

EPPP DP No. 2010-09

Enchères ou négociations dans les marchés publics : Une analyse empirique

Eshien Chong
Carine Staropoli
Anne Yvrande-Billon

Enchères ou négociations dans les marchés publics : Une analyse empirique

Eshien Chong^{*}, Carine Staropoli[♦], Anne Yvrande-Billon[♦]

Un acheteur public doit-il attribuer un marché public au moyen d'une enchère ou par la négociation directe ? Pour traiter de cette question, nous examinons trois déterminants pouvant influencer le choix d'une procédure d'attribution des marchés publics. A partir d'une base de données exhaustive portant sur les marchés publics de travaux attribués en 2007 en France, nous montrons que les choix de mode de passation sont moins dictés par des considérations d'efficacité économique que par la crainte d'être suspecté de favoritisme.

AUCTIONS VERSUS NEGOTIATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT :
AN EMPIRICAL ANALYSIS

Should public buyers use competitive bidding or negotiation to select a contractor? To shed light on this question, we consider several determinants that may influence the choice of auctions versus negotiations. We then examine a comprehensive data set of public sector building contracts awarded in France in 2007. The analysis suggests that the choice of awarding procedures is less dictated by economic efficiency considerations than by political concerns, more specifically by the fear of being suspected of favoritism.

Classifications JEL : D23, H57, L14, L74

INTRODUCTION

Les marchés publics, définis comme des contrats passés par les collectivités publiques en vue de la réalisation de travaux, fournitures et services, connaissent actuellement, en France et plus généralement en Europe, d'importantes mutations.

D'une part, avec la libéralisation des industries de services publics et la recherche de nouveaux modes de gestion de la commande publique, notamment les partenariats public-privé, il y a fort à parier que le recours à l'externalisation ne cesse de se développer. En France, les marchés publics représentent près de 17% du Produit Intérieur Brut.

D'autre part, le code des marchés publics a récemment été profondément modifié afin d'être harmonisé avec les dispositions des directives européennes. Cette harmonisation a conduit à définir de manière très précise les règles de passation des marchés et a introduit de nouvelles procédures d'attribution des marchés. Au total, le nouveau code des marchés publics de 2006 prévoit maintenant neuf types de procédures de passation, allant de l'appel d'offres ouvert à la négociation bilatérale mais, conformément aux

^{*} ADIS, Université Paris Sud 11, e-mail: eshien.chong@u-psud.fr.

[♦] Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris 1, e-mail: carine.staropoli@univ-paris1.fr.

[♦] Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris 1, e-mail : yvrande@univ-paris1.fr.

recommandations européennes, il privilégie les procédures avec concurrence, et plus particulièrement les appels d'offres ouverts ou restreints. Comme les législations auxquelles sont soumis les marchés publics ont des fondements de nature concurrentielle, la mise aux enchères du droit à servir le marché est en effet le mécanisme préféré de sélection des fournisseurs. Elle est présentée comme le moyen le plus sûr de satisfaire les principes fondamentaux de l'achat public que sont la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures. *A contrario*, les procédures négociées sont perçues comme opaques et propices au favoritisme. Il n'est donc pas étonnant d'observer que 70% des marchés publics de travaux en France sont attribués par appels d'offres.

Pourtant, des travaux récents en économie des contrats ont mis en évidence les difficultés inhérentes à ce type de procédure et montré que, dans certains cas, notamment pour des biens ou des services complexes, les procédures négociées étaient plus efficaces que les appels d'offres. Guasch *et al.* [2008] ou Estache *et al.* [2009] par exemple montrent que les contrats de concession attribués par appel d'offres concurrentiel sont plus susceptibles d'être renégociés que les contrats attribués par voie de négociation et ils estiment le surcoût qu'entraînent ces renégociations à 10% du coût initial. Les travaux théoriques de Compte *et al.* [2005] et Lambert-Mogiliansky *et al.* [2006] mettent quant à eux en évidence que les enchères ne sont pas exemptes de risques de corruption, de collusion et même de favoritisme. Enfin, les travaux de Bajari *et al.* [2001, 2006, 2009] fournissent un argument supplémentaire pour relativiser la supériorité des enchères sur les négociations. Leur étude empirique montre que dans le secteur privé de la construction aux Etats-Unis, alors que les acheteurs sont entièrement libres du choix de la procédure, ils optent dans plus de 50% des cas pour la négociation directe plutôt que pour l'appel d'offres.

