

Ce travail a été réalisé par la chaire Economie des Partenariats Public-Privé de l'IAE de Paris.

Question de recherche

Cette étude vise à comprendre et à mesurer la rigidité contractuelle observée dans les contrats publics. En d'autres termes, les contrats public-privé ont-ils des caractéristiques qui les distinguent intrinsèquement des contrats privés et qui expliquent leur plus grande rigidité comme le suggèrent les analyses de P. Spiller (U. of California-Berkeley) ?

Méthodologie et données

L'étude s'appuie sur un échantillon de contrats conclus par un opérateur majeur du stationnement en France. Près de 280 contrats signés entre 1985 et 2008 ont été lus et analysés, notamment via de nouvelles méthodes de *machine-reading*. Une approche économétrique est mobilisée, au travers de simples estimateurs des moindres carrés mais aussi au travers de « doubles différences » basées sur une expérience naturelle (l'introduction de la loi Sapin en 1993).

CONTEXTE ET OBJECTIF

Lorsqu'elles s'adressent à des opérateurs privés pour la gestion de leurs services publics locaux, les municipalités ont souvent recours à des contrats de long terme. Si le contenu de ces contrats (en termes de complexité notamment) varie selon le type de service considéré, d'autres déterminants peuvent expliquer que ces contrats diffèrent d'un signataire à l'autre. Dans cette étude, notre objectif est de vérifier que la rigidité contractuelle dépend du niveau de contestabilité politique au sein de la collectivité publique. Cette théorie dite de l'opportunisme des tiers, développée par le Professeur Pablo Spiller de l'Université de Berkeley, avance que les contrats publics sont susceptibles d'être plus rigides que les contrats privés ayant des objets équivalents. Ceci est dû à la vigilance publique entourant les contrats publics, exercée par des acteurs (des « tiers ») potentiellement malveillants qui cherchent à nuire à la transaction (e.g. des adversaires politiques). La rigidité des contrats publics devrait ainsi augmenter lorsque la concurrence politique au sein d'une municipalité est forte.

DONNÉES MOBILISÉES

L'étude est basée sur l'analyse de **280 contrats** signés par l'un des leaders du secteur du stationnement en France sur une période de 23 ans (1985–2008). Cet opérateur conclut des contrats à la fois avec des **municipalités**, afin de gérer des parcs de stationnement publics, et avec des **partenaires privés** (par exemple, des centres commerciaux ou des parcs d'attraction) pour des services similaires. Dans notre base, nous comptons 24 opérateurs privés et 132 municipalités (cf. graphique au verso). Pour pouvoir comparer les contrats, nous avons construit un indicateur de rigidité grâce à une analyse textuelle. A l'aide de spécialistes du secteur et de juristes nous avons retenu les mots (et racines de mots) suivant(e)s et avons construit des indicateurs de rigidité par catégorie :

Résiliation	annulat, déchéance, dissolut', résiliat', rompre, rupture, séparat', violat', unilatéral'
Arbitrage	alors que, appel, arbitrage, conciliat', intervent', médiat', règlement'
Pénalités	dommag', indemnisa', pénali', réparat', résolutoi', sanction'
Certification	audit, autorisation, certificat', permis', réglementation, véto
Evaluation	bilan, examen, responsabilit', contrôl', engagement, obligat', qualitat', sépcificat'
Litige	accusat', confli', contradict', désacc', jury, procès, contentie', procédur', tribuna'
Contingences	si et seulement si, sous la condition que, contingen', imprév', pour autant que, sous réserve

Enfin, pour mesurer la contestabilité politique, nous avons récupéré l'intégralité des résultats électoraux depuis les élections municipales de 1983 et créé, sur cette base, des indicateurs usuels de concurrence politique tels que l'indicateur de concentration du nombre de voix (Herfindhal-Hirschman) ou encore la marge de victoire entre le parti vainqueur et le suivant.

