

RENÉGOCIER POUR DURER : UNE ANALYSE EMPIRIQUE DES CONTRATS DE CONCESSIONS

Jean BEUVE, CES, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Julie de BRUX, Chaire EPPP, IAE Paris Sorbonne

Stéphane SAUSSIÉ, Chaire EPPP, IAE Paris Sorbonne

 **Mots-clés** : Renégociations, renouvellement, contrats de concessions.

 **Keywords** : Renegotiation, Public Private Contract, Contract Renewal, Car Park Outsourcing.

1. INTRODUCTION

Les partenariats public-privé (PPP) sont des choix organisationnels de long terme, par lesquels une autorité publique confie à un partenaire privé par voie de contrat la mission globale de concevoir, financer, construire, exploiter et maintenir une infrastructure de service public et des services associés. La forme la plus ancienne de PPP est la concession (Bezançon, 2004), qui consiste à ce que le partenaire privé se rémunère directement auprès des usagers, via un péage par exemple ; c'est à cette forme de PPP que nous nous référons dans cet article.

Le recours aux partenariats public-privé s'est largement répandu en quelques décennies à peine (Armstrong et Sappington, 2006), pourtant les critiques qui leur sont adressées sont fréquentes. Parmi les avantages attendus de cette forme contractuelle, la mise en concurrence *ex ante*, et le caractère global du contrat (par rapport à un marché public notamment qui prévoit de séparer les tâches de conception – construction et d'exploitation – maintenance) doit fournir au partenaire privé de puissantes incitations à l'efficacité sur le long terme et à l'innovation (Hart *et al.*, 1997).

Néanmoins, les bénéfices retirés de la mise en concurrence s'annulent dès lors que, rentrés en situation de dépendance bilatérale, les cocontractants s'adonnent à des activités de recherche de rente (Guasch *et al.*, 2000). Par exemple, un opérateur privé opportuniste sera tenté, une fois le contrat attribué, de le renégocier en sa faveur, et probablement au détriment de l'autorité publique et de l'intérêt général.

Ce type de renégociation opportuniste figure au premier rang des critiques adressées aux PPP. Guasch (2004) estime qu'elles sont fréquentes d'une part : sur un échantillon de 1000 concessions dans la région Amérique latine et Caraïbes, 41,5 % d'entre elles ont été renégociées, taux qui atteint les 74 % si l'on regarde uniquement les contrats d'eau et d'assainissement¹. Qu'elles interviennent très rapidement après la signature du contrat d'autre part ; en moyenne 2,2 ans après la signature, ce qui semble renforcer leur caractère opportuniste. Les renégociations sont pointées du doigt pour leur impact négatif sur les utilisateurs : elles sont accusées de mener à des hausses tarifaires, des pertes d'emplois, des retards de mise en service des infrastructures, et parce que leur processus manque de transparence (Estache, 2006). La partie privée est alors souvent mise en cause. D'autres articles mettent en avant l'opportunisme de la partie publique qui renégocie à des fins électorales (Engel *et al.*, 2006 ; Guasch *et al.*, 2007).

Ainsi, les renégociations sont la plupart du temps analysées comme le signe d'un manque d'engagement des parties et de leur incapacité à respecter les termes convenus par le contrat initial. Elles ont alors pour conséquence de réduire le caractère incitatif de ce contrat, conduisant à une perte de surplus global (Guasch *et al.*, 2006, 2007, 2008).

Toutefois, adopter une vision uniquement opportuniste des renégociations serait trompeur. En effet, il convient de souligner que les contrats de concessions sont des contrats de long terme et qu'ils sont, par nature, soumis à des modifications de l'environnement qui ne peuvent pas toujours être anticipées par les parties. Dès lors, les renégociations des contrats de

1 Engel *et al.* (2009) dans leur analyse des contrats de PPP signé aux États-Unis entre 1991 et 2010 dans le secteur des transports, ont souligné que six des vingt projets étudiés ont subi un changement majeur dans l'accord contractuel initial. Des taux de renégociation encore plus élevés ont par ailleurs été observés en France pour des projets similaires (Athias et Nunez 2008).

concessions peuvent tout aussi bien être considérées comme des adaptations nécessaires ne correspondant pas à de l'opportunisme. Cette vision plus nuancée du phénomène est notamment étayée par la théorie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets. En effet, la théorie des coûts de transaction décrit une réalité double des renégociations, ces dernières pouvant à la fois correspondre à des efforts entrepris par les parties pour échapper aux exigences initiales du contrat (Crocker et Masten, 1991 ; Crocker et Reynolds, 1993 ; Saussier, 2000) et/ou à des adaptations contractuelles rendues nécessaires par l'évolution de l'environnement (Williamson, 1985 ; Masten et Saussier, 2000 ; Bajari et Tadelis, 2001). Quant à la théorie des contrats incomplets, elle fait valoir que les renégociations peuvent s'expliquer par le besoin de partager les gains issus d'innovations permettant de s'adapter à un environnement changeant, sans perte de surplus (Grossman et Hart, 1986).

En définitive, la question de l'impact des renégociations sur le surplus contractuel reste largement ouverte et appelle à des approfondissements, en particulier d'un point de vue empirique. Le seul travail économétrique sur ce sujet est celui de Bajari *et al.*, (2006), mais les auteurs se concentrent sur l'impact du coût anticipé des renégociations sur les offres proposées par les concurrents. Ainsi, les auteurs constatent que le niveau des offres diffère avec les difficultés anticipées pour renégocier l'accord contractuel (*i.e.* la signature d'un contrat rigide ou flexible). Oxley et Silverman (2008) avancent l'idée que des travaux empiriques sont indispensables pour parfaire notre connaissance et notre compréhension des renégociations et de leur impact. Ces études empiriques permettraient notamment de pouvoir déterminer si les renégociations représentent un mouvement commun vers plus d'efficacité, ce qui est bénéfique aux deux parties, ou si elles renvoient à un comportement opportuniste de l'un des partenaires. Selon eux, cette question se doit d'être traitée par des travaux qui permettront de « relier explicitement la renégociation et ses effets sur la performance (réelle ou perçue) tout en désagrégeant de manière plus détaillée les différents types de dispositions renégociées et en tenant compte des facteurs déclencheurs » (p. 231).

L'enjeu est donc de dépasser les limites de la littérature existante en caractérisant plus finement ce qui est entendu par « renégociations » et en qualifiant leur impact sur la performance des contrats. L'apport de cet article consiste donc à proposer une telle analyse.

Son originalité tient en premier lieu à la base de données que nous avons construite, en lisant intégralement plus de 150 contrats ainsi que tous les avenants (renégociations) qui y ont été ajoutés. Il s'agit de contrats de concessions de stationnement, signés en France entre 1965 et 2008, entre des municipalités et un opérateur privé². Parmi ces 151 contrats, 94 ont expiré et le taux de renouvellement suite à la remise en concurrence s'élève à 44.7 %.