La littérature récente sur les modes de passation des marchés met donc en évidence les limites des mécanismes concurrentiels d'attribution et montre que l'arbitrage entre appels d'offres et procédures négociées devrait se faire en tenant compte des caractéristiques des marchés et des acteurs.

L'objet de cet article est précisément d'analyser les déterminants du choix des procédures de passation des marchés par les acheteurs publics afin d'évaluer si le recours massif aux mécanismes d'enchères pour assurer la commande publique répond à des considérations d'efficacité économique. Pour ce faire, nous nous appuyons sur une base de données exhaustive des 11 594 marchés publics de travaux attribués en France en 2007.

L'article est organisé de la manière suivante. Nous présentons d'abord les principaux arguments théoriques relatifs à l'arbitrage entre enchères et négociations. Ce survol de la littérature nous permet d'identifier les conditions théoriques sous lesquelles les enchères sont plus efficaces que les procédures négociées. Une analyse économétrique des procédures de passation utilisées en France en 2007 pour les marchés de travaux nous permet ensuite de montrer que les choix des acheteurs publics relèvent moins de considérations d'efficacité économique que d'une volonté de limiter les risques de suspicion de favoritisme.

ENCHERE VERSUS NEGOCIATION : LES PROPOSITIONS THEORIQUES

Si l'article pionnier de Bulow et Klemperer [1996] concluait à la supériorité des mécanismes d'appels d'offres sur les procédures négociées pour attribuer des marchés publics, des travaux récents, s'appuyant sur des études empiriques, ont conduit à nuancer ce résultat théorique en mettant en évidence les conditions d'efficacité relative des modes concurrentiels d'attribution. Cette littérature identifie trois déterminants principaux du choix entre enchères et négociations : l'intensité concurrentielle sur le marché d'une part, le niveau d'expertise de dans l'organisation de la procédure d'attribution l'acheteur d'autre part, et, enfin, le degré de complexité du projet.

Le premier déterminant est évidemment l'intensité concurrentielle du secteur dans lequel le marché est passé. Les bénéfices à attendre de l'organisation d'appels d'offres paraissent en effet d'autant plus importants que le secteur est concurrentiel. Porter et Zona [1993] et Klemperer [2002] ont ainsi montré que dans certaines circonstances (marché concentré, petit nombre d'enchérisseurs, asymétrie d'information entre les candidats), les enchères peuvent entraîner des comportements collusifs de la part des fournisseurs dominants qui dissuadent les entrants potentiels et réduisent *de facto* le nombre d'enchérisseurs lors des procédures d'attribution. Dans cette configuration, les gains attendus de l'utilisation de l'enchère sont réduits voire nuls. On peut donc s'attendre à ce que l'enchère perde son avantage comparatif sur la négociation lorsque le secteur est très concentré et/ou que le nombre de réponses à l'enchère est faible. Cela nous amène à formuler une première proposition testable :

PROPOSITION 1. *Le recours à l'appel d'offres est d'autant plus efficace que l'intensité concurrentielle entre les fournisseurs potentiels sur le marché est forte.*

Le second déterminant de l'arbitrage entre appel d'offres et négociation identifié dans la littérature est l'expertise de l'acheteur. Goldberg [1977] et Bajari *et al.* [2009] montrent que la négociation est préférable, dans la mesure où elle permet de sélectionner plus efficacement le fournisseur, lorsque l'expérience de l'acheteur et sa capacité à définir le projet sont limitées. Dans ces circonstances, la négociation permet en effet à l'acheteur public d'associer le ou les fournisseurs potentiels en amont, c'est-à-dire au moment de la définition des caractéristiques du projet (conception, montage financier, délais), et d'acquérir ainsi de l'information. A l'inverse, les acheteurs publics plus expérimentés - soit parce qu'ils ont l'habitude de ce type de marché, soit parce qu'ils possèdent les moyens humains en interne ou la possibilité d'externaliser la fonction achat, seront plus enclins à utiliser une procédure d'enchère. Ce choix s'explique alors par la volonté de bénéficier de la mise en concurrence de fournisseurs potentiels tout en minimisant les risques de suspicion de favoritisme voire les actions de recours le cas échéant.

