

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

Cette analyse est basée sur un échantillon construit à partir de l'ensemble des décisions de l'Autorité de la Concurrence pour des sanctions d'ententes dans les marchés publics de construction sur la période 1991-2010.

L'objectif est de tester l'impact d'une augmentation de la concurrence externe sur la probabilité qu'une entente remporte un appel d'offres public.

#### Principaux résultats

Nous montrons que les ententes sont en mesure d'anticiper le nombre de concurrents externes dans les marchés publics et adaptent leurs offres en conséquence. Cette adaptation leur permet de limiter les pertes de contrats liées à la présence de concurrents externes à l'entente.

#### Données :

- Données provenant des décisions de l'Autorité de la Concurrence, période 1991-2010.

- L'échantillon est composé de 114 observations d'appels d'offres du secteur de la construction pour lesquels une entente a été sanctionnée.

- Dans l'ensemble de ces contrats, les ententes faisaient face à de la concurrence externe.

## LES ENTENTES DANS LES MARCHES PUBLICS

Les procédures d'attribution des marchés publics sont souvent critiquées pour être propices aux ententes. Etant donné le caractère secret des ententes, il est impossible de bénéficier de données exhaustives sur l'occurrence de la collusion dans les marchés publics. Quelques chiffres peuvent cependant nous éclairer. En France, sur la période 1991-2010, l'Autorité de la Concurrence a sanctionné 221 ententes dans les marchés publics, impliquant plus de 750 firmes distinctes. Ces ententes impliquent des surcoûts pour la partie publique. Les études économiques s'accordent pour situer le surcoût médian d'une entente autour de 20%.

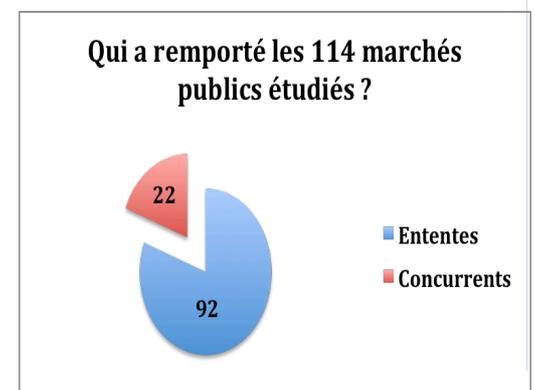
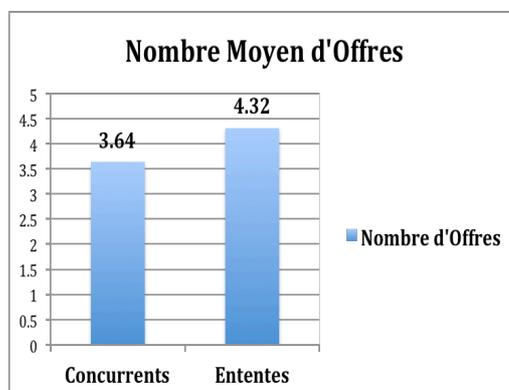
La lutte contre les ententes dans les marchés publics est donc devenue un impératif faisant l'objet de nombreux rapports, notamment de l'OCDE. L'augmentation de la concurrence constitue un des moyens mis en avant dans ces rapports pour lutter contre la collusion. Cependant, aucune étude empirique ne montre comment les ententes réagissent face à la concurrence externe. En particulier, augmenter le niveau de concurrence auquel font face les ententes permet-il (i) de baisser les coûts pour la partie publique ? (ii) de limiter la probabilité que l'entente remporte l'appel d'offres ? L'objet de cette étude est de s'interroger sur ces questions en mobilisant une base de données originale.

## BASE DE DONNEES CONSTITUEE

Nous avons constitué une base de données originale à partir des informations contenues dans les décisions de l'Autorité de la Concurrence. Dans un premier temps, nous avons recensé l'ensemble des 221 décisions pour des ententes dans les marchés publics. Pour la période 1991-2010, ces décisions sont publiques et disponibles sur le site internet de l'Autorité de la Concurrence. Par souci d'homogénéité, seules les 88 décisions de sanction d'ententes dans les marchés publics de construction ont été retenues. A partir de l'information contenue dans ces décisions, nous avons constitué une base de données portant sur 114 appels d'offres publics pour lesquels une entente faisait face à de la concurrence dans le secteur de la construction.

Pour chaque observation, nous avons recensé les informations concernant l'adjudicateur, la date de mise en concurrence, l'estimation du contrat par l'administration, le nombre d'offres soumises par l'entente et par les concurrents externes, le montant de l'offre la plus basse de l'entente et des concurrents externes ainsi que l'identité de l'entreprise ayant remporté le contrat.