L'originalité de cet article tient en second lieu à ce qui y est mesuré. Si l'objectif est bien d'évaluer l'impact des renégociations sur le ressenti des parties d'y avoir gagné ou perdu, pour comprendre si ce sont des jeux gagnant-gagnant ou bien des jeux à somme nulle, il apparaît que la mesure quantitative de la variation du surplus est une tâche malaisée. Nous avons alors fait le choix de mesurer cette variation de surplus de façon indirecte, en faisant l'hypothèse que si les renégociations lésaient une des parties au contrat, alors celui-ci, une fois expiré, ne serait pas reconduit. Dès lors, nous étudions l'impact des renégociations sur le renouvellement des contrats. Nous nous focalisons donc sur les 94 contrats expirés, mais les informations contenues dans l'ensemble des 151 contrats sont utiles pour caractériser l'environnement contractuel qui apparaît dans les variables de contrôle.

Nos résultats indiquent que dans une certaine mesure, renégocier est bénéfique à la relation contractuelle : il existe un seuil en deçà duquel la fréquence des renégociations a un impact positif sur le renouvellement du candidat sortant. Nous interprétons ce résultat comme le fait que le processus de la renégociation ne doit, en soi, pas être interprété comme le signe d'un échec de la relation. Ce résultat est renforcé par le fait que selon les dimensions contractuelles renégociées (le prix, l'investissement, la durée, etc.), l'impact sur la probabilité de voir le contrat renouvelé est différent ; suggérant un impact positif, négatif ou neutre des renégociations sur le surplus. De plus, l'étendue des renégociations (*i.e.* le nombre de dimensions concernées par les renégociations) a également un impact sur la probabilité de renouvellement. Plus le nombre de dimensions renégociées est grand (*i.e.* ce n'est pas toujours la même dimension qui est renégociée), plus

2 Il s'agit toujours du même opérateur, l'accès aux données de tous les concurrents s'étant avéré impossible[*o*].

forte est la probabilité de renouvellement, indiquant que des jeux gagnant-gagnant sont atteints.

La suite de l'article est organisée comme suit. La section II propose une description du secteur du stationnement en France ainsi que la procédure d'attribution des contrats de concession. La section III décrit les données ainsi que la stratégie empirique. Les résultats sont ensuite présentés et discutés dans la section IV. Enfin, la section V conclut et propose des implications de politiques publiques et des perspectives de travaux futurs.

2. LES CONCESSIONS ET LE SECTEUR DU STATIONNEMENT EN FRANCE

2.1. Les contrats de concession

Une façon pertinente de décrire les contrats de concession est en premier lieu d'en étudier la procédure d'attribution. Celle-ci se décompose en trois étapes successives. La première phase est une étape de pré-qualification qui permet aux entreprises privées de se porter candidates. L'appel à candidature est public et tous les opérateurs sont libres d'y répondre. À ce stade, les candidats sont présélectionnés sur la base de leur expérience antérieure et de leur solidité financière. Dans une seconde phase, l'autorité publique doit écrire l'appel d'offres qui spécifie les objectifs à atteindre par l'opérateur et les critères de sélection. Les concurrents sont alors jugés selon le niveau de prix qu'ils ont l'intention de faire payer aux utilisateurs, le niveau de subvention le cas échéant, le niveau de redevance qu'ils sont prêts à verser à l'autorité publique en contrepartie de l'utilisation de l'espace public, la qualité technique de l'offre (comme l'appel d'offres est axé sur les résultats à atteindre, les opérateurs doivent préciser les moyens par lesquels ils comptent atteindre les objectifs spécifiés), la qualité de service proposée (moyens de paiement, technologies de signalisation des emplacements libres, services annexes) et la « qualité générale de l'offre ». Enfin, il y a généralement une troisième et dernière phase, lorsque la seconde a permis de déterminer une liste restreinte de deux ou trois candidats. Cette troisième étape prend la forme d'une négociation directe entre l'autorité publique et chacun des candidats restants avant la remise de l'offre finale écrite. Ainsi, bien que la procédure d'attribution

des contrats de concessions apparaisse assez formelle, on observe que, pour chacune des étapes susmentionnées, l'autorité publique dispose d'un certain pouvoir discrétionnaire. En effet, la procédure d'attribution se réfère à des termes dont l'interprétation est laissée à la discrétion des pouvoirs publics (cf. qualité générale de l'offre, appréciation de la qualité de service, etc.). Par conséquent, les décideurs publics sont autorisés à ne pas s'en tenir exclusivement aux critères financiers mais peuvent aussi prendre en compte leurs expériences antérieures, la qualité de l'offre ainsi que la qualité de la négociation. Dès lors, il est pertinent de supposer que les renouvellements de contrats sont d'autant plus plausibles que l'expérience précédente entre les parties était satisfaisante.

Au-delà du pouvoir discrétionnaire, une autre caractéristique essentielle des contrats de concession est que l'opérateur privé supporte le risque de demande, de sorte qu'il est rémunéré grâce aux paiements des utilisateurs. Pour cette raison, les contrats de concession sont des contrats de long terme, de manière à permettre aux opérateurs privés d'investir pour la construction (ou la rénovation) de l'infrastructure et de l'exploiter suffisamment longtemps pour permettre l'amortissement des investissements et réaliser un profit raisonnable. Conséquence immédiate de la longue durée des contrats de concessions, ces derniers sont soumis à des changements politiques, économiques, sociaux et techniques qui peuvent survenir lors de leur exécution. Ces changements peuvent être exogènes au contrat (évolution de la technologie, chocs économiques, changements dans la législation, etc.) ou peuvent résulter directement de facteurs internes (évolution des besoins) ou du caractère inadapté du contrat (mauvaise conception du contrat initial). Quelle que soit leur nature, ces changements impliquent des adaptations du service et, *de facto*, des renégociations³.

2.2. Caractéristiques principales du secteur

La fourniture et la gestion des parcs de stationnement sont considérées comme des services publics. Les externalités positives et les bénéfices socio-économiques (préoccupations environnementales, intermodalité, développement urbain, etc.) qui en découlent sont directement fonction de la qualité des infrastructures, de leur gestion efficace et de leur intégration

3 En outre, la législation française tient compte de cette nécessité d'adaptation depuis 1910 par l'intermédiaire du « principe de mutabilité ».

dans l'espace urbain. En France, comme dans la plupart des pays européens, ce sont les pouvoirs publics locaux qui sont responsables de ce service. Cependant, bien que les autorités publiques conservent la propriété et soient tenues de contrôler les voiries et les parcs de stationnement, elles peuvent décider d'en externaliser la construction et/ou l'exploitation dans le cadre de contrats de concessions. Les cas de délégation de service public dans le secteur français du stationnement existent depuis plusieurs décennies. En effet, la première concession a été attribuée en 1962 à la firme « Grands Travaux de Marseille ». Depuis, le recours à l'externalisation n'a cessé de croître et les opérateurs privés et les sociétés d'économie mixte représentent, en 2008, 73 % du marché du stationnement souterrain, les 27 % restants sont directement gérés publiquement (ministère français du Développement durable 2009).