En pratique, les compétences de l'acheteur public semblent être une dimension cruciale. D'une part en effet, les procédures de passation des marchés publics obéissent à des règles souvent sophistiquées, imposant des contraintes fortes sur les délais, la publicité, la transparence que les acheteurs peuvent avoir des difficultés à comprendre et appliquer, d'autant plus que ces règles évoluent. D'autre part, compte tenu de la complexité de certains projets, les acheteurs ne sont pas toujours en mesure de définir leurs besoins ni d'établir la liste précise des caractéristiques techniques des travaux qu'ils souhaitent faire réaliser. On peut par exemple penser que c'est le cas des petites municipalités et collectivités territoriales qui n'ont pas les moyens financiers et humains adaptés pour définir avec précision les cahiers des charges. Ces arguments nous conduisent à formuler la proposition suivante :

PROPOSITION 2. *Le recours à l'appel d'offres est d'autant plus efficace que le niveau de compétences de l'acheteur est élevé.*

Enfin, le déterminant de l'arbitrage entre procédures concurrentielles et négociées identifié comme central dans la littérature sur les enchères est la complexité du marché, c'est-à-dire la difficulté à définir avec précision son objet et à établir des critères objectifs d'attribution permettant de comparer des offres alternatives. Sur des marchés publics de travaux par exemple, où les acheteurs publics se préoccupent du coût mais également de la durabilité, de la sécurité, du délai de construction, de l'impact sur l'environnement ou encore de l'esthétique, cette difficulté est réelle et elle conditionne l'efficacité relative des procédures de passation. Naegelen et Mougeot [1988] ou Bajari *et al.* [2009] montrent clairement qu'il est plus efficace de recourir à une procédure négociée lorsque l'objet du marché est complexe. Inversement, dans le cas de marchés simples, pour lesquels il est aisé de caractériser la prestation à délivrer, l'utilisation de procédures d'enchères est efficace.

En effet, lorsque l'objet du marché est difficile à définir avec précision, les offreurs potentiels peuvent être découragés de participer à l'appel d'offres de peur de voir leur contrat renégocié *ex post* et de subir alors l'opportunisme de l'acheteur. Introduire de telles incertitudes peut donc affecter les bénéfices attendus de la mise en concurrence d'une part, parce que cela réduit le nombre de candidats et, d'autre part parce que cela peut amener les candidats à inclure de fortes primes de risque dans leurs offres. Dans leur étude sur les marchés de construction et maintenance des autoroutes californiennes, Bajari *et al.* [2006] montrent ainsi que les candidats aux appels d'offres tiennent compte dans leurs propositions de l'incomplétude contractuelle et ils estiment que les primes de risque qu'ils incorporent pour couvrir d'éventuels coûts d'adaptation des contrats représentent en moyenne 10% de la valeur totale des marchés. D'autre part, le recours à l'appel d'offres pour attribuer des marchés complexes peut conduire à des situations d'anti-sélection et amener à choisir le candidat le plus conscient des vides contractuels qu'il pourra exploiter. Anticipant qu'il pourra tirer avantage des situations imprévues dans le contrat et de ses imprécisions, ce candidat n'hésitera pas à proposer de servir le marché à un prix extrêmement bas et remportera donc l'appel

d'offres alors même qu'il n'est peut-être pas le candidat le plus efficace (Bajari *et al.* [2009]). Ces résultats nous amènent à développer une troisième proposition :

PROPOSITION 3. *Le recours à l'appel d'offres est d'autant plus efficace que le degré de complexité du marché est faible.*

ENCHERE VERSUS NEGOCIATION : UNE ETUDE ECONOMETRIQUE

Pour tester ces propositions relatives aux déterminants du choix du mode de passation, nous disposons d'une base de données, fournie par l'Observatoire économique de l'achat public, qui porte sur l'ensemble des marchés publics de travaux attribués en 2007 en France pour lesquels les acheteurs publics ont le choix du mode de passation¹, soit 11 594 marchés. Le choix d'étudier les marchés de travaux pour tester nos propositions théoriques est motivé par le fait que ces marchés présentent des degrés de complexité divers et requièrent des niveaux d'expertise variables. Les marchés de travaux, qui représentaient, en 2007, 35% de la totalité de l'achat public et plus de 17 milliards d'euros, recouvrent en effet tous « les marchés conclus avec des entrepreneurs, qui ont pour objet soit l'exécution, soit conjointement la conception et l'exécution d'un ouvrage ou de travaux de bâtiment ou de génie civil répondant à des besoins précisés par le pouvoir adjudicateur qui en exerce la maîtrise d'ouvrage » (Code des marchés publics, Art. 1-III).