La loi Sapin : une expérience naturelle

Votée en janvier 1993, la loi dite « Sapin », a permis des avancées majeures dans de nombreux domaines. Elle a renforcé la transparence dans le financement des campagnes électorales et des partis politiques ainsi que dans les délégations de services publics et les marchés publics (notamment via l'obligation de publicité et de procédures d'appels d'offres). Cette loi constitue un saut qualitatif dans les moyens mis à la disposition du public pour « contrôler » l'action des décideurs élus.

Pour en savoir plus

Cette plaquette est la synthèse d'un article de recherche publié dans le *Journal of Economics and Management Strategy* et disponible ici :

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/jems.12268>

Contact :

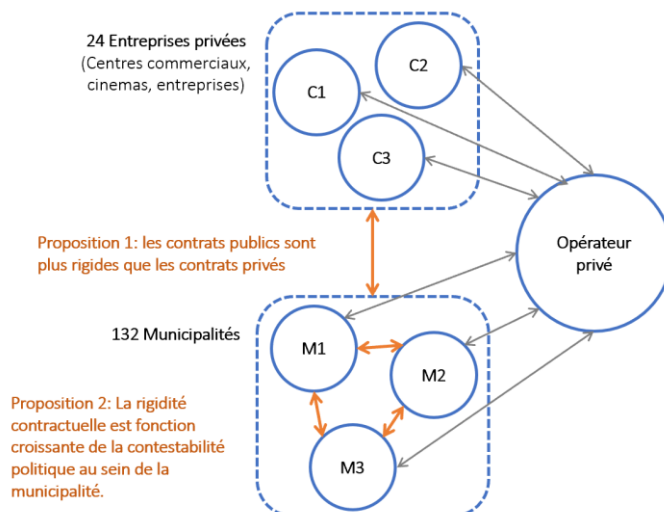
Jean BEUVE

jean.beuve@univ-paris1.fr

Chaire EPPP

<http://chaire-eppp.org/>

RÉSUMÉ DE LA DÉMARCHE EMPIRIQUE



MÉTHODOLOGIE

Cette étude se base sur deux méthodes économétriques différentes pour l'analyse des déterminants du niveau de rigidité contractuelle. En premier lieu, une analyse par la méthode des moindres carrés ordinaires nous permet d'estimer ces niveaux en fonction du caractère privé ou public du partenaire et, dans le cas où le co-contractant est une municipalité, du niveau de concurrence politique lors des élections précédant la signature. En second lieu, nous utilisons la méthode des « différences de différences » pour comparer l'impact de la loi Sapin sur la rigidité des contrats signés par les municipalités où la contestabilité politique est historiquement forte.

Evidemment, la rigidité contractuelle pouvant avoir d'autres sources, nous tenons compte d'un grand nombre de variables de contrôle telles que le nombre de places concernées, le type de service, la taille de la ville, la couleur politique du maire, la localisation, etc.

PRINCIPAUX RÉSULTATS

- Nos résultats montrent que les contrats publics sont plus rigides que les contrats privés et que cette rigidité contractuelle est une fonction croissante du niveau de contestabilité politique. Cela est particulièrement vrai dans les communes où la contestabilité politique est historiquement forte et où l'introduction de la loi Sapin a significativement augmenté le niveau de rigidité des contrats.
- Il est ainsi possible de conclure qu'une partie significative des différences de rigidité contractuelle entre les contrats privés et publics est une adaptation au risque politique par les gestionnaires publics afin de freiner les tentations des opposants politiques et des groupes d'intérêt de perturber la relation contractuelle.
- Par ailleurs, nos résultats suggèrent que les études empiriques antérieures concluant à l'inefficacité des contrats publics en raison de taux de renégociation élevés sont potentiellement trompeuses. En effet, des renégociations plus fréquentes pourraient être la simple conséquence de la plus grande rigidité initiale des contrats publics.