Au-delà de cette tendance générale à la délégation, l'histoire du secteur français du stationnement se caractérise également par une augmentation croissante de la pression concurrentielle, entre entreprises françaises (opérateurs locaux et grandes entreprises), et plus récemment entre opérateurs nationaux et étrangers (Baffray et Gattet, 2009). Cette tendance à la hausse de la concurrence a également été confirmée lors d'entretiens avec différents responsables, aussi bien du côté des opérateurs privés que de celui des autorités publiques. L'expérience des professionnels du secteur nous apprend en effet qu'il n'est pas rare de recevoir plus de dix candidatures concurrentes et, qu'à l'inverse, les appels d'offres n'attirant qu'un seul soumissionnaire sont extrêmement rares⁴. À titre de comparaison, le nombre moyen de soumissionnaires dans le secteur français des transports publics urbains est de 1,4 et dans 65 % des cas, il n'y a qu'un seul soumissionnaire (GART, 2005) ; quant au secteur français de l'eau, on compte en moyenne 2,2 soumissionnaires par appel d'offres (Guérin-Schneider et Lorrain, 2003).

Qui plus est, au-delà de la pression concurrentielle entre opérateurs privés, il est toujours possible pour une municipalité de revenir à la gestion publique en régie une fois le contrat arrivé à échéance. Ceci est notamment

4 D'après nos différents entretiens, le nombre moyen de soumissionnaires dans le secteur du stationnement est de 5 ; Vinci Park, Q-Park, Epolia, EFIA, Interparking, Parking de France, UrbisPark, AutoCité et SAGS étant les opérateurs qui répondent le plus fréquemment aux appels d'offres.

rendu possible par la nature du service fourni. En effet, l'exploitation des parcs de stationnement est un service plutôt standardisé et les parties ne sont pas irrémédiablement liées entre elles par une relation de dépendance bilatérale forte. L'existence d'alternatives crédibles pour les autorités publiques délégantes explique ainsi que l'on observe dans le secteur de stationnement un taux de renouvellement des opérateurs sortants largement inférieur à celui observé dans les secteurs où la spécificité des actifs est plus importante. Ainsi, les données codées pour cet article font état d'un taux de renouvellement d'environ 45 %, là où le secteur de l'eau et des transports publics urbains atteint des taux de renouvellement de l'opérateur sortant supérieurs à 90 % (Amaral *et al.*, 2008 ; Guérin-Schneider et Laurin, 2003).

3. LES DONNÉES

Dans le secteur du stationnement en France, il n'existe pas d'autorité de régulation, de sorte que les données ne sont pas centralisées et sont, *de facto*, très difficiles à collecter. Afin de pouvoir mener une analyse empirique, nous avons saisi l'opportunité d'avoir accès à l'ensemble des contrats de l'entreprise française leader du secteur (42 % de la part de marché parmi les opérateurs privés, soit 30,6 % du total des parts de marché). Ainsi, nous avons recueilli tous les contrats signés sur la période 1963-2008 entre cette entreprise et 79 autorités publiques différentes, soit un total de 151 contrats de concessions. À ces 151 contrats, s'ajoutent 102 contrats de marchés publics qui présentent des caractéristiques contractuelles très différentes des concessions. Ils entrent néanmoins dans la base de données pour leur utilité dans les variables de contrôle servant à caractériser l'environnement (voir section 3.2.3).

Dans le cadre de notre analyse, nous considérons qu'un contrat est renégocié lorsqu'une révision, non prévue par le contrat initial, se produit. Par exemple, les modifications apportées aux tarifs, à la durée, aux investissements supplémentaires ou encore aux conditions de l'équilibre financier sont codées comme des renégociations contractuelles. Ces renégociations peuvent être initiées par la municipalité, par l'opérateur privé ou encore dans un élan commun. Toutefois, dans notre base de données, nous ne sommes en mesure d'identifier la partie à l'origine de la renégociation

que pour un nombre très restreint de cas. Par conséquent, nous ne prenons pas en compte cet aspect des renégociations dans l'analyse.

Parmi les 151 contrats de concessions, nous portons une attention particulière aux contrats expirés et nous cherchons à analyser si les renégociations impactent sur leur renouvellement. Ainsi, nous nous focalisons sur un échantillon de 94 contrats expirés et leurs 334 renégociations. Parmi ces contrats expirés, 25 n'ont jamais été renégociés (27 %). Cette première observation indique que si les renégociations ne sont pas la règle, elles ne sont pas pour autant l'exception, à l'instar des résultats trouvés par Guasch (2004) et Athias, Nunez (2008). En outre, nous rappelons que 44,7 % des contrats de concession expirés sont renouvelés.

Le tableau 1 met en évidence certains faits stylisés qui confirment la pertinence de s'intéresser au lien entre renégociations et renouvellements. En premier lieu, on remarque, sur les 94 contrats expirés, une différence significative du taux de renouvellement entre les contrats qui ont été renégociés et ceux qui ne l'ont jamais été. Contrairement à la vision dominante de la littérature théorique, nos données montrent que l'opérateur est plus souvent reconduit lorsque des modifications ont été apportées au contrat durant la relation. En second lieu, il apparaît que parmi les contrats renégociés, ceux qui ont été renouvelés avec le même opérateur sont ceux qui ont été les plus renégociés. Cependant, cette différence du nombre moyen de renégociations entre contrats renouvelés et contrats non renouvelés n'est statistiquement pas significative. Ainsi, ces deux premières observations statistiques renforcent l'intuition selon laquelle le lien entre renégociations et renouvellements de contrats nécessite une analyse plus approfondie.

Tableau 1. Renégociations et renouvellements de contrats

Nombre de contrats renouvelés	42/94 (44,7%)
Nombre de contrats non renégociés et renouvelés	9/25 (36%)
Nombre de contrats renégociés et renouvelés	33/69 (47,8%)
Nombre moyen de renégociations par an pour les contrats expirés renouvelés	0,40
Nombre moyen de renégociations par an pour les contrats expirés non renouvelés	0,36

Pour résumer, le secteur du stationnement est un marché mature et concurrentiel, caractérisé par un service peu complexe, par des renégociations fréquentes et par la possibilité d'observer des renouvellements de contrats. À ce titre, il constitue un champ d'application particulièrement pertinent pour qui se propose d'étudier l'impact des renégociations sur le renouvellement des contrats. Ce qui correspond précisément à l'objectif de recherche de cet article.