Comme cela a déjà été évoqué, le Code des marchés publics prévoit neuf types de procédures de passation mais, conformément à la typologie utilisée dans la littérature théorique, nous nous focalisons, dans notre analyse empirique, sur deux grandes catégories : les procédures d'appels d'offres d'une part, et les procédures négociées d'autre part². Notre variable dépendante est donc la variable dichotomique *Enchère*, qui prend la valeur 1 lorsque le titulaire du marché a été sélectionné par appel d'offres, et 0 lorsqu'il a été choisi en suivant une procédure de négociation.

Afin de tester la proposition 1, qui porte sur l'incidence de l'intensité concurrentielle, nous utilisons la variable *NbOffres* qui mesure le nombre d'offres effectivement reçues pour un marché. Nous faisons en effet l'hypothèse qu'un marché peu concurrentiel conduit naturellement à un faible nombre d'offres reçues. Notons que le recours aux procédures négociées n'empêche pas de recevoir plusieurs offres. En effet, les procédures de négociation peuvent donner lieu à publication dans la presse spécialisée, et

¹ Notre base recense en effet tous les marchés publics de travaux d'un montant compris entre 90 000€ et 5 150 000€, seuils pour lesquels les acheteurs sont tenus de notifier le contrat auprès de l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP) et peuvent choisir leur mode de passation parmi l'ensemble des procédures existantes.

² Des détails sur les particularités de chaque procédure peuvent être trouvés dans Chong *et al.* [2010].

les candidats potentiels peuvent donc faire part de leurs offres à l'acheteur avant d'entamer la négociation. D'après la proposition 1, cette variable devrait avoir un impact positif sur la variable *Enchère*.

Pour tester la proposition 2, nous mobilisons plusieurs variables nous permettant d'apprécier le niveau de compétence de l'acheteur public.

La première variable est la variable indicatrice *Central* qui prend la valeur 1 lorsque l'acheteur est appartient à l'administration centrale (e.g. ministères, universités), et 0 lorsqu'il s'agit d'une collectivité territoriale (e.g. communes, départements). Nous faisons en effet l'hypothèse que l'administration centrale dispose de moyens techniques et de ressources humaines plus développés que les collectivités territoriales. Elle est donc plus à même de spécifier les caractéristiques des ouvrages de travaux publics qu'elle souhaite faire réaliser, ce qui, d'après la proposition 2, lui permet d'avoir davantage recours aux appels d'offres.

Nous tenons compte également, pour mesurer le degré d'expertise des acheteurs publics, de leur expérience en matière de passation de marchés publics grâce à la variable *Expérience* qui mesure le nombre de marchés publics attribués par l'acheteur depuis 2005³. Nous distinguons également l'expérience de l'acheteur en matière d'enchères en construisant une variable *ExpEnchères*, qui mesure le nombre de marché attribués par appels d'offres depuis 2005, et une variable *ExpNégociation*, qui correspond au nombre de marchés attribués par voie de négociation depuis 2005. D'après la proposition 2, on s'attend à ce que *Expérience* et *ExpEnchères* aient un impact positif sur la probabilité d'attribuer les marchés par appel d'offres. Plus les acheteurs ont d'expérience dans les marchés publics des travaux en général, et dans les appels d'offres en particulier, plus ils peuvent caractériser avec précision l'objet des marchés, concevoir les contrats et respecter les procédures. Dans ces circonstances, ils sont donc plus en mesure d'utiliser les appels d'offres et ont intérêt à le faire pour tirer partie des bienfaits de la concurrence pour le marché. En revanche, des acheteurs peu expérimentés ou ayant une grande expérience de la négociation, seront plus enclins à recourir à des procédures négociées afin de bénéficier de l'expertise de leurs prestataires lors de la phase de conception du projet.

Enfin, pour apprécier le degré de complexité des marchés et tester la proposition 3, nous utilisons les variables *LnMontant* et *Durée* qui mesurent, respectivement, la valeur du marché en logarithme et la durée du contrat. Ce faisant, nous nous inspirons de Bajari *et al.* [2009], qui retiennent ces variables comme mesures de la complexité des marchés, arguant que les projets d'un montant élevé et de longue durée sont difficiles à définir avec précision et susceptibles d'être sujets à davantage d'aléas non contractualisables.

