics en droit algérien*, Alger, Les Editions Internationales, 248 p.
- STAHL P. H., 1997, *La Méditerranée, propriété et structure sociale XIX et XXe siècles*, Paris, Edisud, Encyclopédie de la Méditerranée, série Temps présent, p. 27-32-33.
- SOUIDI R., FERRERA M. Y. et AKROUF T., 2000, « Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : enquête à Boghni », *Les cahiers du CREAD*, n° 51, 1er trimestre, p. 45-70.