4. DESCRIPTION DES VARIABLES ET STRATÉGIE EMPIRIQUE

4.1. Spécification économétrique

Notre objectif est d'analyser l'impact des différentes caractéristiques des renégociations sur la probabilité du renouvellement des contrats. Nous estimons donc le modèle suivant :

$$Z_{it}^* = X'_{it} \alpha + Y'_{it} \beta + \varepsilon_i$$

Avec Z_{it}^* le sentiment de satisfaction de la partie publique concernant la variation de son surplus à propos du contrat i à la date de renouvellement t , qui est une variable latente que nous ne pouvons pas observer. En revanche, nous sommes en mesure d'observer si le contrat a été renouvelé au moment de sa remise en concurrence. Nous interprétons alors la décision du renouvellement comme le fait que notre variable latente Z_{it}^* variable latente est positive :

$$\text{Renouvellement} = I_{(Z^* > 0)} \iff \begin{cases} 1 & \text{si } Z^* > 0 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Ainsi, notre analyse se résume alors à l'estimation du modèle *Probit* suivant :

$$\text{Renouvellement}_{it} = \alpha \cdot X_{it} + b \cdot Y_{it} + e_i$$

Avec Renouvellement_i la variable discrète qui indique si le contrat i est renouvelé à la date t ou non ; X_{it} le vecteur des variables qui regroupe les

différentes caractéristiques des renégociations ; Y_{it} le vecteur des variables de contrôle et e_i le terme d'erreur.

4.2. Les variables

Dans cette section, nous décrivons l'ensemble des variables utilisées dans l'analyse empirique⁵, et nous formulons des propositions testables. Comme souligné en introduction, il n'existe pas de consensus théorique sur la question des renégociations et de ses effets sur la variation de surplus. Par conséquent, nous ne cherchons pas à tester un modèle spécifique mais nous nous attachons à fournir des résultats empiriques pertinents au regard des arguments avancés par les études antérieures.

4.2.1. Variable expliquée

Notre variable expliquée, *Renouvellement*, est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si le contrat expiré i est renouvelé après un nouvel appel d'offres, et 0 sinon. Dans nos données, les taux de renouvellement de contrats de concessions est de 44,7 %.

Dans la pratique, il y a trois façons d'interpréter le fait qu'un contrat ne soit pas renouvelé : (i) le choix de l'autorité publique de sélectionner un autre opérateur, (ii) le choix de l'autorité publique de revenir à la fourniture publique (régie) ou (iii) le choix de l'opérateur privé de ne pas être candidat à sa propre succession. Toutefois, ces trois explications concurrentes se rejoignent sur un point : la volonté (d'une) des parties de ne pas contracter à nouveau ensemble en raison d'une insatisfaction quant à leur relation contractuelle précédente. Les informations que nous avons pu recueillir au cours de nos entretiens avec les professionnels du secteur nous ont néanmoins appris que, ce qui est cohérent avec l'intensité concurrentielle qui le caractérise, les cas où l'opérateur privé n'est pas candidat à sa propre succession sont extrêmement rares. Dans nos données, l'opérateur privé est candidat à sa propre succession dans 100 % des cas. Ainsi, nous pouvons soutenir que la décision de renouvellement est du seul ressort des municipalités.

5 Les statistiques descriptives et les définitions de l'ensemble des variables présentées dans cette section sont fournies en annexe (tableau 5).

Évidemment, le choix de renouveler le même partenaire peut être dicté par une situation de dépendance bilatérale où l'opérateur en place n'est menacé par aucun concurrent sérieux. En d'autres termes, la probabilité qu'une autorité publique renouvelle le même opérateur dépend également de l'existence d'alternatives, dans le cas où cette dernière souhaiterait changer d'opérateur ou revenir à la gestion publique. Ici encore, les caractéristiques du secteur présentées dans la section 2.2. font état d'un niveau de spécificité des actifs faible et d'une forte intensité concurrentielle. Ces caractéristiques nous autorisent, sans perdre en substance, l'utilisation du renouvellement du contrat comme mesure de la satisfaction des parties.

Enfin, bien que l'opérateur soit toujours candidat à sa propre succession et qu'il existe des options de sorties crédibles pour la partie publique, le non-renouvellement du sortant ne signifie pas nécessairement que l'autorité publique n'est pas satisfaite de sa relation précédente. L'explication peut également résider dans l'existence d'une offre plus avantageuse faite par un concurrent. Nous ne disposons malheureusement pas de l'information concernant le niveau des offres soumises par les candidats. Néanmoins, en raison du niveau élevé de la concurrence, il est légitime de supposer que la probabilité qu'un concurrent propose une offre moins chère que l'opérateur sortant est identiquement distribuée parmi nos observations. Par conséquent, cette information manquante n'entrave pas la logique de notre démarche empirique.

4.2.2. Variables explicatives

Si jusqu'alors les principales études tenant compte des renégociations ont défini ces dernières par leur survenue ou leur absence, nous estimons, conformément à l'article d'Oxley et Silverman (2008) que les renégociations doivent être caractérisées plus finement. Différents canaux peuvent en effet avoir un impact sur les renouvellements. Ce sont autant de variables explicatives.

a. Renégociations ou absence de renégociations

La manière la plus directe et la plus simple d'évaluer l'impact des renégociations contractuelles sur la probabilité de renouvellement consiste à distinguer les contrats qui ont été renégociés et ceux qui ne l'ont jamais été. Ainsi,

nous avons créé une variable discrète, $AbsReneg_i$, qui prend la valeur 1 si le contrat i n'a jamais été renégocié lors de son exécution et 0 sinon. Au sein de notre échantillon, plus de 73 % des contrats de concession ont été renégociés. Cette observation est cohérente avec les travaux de Guasch *et al.* (2008) pour qui l'incertitude qui caractérise les contrats de concessions explique la probabilité qu'ils soient renégociés. Dans la mesure où cette variable ne donne qu'un aperçu plutôt fruste de la renégociation ($AbsReneg_i$ renseigne sur la survenue ou non de renégociations mais ne procure aucune information sur leur fréquence et leurs objets), nous ne nous attendons pas à ce qu'elle joue un rôle central dans l'explication des renouvellements de contrats.

b. Fréquence des renégociations

Au-delà du fait que le contrat ait été renégocié ou non, la fréquence de ces renégociations peut également impacter la volonté de la partie publique de renouveler l'opérateur sortant. Pour analyser l'impact de la fréquence des renégociations, nous utilisons la variable $MoyReneg_i$. Cette variable correspond au nombre de renégociations par an pour chaque contrat i . Le choix d'une mesure en ratio (nombre total de renégociations/durée du contrat) semble la plus pertinente dans la mesure où renégocier quatre fois un contrat de deux ans ne renvoie pas à la même réalité que renégocier quatre fois un contrat de vingt ans. Nous incluons également un terme au carré de la variable $MoyReneg_i$ dans nos estimations afin d'identifier un potentiel effet non linéaire lié à la double lecture que l'on fait de la fréquence des renégociations. D'une part, une fréquence élevée des renégociations peut entraîner des coûts de transaction plus élevés (et éventuellement des comportements opportunistes) susceptibles d'avoir un impact négatif sur le renouvellement du contrat. D'autre part, si les renégociations ont pour but d'adapter les termes contractuels aux évolutions de l'environnement, augmentant par là même l'efficacité de la relation, elles sont susceptibles de favoriser le renouvellement du contrat entre l'autorité publique et l'opérateur privé. Ainsi, les contrats sont des mécanismes de gouvernance qui se doivent d'être suffisamment rigides pour permettre un réel engagement des parties contractantes et, parallèlement, suffisamment souples pour permettre son adaptabilité à l'environnement. Bien que l'on s'attende à ce que la variable $MoyReneg_i$ ait un impact non neutre sur la probabilité de renouvellement des contrats, il reste néanmoins possible d'apporter à l'analyse un niveau de détail plus élevé. Ainsi, nous nous intéressons également à la date à laquelle les renégociations surviennent ainsi qu'à leurs objets.