Le même raisonnement nous conduit à utiliser le nombre de sous-traitants du titulaire du marché (*NbSousTraitants*) comme mesure additionnelle du niveau de complexité d'un projet.

³ Ce nombre inclut aussi les marchés attribués par d'autres procédures que l'enchère et la négociation (par exemple les concours ou le dialogue compétitif).

D'après la proposition 3, ces trois variables devraient avoir un impact négatif sur la probabilité de recourir aux appels d'offres.

Les variables utilisées dans nos estimations sont présentées dans le tableau 1.

Tableau 1. Définition et statistiques descriptives des variables

Variable	Définition	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
<i>Enchère</i>	Variable dichotomique égale à 1 si une procédure d'enchère a été utilisée	0.78	0.41	0	1
<i>NbOffres</i>	Nombre d'offres reçues pour le marché	6.35	11.89	1	130
<i>Central</i>	Variable dichotomique égale à 1 si l'acheteur appartient à l'administration centrale	0.14	0.35	0	1
<i>Expérience</i>	Nombre de marchés publics de travaux attribués par l'acheteur depuis 2005	149.01	238.46	1	1420
<i>ExpEnchère</i>	Nombre de marchés publics de travaux attribués par une procédure d'enchère par l'acheteur depuis 2005	122.21	208.82	0	1293
<i>ExpNégociation</i>	Nombre de marchés publics de travaux attribués par une procédure négociée par l'acheteur depuis 2005	20.96	37.76	0	236
<i>LnMontant</i>	Montant du marché (en logarithme)	12.57	0.88	11.41	15.44
<i>Durée</i>	Durée du contrat (en mois)	13.22	12.72	0	98
<i>NbSousTraitants</i>	Nombre de sous-traitants du titulaire du marché	0.10	0.43	0	11

Les résultats du modèle Probit que nous estimons par la méthode du maximum de pseudo-vraisemblance sont présentés dans le tableau 2. Pour chaque estimation nous contrôlons la nature des travaux publics réalisés à l'aide de variables dichotomiques construites à partir de la nomenclature *Common Procurement Vocabulary* (CPV) fournie par l'Union Européenne.

Nos résultats révèlent que les variables retenues contribuent dans l'ensemble à influencer le choix des procédures utilisées dans l'attribution des marchés publics de travaux.

Plus précisément, il ressort de nos estimations que le nombre d'offres reçues, qui est notre proxy de l'intensité concurrentielle, augmente significativement la probabilité de choisir une procédure d'enchères, toutes choses égales par ailleurs. La *proposition 1* est donc corroborée.

Nos résultats montrent également que le niveau de compétence des acheteurs joue un rôle particulièrement déterminant dans le choix de la procédure d'attribution (relativement à d'autres déterminants considérés). En effet, le modèle (2), qui est celui dans lequel toutes les variables appréciant l'expertise de l'acheteur sont incluses, apparaît comme le plus explicatif. De plus, conformément à notre deuxième proposition, les acheteurs de l'administration centrale (*Central*) et les acheteurs ayant une grande expérience dans l'organisation d'appels d'offres (*ExpEnchères*) ont une propension significativement plus forte à recourir aux enchères. De la même manière, une expérience plus poussée dans la négociation (*ExpNégociation*) conduit à privilégier les procédures négociées au détriment des appels d'offres. L'expérience dans un type particulier de procédure influence significativement les choix des acheteurs publics en matière de mode de passation des marchés, conformément à nos attentes. En revanche, l'expérience « globale » des acheteurs publics, que mesure la variable

Expérience, apparaît certes être une variable explicative du mode de passation choisi mais son impact sur la probabilité d’opter pour une procédure d’appel d’offres est négatif, contrairement à ce que nous escomptions.