## QUELQUES STATISTIQUES DESCRIPTIVES



## FIABILITE DE LA BASE DE DONNEES

Dans cette analyse, nous nous fions aux conclusions de l'Autorité de la Concurrence pour (i) la décision de sanctionner ou non les ententes (ii) la détermination des entreprises faisant partie de l'entente. Nous avons cependant pu apprécier la fiabilité des données collectées grâce à un test basé sur la loi de Benford, couramment utilisé pour détecter les ententes. Nos tests de fiabilité ont notamment confirmé que les offres des ententes avaient bien fait l'objet de manipulations, contrairement à celles des entreprises concurrentes.

## METHODOLOGIE DE L'ANALYSE

Au moyen d'une régression économétrique, nous testons l'impact d'un certain nombre de variables explicatives sur une variable que nous cherchons à expliquer. Dans cette analyse, nous étudions l'impact du nombre d'offres de concurrents externes à l'entente sur (i) le montant de l'offre soumise par l'entente et (ii) la probabilité, pour l'entente, de remporter l'appel d'offres. Cependant, pour que l'impact obtenu ne soit pas sur-évalué ou sous-évalué, il faut également inclure certaines autres variables explicatives susceptibles d'avoir un impact sur les variables expliquées. Le tableau suivant recense l'ensemble des variables prises en compte dans l'analyse :

Variables expliquées :	Montant de l'offre la plus basse de l'entente	Identité du vainqueur (concurrent ou entente)
Variable d'intérêt :	Nombre d'offres des concurrents	
Variables de contrôle:	Nombre d'offres de l'entente Estimation du montant du contrat par l'administration Type d'adjudicateur (central ou local) Effets fixes par entente	

Un problème d'endogénéité pourrait biaiser notre analyse. En effet, nous suspectons que certaines variables corrélées à la fois à notre variable d'intérêt et à nos variables expliquées soient absentes de nos régressions. Cela crée un problème de « biais de variables omises ». Pour corriger ce biais, nous avons recours à la technique des variables instrumentales. Cette technique nécessite de trouver une variable ayant un impact sur notre variable d'intérêt mais aucun impact sur nos variables expliquées (après avoir contrôlé par nos variables de contrôle). Dans cette analyse, nous utilisons le nombre moyen d'offres de concurrents externes pour des contrats similaires, dans d'autres régions géographiques.

## CONCLUSION, EXPLICATIONS ET IMPLICATIONS

Nos résultats montrent que :

- Le nombre d'offres soumises par des concurrents externes a un impact négatif sur le montant de l'offre la plus basse de l'entente. Autrement dit, à mesure que le nombre de concurrents augmente, l'entente anticipe ce changement et réduit le montant son offre en fonction.
- Le nombre d'offres soumises par des concurrents externes n'a aucun impact sur la probabilité que l'entente remporte l'appel d'offres. En d'autres termes, l'augmentation de la concurrence externe ne réduit pas la probabilité, pour l'entente, de se voir attribuer le contrat.

Ces deux résultats mis en perspective impliqueraient que, puisque les ententes sont capables d'adapter leurs offres en fonction du nombre de soumissionnaires externes (et notamment de baisser leurs offres lors d'une augmentation de la concurrence), celles-ci limiteraient les pertes de contrats liées au nombre de concurrents externes.

En outre, nos résultats montrent que les mesures visant à lutter contre les ententes en augmentant le niveau de concurrence auraient un impact positif sur les prix payés par la partie publique, réduisant ainsi les profits des ententes (cf. résultat 1) mais aucun impact sur le nombre de contrats remportés par les ententes (cf. résultat 2).

### Interprétation des résultats

Les régressions fournissent des **coefficients** mesurant l'impact de chacune de nos variables explicatives sur nos variables expliquées : le montant de l'offre la plus basse de l'entente et l'identité du vainqueur (concurrent ou entente).

Cela permet de déduire, entre autres, l'**impact du nombre d'offres de concurrents sur le montant des offres des ententes ainsi que sur leur probabilité de remporter le contrat.**

Nous utilisons la technique des **variables instrumentales** pour corriger le biais induit par les variables omises dans l'analyse.

Nous montrons ainsi que les ententes adaptent le montant de leurs offres en fonction du nombre de concurrents participant à l'appel d'offres. Cette adaptation permet notamment aux ententes de limiter les pertes de contrats dues à la concurrence externe.

### Pour en savoir plus

L'article servant de base à cette plaquette est téléchargeable à cette adresse : <http://chaire-eppp.org/node/333>

Une version antérieure de cet article a été publiée en 2013 dans le numéro spécial PPP (2/2) de la Revue d'Économie Industrielle, en français.

La thèse de l'auteur, dont est tiré cet article, est disponible ici : [http://chaire-eppp.org/files\\_chaire/these\\_john\\_moore.pdf](http://chaire-eppp.org/files_chaire/these_john_moore.pdf)

Responsable de l'étude :

John Moore

[jrj.moore@gmail.com](mailto:jrj.moore@gmail.com)

Chaire EPPP

<http://chaire-eppp.org>