c. Renégociations précoces

Guasch (2004) suggère que la précocité de la renégociation (*i.e.* le fait qu'elle intervienne peu de temps après la signature) peut être utilisée comme une *proxy* de l'existence de comportements opportunistes. En effet, une renégociation très rapide du contrat s'interprète le plus souvent comme la résultante de phénomènes d'« offre agressive » ou de « malédiction du vainqueur ». Dans le cas des « offres agressives », le candidat sous-estime volontairement ses coûts en anticipant qu'il pourra renégocier le contrat. Les procédures d'appels d'offres peuvent ainsi donner naissance à des phénomènes de sélection adverse où le candidat retenu n'est pas le plus performant mais le plus confiant en ses capacités à renégocier les conditions contractuelles. Dans le cas de la « malédiction du vainqueur », le gagnant de l'appel d'offres s'est montré trop optimiste et se révèle finalement incapable de tenir ses promesses et appelle donc à une révision des termes de l'accord contractuel. Qu'il s'agisse de l'un ou l'autre de ces deux phénomènes, nous nous attendons à observer une corrélation négative entre la précocité de la renégociation et la probabilité de renouvellement du contrat. Dans notre échantillon, les renégociations précoces semblent être un phénomène plutôt rare. En effet, seulement 5,2 % des contrats sont renégociés au cours de leur première année d'exécution. Toutefois, la renégociation au cours de la première année ne s'apprécie pas de la même manière selon que la durée initiale du contrat est de cinq ou trente ans. Ainsi, afin d'obtenir une mesure plus pertinente de la précocité de la renégociation, nous avons construit la variable suivante :

$$\text{Précoce}_i = \frac{-1}{x} \text{ avec } x = (\text{date de la première renégociation} - \text{date de signature} + 1) / \text{Durée}_i$$

Nous divisons le laps de temps entre la signature du contrat et sa première renégociation par la durée totale de chaque contrat i (Durée_i). En conséquence, plus x est faible, plus la première renégociation intervient rapidement après la signature. Notre variable Précoce_i se définit alors comme l'inverse de x . En procédant de cette façon, les contrats qui n'ont jamais été renégociés sont codés 0 et, pour tous les contrats renégociés, plus la variable Précoce_i est élevée, plus la renégociation intervient rapidement après l'attribution du contrat. Par conséquent, si la rapidité de la première

renégociation est le signe de comportements opportunistes au sein de la relation contractuelle (Guasch, 2004), la partie publique serait moins encline à contracter de nouveau avec le même opérateur et nous devrions donc observer un coefficient négatif associé à notre variable *Précoce*_i⁶.

d. Renégociations tardives

Symétriquement, nous prêtons également attention à la proximité de la dernière renégociation par rapport à la date d'expiration du contrat. En effet, plusieurs études suggèrent que les pouvoirs publics accordent davantage d'importance aux comportements récents de leur partenaire, en raison de leur rationalité limitée ou encore de l'existence d'un effet d'obsolescence des informations les plus anciennes (Iossa et Rey, 2009). On peut donc s'attendre à ce que les renégociations les plus proches de l'expiration du contrat aient un impact sur la décision de renouveler le contrat ou non.

Les renégociations au cours de la dernière année du contrat sont fréquentes. En effet, 38,5 % des contrats sont renégociés au cours de la dernière année. Ainsi, nous avons créé la variable *Tardive*_i, mesurant la proximité de la dernière renégociation par rapport à la date d'expiration, en suivant la même démarche que pour la variable *Précoce*_i. Ainsi :

$$Tardive_i = \frac{-1}{y} \text{ avec } y = (\text{date d'expiration} - \text{date de la dernière renégociation} + 1) / \text{Durée}_i$$

Dès lors, plus y est faible, plus la dernière renégociation est proche de la fin du contrat. Les contrats qui n'ont jamais été renégociés sont toujours codés 0 et, pour tous les contrats renégociés, plus $1/y$ est élevé, plus la dernière renégociation du contrat est tardive par rapport à la date d'expiration⁷.

6 Le fait que les contrats expirés qui n'ont jamais été renégociés (*Précoce*_i = 0) soient, en quelque sorte, assimilés à des contrats qui n'ont été renégociés pour la première fois que très tardivement (*Précoce*_i → 0) est contrôlé par la présence de notre variable *AbsReneg*_i dans nos estimations.

7 Ici encore, le fait que les contrats expirés qui n'ont jamais été renégociés (*Tardive*_i = 0) soient, en quelque sorte, assimilés à des contrats qui ont été renégociés longtemps avant la fin du contrat (*Tardive*_i → 0) est contrôlé par la présence de notre variable *AbsReneg*_i dans nos estimations.

e. Objets des renégociations

En plus de nous intéresser à la manière dont la fréquence et le timing des renégociations peuvent influencer la probabilité de renouvellement des contrats, nous détaillons également l'objet de ces renégociations en codifiant la dimension contractuelle qu'elles concernent. Puis, nous utilisons des variables de fréquence des renégociations en fonction de leurs objets.

La variable *RenegTarifs_i*, correspond au nombre moyen de renégociations par an, pour chaque contrat *i*, portant sur une modification des tarifs facturés aux usagers du service. Les renégociations sur les tarifs peuvent prendre la forme d'augmentation des prix et/ou celle de la mise en œuvre de tarifs spécifiques pour les utilisateurs réguliers. Dans ce dernier cas, nous avons également codé la renégociation comme *RenegQualité_i*⁸.

La variable *RenegInvestissement_i*, représente le nombre moyen de renégociations par an, pour chaque contrat *i*, ayant pour objet des investissements supplémentaires qui n'ont pas été prévus par le contrat initial. Ces besoins d'investissements supplémentaires peuvent s'expliquer par de nouvelles exigences de l'autorité publique ou par de mauvaises anticipations par l'opérateur privé. Dans le premier cas, l'opérateur qui répond favorablement aux exigences de la partie publique peut bénéficier d'une probabilité plus forte de voir le contrat renouvelé. Dans le second cas, l'augmentation des dépenses qui résulte d'une erreur d'anticipation de la part de l'opérateur peut le conduire à augmenter les tarifs (dans ce cas, la renégociation est également codée comme *RenegTarifs_i*) ou encore à réviser les conditions financières du contrat (dans ce cas, la renégociation est également codée comme *RenegEqFinan_i*) ; rendant ainsi l'autorité publique plus réticente à contracter de nouveau avec le même opérateur.