Tableau 2. Résultats des estimations (modèle Probit)

Var. dépendante	Enchère				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Modèle	0.003**			0.003***	0.004***
<i>NbOffres</i>	(0.001)			(0.001)	(0.001)
<i>Central</i>		0.057		0.184***	0.070*
		(0.042)		(0.043)	(0.042)
<i>Expérience</i>		-0.009***		0.000***	-0.008***
		(0.001)		(0.000)	(0.001)
<i>ExpEnchère</i>		0.012***			0.011***
		(0.001)			(0.001)
<i>ExpNégociation</i>		-0.006***			-0.006***
		(0.001)			(0.001)
<i>LnMontant</i>			0.057***	0.042**	0.032*
			(0.017)	(0.018)	(0.019)
<i>Durée</i>			0.011***	0.011***	0.011***
			(0.001)	(0.001)	(0.001)
<i>NbSousTraitants</i>			0.082**	0.085**	0.038
			(0.040)	(0.041)	(0.044)
<i>Constante</i>	1.273**	0.858*	0.114	0.122	-0.026
	(0.540)	(0.505)	(0.585)	(0.586)	(0.552)
<i>Classe des travaux</i>	Incl.	Incl.	Incl.	Incl.	Incl.
N	11594	11594	11594	11594	11594
Pseudo R ²	0.0244	0.1532	0.0346	0.0406	0.1618
Log-vraisemblance	-5905.75	-5126.06	-5843.61	-5807.50	-5073.64

*Ecarts-types entre parenthèses. Niveau de significativité : ***0,01 **0,05 *0,10*

Nos tests font également apparaître que le montant et la durée du marché influencent significativement le choix des acheteurs mais, contrairement à nos attentes, l’impact de ces variables sur la probabilité de recourir à des appels d’offres est positif. En admettant, comme nous l’avons fait, qu’une valeur élevée de ces deux variables reflète un degré de complexité important, alors nos estimations montrent que les acheteurs publics privilégient les enchères pour attribuer des marchés complexes.

Ce résultat, qui est contraire aux résultats des travaux empiriques menés par Bajari *et al.* [2009] sur les modes de passation choisis par des entreprises privées, tient sans doute à la spécificité des achats publics par rapport aux pratiques constatées dans le secteur privé. En effet, les achats publics sont plus fortement contrôlés et réglementés que les pratiques privées, notamment parce qu’ils mobilisent les deniers publics. Aussi, pour les marchés d’un montant et d’une durée élevés, un acheteur public peut vouloir privilégier les enchères afin d’éviter les éventuels soupçons de favoritisme voire de corruption dont il risque d’être victime s’il choisit une procédure négociée, par nature plus propice à l’arbitraire. Ceci peut être particulièrement vrai quand ces acheteurs sont soumis à des pressions électorales et au regard scrutateur de l’opposition et/ou des médias. Cette interprétation renvoie aux arguments avancés par Spiller [2008], qui montre que, sur des marchés politiques contestés, les pressions qu’exercent des tiers (électeurs, opposants politiques) sur les élus en place influencent indirectement ces derniers en les

amenant à prendre des décisions peu sujettes à controverse. D'après ce raisonnement, le choix d'organiser des appels d'offres répondrait plus à une volonté, de la part des décideurs, d'éviter d'être accusés d'user de leur pouvoir discrétionnaire. Par ailleurs, comme ce risque est d'autant plus fort que les marchés sont d'un montant élevé, on peut trouver là une explication du résultat obtenu dans nos régressions. De surcroît, cette interprétation paraît cohérente avec le résultat obtenu dans le modèle (5) concernant l'effet de l'expérience (*Expérience*). En effet, il ressort de nos estimations que, toutes choses égales par ailleurs, les acheteurs les plus expérimentés dans la commande publique ne privilégient pas les enchères, ce qui peut signifier qu'ils tiennent davantage compte de considérations d'efficacité économique que des acheteurs ayant une expérience limitée qui, eux, éviteraient d'avoir recours à des procédures négociées pour ne pas être soupçonnés de favoritisme. Il en résulte donc un recours relativement plus important des acheteurs expérimentés aux procédures négociées, et à un coefficient négatif de la variable *Expérience*, une fois l'expertise liée aux procédures contrôlée. Enfin, notons que notre troisième proxy de la complexité, le nombre de sous-traitants du titulaire du marché, a également un impact positif sur la probabilité de recourir aux enchères (modèle (3)), même si elle devient non significative lorsqu'on intègre l'ensemble des variables explicatives dans l'estimation (modèle (5)).

CONCLUSION

Bien que les marchés publics représentent un pan important de l'activité économique et une part significative des dépenses publiques, il existe peu de travaux empiriques sur les pratiques d'achat public. Pourtant, la littérature théorique et les réglementations ne sont pas avares de recommandations sur la manière d'organiser les marchés publics et leurs conseils peuvent être résumés brièvement puisqu'elles préconisent largement le recours aux appels d'offres.

Une littérature empirique récente insiste cependant sur les difficultés potentielles que les acheteurs (publics) peuvent rencontrer en optant systématiquement pour les enchères. Plus précisément, cette littérature montre que les procédures concurrentielles ne permettent pas de sélectionner de manière efficace des fournisseurs de biens ou services complexes dont les contrats sont sujets à renégociation.

L'objectif de cet article était de trouver des régularités empiriques dans les pratiques d'achat public en France en nous appuyant sur une base de données regroupant l'ensemble des marchés publics de travaux attribués en 2007. Or les résultats de notre analyse économétrique mettent en doute l'efficacité des choix des acheteurs publics français. Nous montrons en effet que les choix de modes de passation ne sont pas déterminés par le niveau de complexité des marchés, contrairement à ce qui ressort clairement des études

empiriques appliquées au secteur privé (Bajari *et al.* [2009]). Les appels d'offres apparaissent en effet largement privilégiés pour attribuer des marchés de travaux coûteux et de longue durée, alors même que la théorie recommande, en de telles circonstances, de recourir à des procédures négociées, plus flexibles et entraînant donc moins de renégociations *ex post*.

Dans la lignée de travaux récents en économie politique (Spiller [2008]), nous interprétons ce résultat comme la conséquence de l'opportunisme des tierces parties aux contrats liant acheteurs publics et partenaires privés que sont, par exemple, les concurrents politiques et les électeurs. Les choix de modes de passation des acheteurs publics semblent en effet davantage motivés par la volonté d'éviter que leurs adversaires politiques n'utilisent le soupçon de favoritisme qui peut peser sur eux s'ils ont recours aux négociations pour les contester sur le marché politique. Cet argument, qui constitue pour le moment une piste d'interprétation, mérite bien sûr d'être creusé afin d'élucider le mystère des déterminants des choix de modes de passation de marchés publics.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BAJARI P., HOUGHTON S., TADELIS S. [2006], « Bidding for incomplete contracts: an empirical analysis of adaptation costs », *NBER Working Paper* no. 12051.
- BAJARI P., MCMILLAN R., TADELIS S. [2009], « Auctions versus negotiations in procurement: an empirical analysis », *Journal of Law, Economics, and Organization*, 25 (2), p. 372-399.
- BAJARI P., TADELIS S. [2001], « Incentives versus transaction costs: a theory of procurement contracts », *RAND Journal of Economics*, 32 (3), p. 387-407.
- BULOW J., KLEMPERER P. [1996], « Auctions versus negotiations », *American Economic Review*, 86 (1), p. 180-194.
- CHONG E., STAROPOLI C., YVRANDE-BILLON A. [2010], « Auctions versus negotiations in public procurement: Looking for new empirical evidences », *Document de travail de la Chaire EPPP* no. 2010-04.
- COMPTE O., LAMBERT-MOGILLANSKY A., VERDIER T. [2005], « Corruption and competition in procurement auctions », *RAND Journal of Economics*, 36 (1), p. 1-15.
- ESTACHE A., GUASCH J.L., IIMI A., TRUJILLON L. [2009], « Multidimensionality and renegotiation: evidence from transport sector public-private partnership transactions in Latin America », *Review of Industrial Organization*, 35 (1-2), p. 41-71.
- GOLDBERG V.P. [1977], « Competitive bidding and the production of precontract information », *The Bell Journal of Economics*, 8 (1), p. 250-261.
- GUASCH J.L., LAFFONT J.-J., STRAUB S. [2008], « Renegotiation of concession contracts in Latin America: Evidence from the water and transport sectors », *International Journal of Industrial Organization*, 26 (2), p. 421-442.
- KLEMPERER P. [2002], « What really matters in auction design », *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), p. 169-189.
- LAMBERT-MOGILLANSKY A., SONIN K. [2006], « Collusive market sharing and corruption in procurement », *Journal of Economics & Management Strategy*, 15 (4), p. 883-908.
- NAEGELEN F., MOUGEOT M. [1988], « Analyse micro-économique du Code des Marchés Publics », *Revue Economique*, 39 (4), p. 725-752.
- PORTER R.H., ZONA J.D. [1993], « Detection of bid rigging in procurement auctions », *Journal of Political Economy*, 101 (3), p. 518-538.
- SPILLER P. [2008], « An institutional theory of public contracts: Regulatory implications », *NBER Working Paper* no. 14152.