La variable *RenegQualité_i*, correspond au nombre moyen de renégociations par an, pour chaque contrat *i*, portant sur une amélioration de la qualité du service. La littérature économique considère la qualité comme une dimension difficilement contractualisable et vérifiable. Bien que le secteur du stationnement n'échappe à ces difficultés, nous sommes toutefois

8 Formellement, plusieurs dimensions du contrat peuvent être révisées à l'occasion d'un seul amendement. Par conséquent, notre variable *MoyReneg_i* n'est pas la simple addition des variables présentées dans cette sous-section.

en mesure d'identifier les adaptations *ex post* visant à améliorer la qualité du service. Ce processus d'amélioration peut être accompagné d'un investissement supplémentaire (*RenegInvestissement_i*, ci-dessus), comme c'est le cas par exemple quand un ascenseur est installé pour faciliter l'accès aux personnes à mobilité réduite, ou lorsque la location de vélos gratuits est proposée aux utilisateurs de manière à promouvoir des villes vertes. Il peut aussi simplement consister en la mise en place de tarifs spécifiques pour les utilisateurs réguliers. Dans ce second cas, les renégociations sont également codées *RenegTarifs_i*.

La variable *ReneEqFinan_i* représente le nombre moyen de renégociations par an, pour chaque contrat *i*, portant sur des modifications apportées aux conditions de l'équilibre financier du contrat. Ces changements peuvent avoir différentes sources : une erreur d'anticipation, un choc *ex post* ou encore un investissement supplémentaire qui ne peut être compensé par une augmentation des tarifs. Dans le cadre des contrats de concession, ces renégociations conduisent généralement à une évolution de la redevance versée par les opérateurs privés à l'autorité publique en contrepartie de l'utilisation du domaine public ou à une évolution de la clause de partage des revenus.

Enfin, la variable *RenegDurée_i* représente le nombre moyen de renégociations par an, pour chaque contrat *i*, prévoyant une prolongation de la durée du contrat. Néanmoins, depuis la « loi Sapin » (1993), il est interdit de prolonger de manière significative la durée du contrat. Ainsi, la quasi-totalité des renégociations portant sur la durée que nous observons concerne des extensions très courtes (moins d'un an). Ces renégociations correspondent aux situations, assez fréquentes, où l'autorité publique a besoin de plus de temps pour organiser un nouvel appel d'offres pour la réattribution du contrat.

Dans notre base de données, les renégociations les plus courantes sont celles liées à la durée, tandis que les moins fréquentes concernent les conditions de l'équilibre financier. Nous nous attendons à ce que les renégociations les plus « conflictuelles », telles que les renégociations de tarifs ou d'équilibre financier, diminuent la probabilité de renouvellement. Les renégociations concernant la qualité sont moins conflictuelles, le plus souvent à l'initiative de l'opérateur privé semble-t-il, avec la possibilité pour l'autorité publique d'accepter ou de refuser leur mise en œuvre. Par conséquent,

ce type de renégociation moins conflictuelle est susceptible d'augmenter la probabilité de renouvellement.

Par ailleurs, nous introduisons également une dernière variable, *RenegIndex_i*, qui représente le nombre moyen de renégociation par an, dans chaque contrat *i*, introduisant une modification de la clause d'indexation à laquelle plusieurs éléments du contrat sont rattachés. Ces clauses d'indexation reposent sur différents indices, tels que l'indice des prix de la main-d'œuvre dans les métiers du bâtiment et de l'indice des prix de différents matériaux (ciment, béton, etc.) Il est généralement prévu dans les contrats initiaux que des renégociations auront lieu si les indices des prix retenus sont amenés à disparaître ou s'ils ne sont plus pertinents au regard de la phase du projet. Dès lors, de telles modifications, que l'on peut qualifier de mineures, ne correspondent pas à la définition de la renégociation que nous retenons ici. Cette variable n'est pas pour autant dépourvue d'intérêt. Au contraire, elle peut être utilisée comme une variable de contrôle. En effet, ces renégociations étant formellement prévues par le contrat, elles ne devraient avoir aucun impact sur le surplus. Par conséquent, nous nous attendons à ce que cette variable ne soit pas significative. Une observation différente mettrait en doute la fiabilité de nos données et, *a fortiori*, celle de nos résultats.

f. Étendue des renégociations

Au-delà de la fréquence des renégociations et de leurs objets, l'étendue de la renégociation, *i.e.* le nombre de dimensions ayant fait l'objet d'une renégociation, revêt également une importance première. En effet, autorités publiques et opérateurs privés sont susceptibles d'avoir des objectifs multiples, et il apparaît plus probable de parvenir à satisfaire des intérêts divergents lorsque plusieurs dimensions du contrat sont renégociées. Conformément aux enseignements de la théorie des jeux, ce qui est perdu *via* la renégociation d'une dimension peut être compensé *via* la renégociation d'une autre dimension, évitant ainsi un jeu à somme nulle. Dès lors, plus l'étendue de la renégociation est importante, plus le contrat a de probabilités d'être renouvelé. Afin de prendre en compte cet effet, nous avons construit la variable *Etendue_i*, qui renvoie au nombre de dimensions renégociées durant la période d'exécution de chaque contrat *i*. Chacun des objets de renégociations décrits dans la sous-section précédente correspond à une dimension. Par conséquent, *Etendue_i* est une variable ordinale égale à 0 quand il n'y a pas de renégociation et égale à

5 si le contrat i est concerné par tous les objets de renégociations précédemment cités (à l'exception de *RenegIndex*).

Nous avons décrit un nombre important de variables pouvant caractériser les renégociations, et susceptibles d'affecter le surplus des parties, et au final les renouvellements de contrats. Néanmoins, d'autres facteurs nécessitent d'être pris en compte pour expliquer les renouvellements. Ainsi, nous introduisons un ensemble de variables de contrôle. Comme détaillé ci-après, ces variables visent à prendre en compte l'influence des expériences passées, des perspectives d'interactions futures et des facteurs politiques.

4.2.3. Variables de contrôle

a. Expériences passées

Comme souligné dans la section 2.1., le pouvoir discrétionnaire de l'autorité publique dans le choix de son cocontractant permet la prise en compte des expériences passées. Cependant, ces expériences passées ne se résument pas à celles des renégociations du contrat arrivant à échéance. En effet, la municipalité peut parfaitement partager une histoire plus ancienne avec l'opérateur privé. Ainsi, nous avons créé la variable *ExperienceCommune*, qui correspond au nombre d'autres contrats expirés (de concessions et de marchés publics confondus) entre l'opérateur et la municipalité⁹. En moyenne, l'opérateur privé a plus de deux contrats passés avec chacune des municipalités présentes dans la base de données. Toutefois, nous pouvons également souligner que plus de 30 % des contrats étudiés étaient des premiers contrats. Dans la mesure où cette variable peut refléter les capacités développées par les partenaires afin d'interagir efficacement, avec des coûts de transaction plus faibles, nous nous attendons à ce que cette variable affecte positivement la probabilité de renouvellement.

b. Perspectives d'interactions futures et enjeux de réputation

Conformément à la théorie des contrats relationnels, les perspectives d'interactions futures dissuadent l'opportunisme des parties (Baker et al.,

9 Pour la construction de l'ensemble des variables de contrôle présentées dans la section 3.2.3., nous tenons compte de l'intégralité des contrats existants, y compris les contrats de marchés publics, soit un total de 395 contrats.

2002) : l'horizon de long terme et les préoccupations des parties quant à leur réputation les incitent à coopérer. Dans la stratégie empirique, nous intégrons cette dimension via l'introduction de deux nouvelles variables.

La première, *MultiContrat_i*, est le nombre de contrats en cours entre l'opérateur et la municipalité au moment de la réattribution du contrat *i*. En plus de fournir le nombre de relations contractuelles au sein desquelles les parties sont déjà engagées, cette variable permet également de mesurer le pouvoir de sanction de l'autorité publique si elle décidait de « punir » l'opérateur en ne renouvelant pas le contrat étudié mais aussi l'ensemble des contrats en cours (Desrieux *et al.*, 2012). Dans nos données, l'opérateur privé et les municipalités ont en moyenne 1,6 contrat en cours en plus du contrat étudié. Néanmoins, on observe également que 43 % des cas correspondent à la situation où l'opérateur privé et la municipalité ne partagent que le seul contrat étudié.

La deuxième variable, *MêmeRegion_i*, représente le nombre de relations contractuelles en cours entre l'opérateur et d'autres autorités publiques appartenant à la même région au moment de l'expiration de chaque contrat *i*. Dans la perspective de remporter des appels d'offres futurs avec la même autorité publique mais aussi avec d'autres municipalités, l'opérateur privé a intérêt à préserver sa réputation en agissant de manière à satisfaire au mieux les attentes de la partie publique qui a certainement des relations avec les équipes municipales de sa région. En général, tant pour les contrats de concession que de marchés publics, l'opérateur privé a près de cinq autres contrats en cours dans la même région. Nous nous attendons à ce que ces deux variables aient un impact positif sur la probabilité de renouvellement des contrats.

c. Facteurs politiques

Plusieurs travaux antérieurs ont souligné l'impact non neutre des facteurs politiques dans la décision d'avoir recours à la délégation de services publics¹⁰. Dans le cadre de notre analyse empirique, nous ne mesurons pas les facteurs politiques via la couleur politique de l'autorité publique au

¹⁰ Voir par exemple l'analyse théorique fournie par Boycko *et al.* [1996] et l'analyse empirique des services publics locaux aux États-Unis menée par Lopez-de-Silanes et Chong [2004].

moment de la décision mais nous proposons l'utilisation d'une variable dichotomique, *ChangementMaire_i*, qui prend la valeur 1 si la municipalité a connu un changement de maire dans la dernière année précédant l'expiration du contrat *i*, 0 sinon. Si l'utilisation de la couleur politique comme variable explicative est pertinente pour qui s'intéresse aux motifs du choix de la structure de gouvernance, deux raisons nous poussent à penser que notre variable *ChangementMaire_i* est une mesure plus pertinente de l'influence politique dans la présente étude. En premier lieu, il est fréquent de trouver des maires apolitiques n'appartenant officiellement à aucun parti, notamment dans les municipalités de petite taille. En second lieu, nous pensons que dans le cadre du renouvellement des contrats, le changement d'interlocuteur, dans le sens où il représente une possible interruption du dialogue entre l'opérateur et la municipalité, est plus important qu'un éventuel changement d'idéologie (gauche vs droite). En outre, un changement de couleur politique est nécessairement un changement de maire alors que le changement de maire peut se produire sans changement de couleur politique. Dans notre base de données, la situation d'un changement de maire pendant l'année précédant la réattribution du contrat se produit 20 fois (21,8 %). Nous nous attendons à ce que notre variable *ChangementMaire_i* ait un impact négatif sur la probabilité de renouvellement des contrats.

d. Taille des municipalités et concurrence

Comme nous l'avons souligné précédemment, le degré de pression concurrentielle peut avoir une incidence sur la probabilité d'être renouvelé. Toutefois, il n'existe pas de données centralisées sur le nombre de candidats et leurs offres respectives dans chaque procédure d'attribution. Nous devons donc trouver un moyen d'approximer la concurrence potentielle, ce que nous faisons *via* l'utilisation de la variable *Taille_i* qui représente le nombre d'habitants de la municipalité à la date d'expiration du contrat. Comme souligné par Coletto-Labatte (2008) dans son analyse de la concurrence dans le secteur du stationnement en France, le nombre moyen de parcs de stationnement et le nombre d'opérateurs présents sont une fonction croissante de la taille des villes. De plus, comme les grandes villes sont des marchés plus importants à prendre et donc plus visibles, on peut légitimement supposer que la concurrence y est plus intense. Ainsi, le risque pour l'opérateur sortant de faire face à une concurrence importante peut être supposé plus élevé dans les grandes municipalités que dans les petites.

e. Autres variables

Dès lors que plusieurs de nos variables explicatives sont des mesures de la fréquence des renégociations, nous devons contrôler nos estimations en incluant une variable qui représente la durée de chaque contrat (*Durée_i*). De cette façon, nous sommes en mesure d'analyser l'effet marginal de notre variable *MoyReneg_i*, (le coefficient associé à cette variable capte ainsi réellement l'impact de la fréquence des renégociations et ne peut être imputé à la durée du contrat).

Nous introduisons également la variable *Construction_i*, afin de prendre en compte le fait que l'opérateur puisse également avoir été en charge de la construction de l'infrastructure, en plus de son exploitation. Cette variable est égale à 1 si l'opérateur privé a été en charge de la construction du parc de stationnement remis en appel d'offres, et 0 sinon. Dans nos données, l'opérateur est également en charge de la construction du parc dans 16 cas parmi les 94 contrats de concessions expirés que nous étudions. Enfin, dès lors que nos résultats sont susceptibles d'être influencés par des caractéristiques non observées des municipalités et/ou du secteur, nous contrôlons ces biais potentiels en introduisant les variables *Date_i*, (date d'expiration du contrat *i*) et en menant notre analyse par *cluster* au niveau des municipalités.

5. RÉSULTATS

5.1. Résultats

Le tableau 2 présente les résultats de nos estimations concernant les contrats de concession. Le modèle 1, qui est le modèle le plus simple que l'on puisse imaginer, ne comprend que la variable discrète indiquant si le contrat a été renégocié ou non (*AbsReneg_i*) et l'ensemble de nos variables de contrôle. Ensuite, les modèles 2 à 5 introduisent successivement les différentes caractéristiques des renégociations. Le dernier modèle, le plus complet possible, nous permet d'obtenir un r^2 de McFadden satisfaisant et une puissance prédictive élevée (80,8 % des prévisions sont correctes¹¹).

11 Une prédiction naïve devrait permettre d'obtenir un taux de 56,3 % au plus. Le pouvoir prédictif du modèle complètement spécifié est également confirmé par les *goodness-of-fit tests* de Pearson et de Hosmer-Lemeshow.

Tableau 2. Renouvellement des contrats de concessions (Probit)

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
AbsReneg	-0.445** (0.226)	0.032 (0.364)	-0.061 (0.304)	0.403 (0.293)	-0.535 (0.705)
Précoce		-0.077*** (0.025)	-0.105*** (0.024)	-0.121*** (0.025)	-0.268*** (0.058)
Tardive		0.056*** (0.017)	0.056*** (0.019)	0.061*** (0.019)	0.085*** (0.028)
MoyReneg		3.228*** (0.899)	4.176*** (0.816)	3.292*** (0.778)	6.121*** (0.974)
MoyReneg ²		-2.363*** (0.814)	-3.304*** (0.690)	-2.365*** (0.704)	-5.226*** (0.615)
RenegTarifs			-2.771 (2.406)	-3.851 (2.779)	-1.891 (1.841)
Reneg Investissement			-2.467* (1.357)	-3.853*** (1.378)	-4.738*** (1.664)
RenegQualité			11.793*** (3.695)	9.437*** (3.188)	11.272** (5.340)
RenegEqFinan			-13.836*** (1.988)	-16.307*** (2.843)	-23.132*** (3.512)
RenegDurée			-0.293 (0.932)	-0.544 (0.907)	0.816 (0.873)
RenegIndex			-3.076 (4.986)	-2.164 (5.303)	-3.872 (4.160)
Etendue				0.455*** (0.149)	
Etendue = 1					-1.528** (0.761)
Etendue = 2					0.923 (0.750)
Etendue = 3					1.396* (0.771)
Etendue = 4					2.407*** (0.828)
Etendue = 5					0.020 (0.508)
Experience Commune	-0.275*** (0.090)	-0.349*** (0.092)	-0.205* (0.119)	-0.208 (0.145)	-0.359*** (0.112)
MultiContrat	0.390*** (0.140)	0.413*** (0.114)	0.289* (0.162)	0.311* (0.187)	0.435*** (0.161)

<i>Même Région</i>	0.097*** (0.022)	0.112*** (0.023)	0.133*** (0.024)	0.131*** (0.025)	0.157*** (0.021)
<i>Changement Maire</i>	-0.561** (0.282)	-0.367 (0.260)	-0.441*** (0.164)	-0.523*** (0.165)	-0.792*** (0.190)
<i>Date Expir</i>	0.115 (0.091)	0.110 (0.096)	0.051 (0.103)	0.039 (0.115)	0.149 (0.123)
<i>Taille</i>	1.258 (2.419)	2.159 (2.615)	1.465 (1.788)	0.899 (1.589)	0.822 (1.791)
<i>Construction</i>	-0.368 (0.529)	-0.608 (0.465)	-0.762* (0.455)	-0.773** (0.394)	-0.964** (0.407)
<i>Durée</i>	-0.007 (0.020)	-0.011 (0.023)	-0.002 (0.021)	-0.016 (0.023)	-0.009 (0.030)
<i>Cluster</i>	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
<i>Constante</i>	-230.273 (182.013)	-220.827 (192.853)	-103.158 (206.793)	-80.427 (229.674)	-299.037 (245.218)
<i>Pseudo R²</i>	0.13	0.26	0.36	0.39	0.47
<i>Prediction</i>	66	69.1	77.7	81.9	80.8
<i>N</i>	94	94	94	94	94

Significativité des coefficients au seuil de : 1% (***), 5% (**) et 10% (*).

Nos résultats suggèrent que le fait de renégocier ou non le contrat n'est pas significativement corrélé avec la décision de reconduire l'opérateur sortant. En effet, le coefficient associé à notre variable *AbsReneg_i*, n'est pas stable sur l'ensemble de nos estimations. Ce premier résultat invalide les travaux antérieurs qui décrivent les renégociations comme étant nécessairement des événements négatifs dans la vie du contrat et confirme la pertinence de notre objectif, i.e. celui d'une étude approfondie de la relation entre les renégociations et les renouvellements de contrats.

Nos résultats sur la précocité de la première renégociation confirment les résultats antérieurs de Guasch (2004) et Estache (2006). En effet, notre variable *Précoce_i*, est négativement et significativement corrélé avec la variable *Renouvellement_i*, illustrant ainsi que renégocier le contrat peu de temps après son attribution semble avoir un impact négatif sur la poursuite de la relation. Ce résultat est cohérent avec l'argument selon lequel des renégociations de contrat précoces sont la résultante d'« offres agressives » ou encore d'un effet de « malédiction du vainqueur ». À l'inverse,

les coefficients associés à notre variable $Tardive_i$, sont positifs et significatifs. Ainsi, une proximité plus grande entre la date d'expiration du contrat et sa dernière renégociation favorise la probabilité de renouvellement du contrat. Le fait que cette variable soit positive et significative nous enseigne que la renégociation peut être perçue par les acteurs comme un événement positif, ou du moins que l'opérateur privé est enclin à renégocier d'une manière qui favorise l'autorité publique en vue d'améliorer sa probabilité de renouvellement.

Nos résultats suggèrent également un impact non neutre de la fréquence des renégociations lors de l'exécution du contrat sur sa probabilité de renouvellement. Nous constatons en effet que la variable $MoyReneg_i$ est significativement et positivement corrélée à la probabilité de renouveler le contrat avec le même opérateur. Quant à la variable $MoyReneg^2_i$, on observe une corrélation négative et significative avec la variable dépendante. Apparaît ainsi un effet non linéaire de la variable $MoyReneg_i$, suggérant l'existence d'une fréquence optimale de renégociations (voir figure 1 en annexe). Ce résultat est cohérent avec les enseignements de la théorie des coûts de transaction pour laquelle les contrats sont des mécanismes de gouvernance qui se doivent d'être suffisamment rigides pour refléter un engagement réel des parties, mais en parallèle, suffisamment flexibles pour permettre son adaptation à l'environnement.

Pour ce qui est de l'objet des renégociations et de leur impact sur la probabilité de renouveler le contrat, nous constatons que les dimensions sur lesquelles les contrats sont renégociés jouent un rôle crucial. Conformément à nos attentes, nous observons des corrélations différentes selon les dimensions concernées par les renégociations. Le coefficient associé à la variable $RenegQualité_i$ est positif et significatif dans les estimations. Dès lors que ces renégociations permettent d'améliorer la qualité du service offert aux usagers, elles rendent les autorités publiques plus enclines à contracter de nouveau avec le même opérateur. À l'inverse, le coefficient associé à la variable $RenegEqFinan_i$ est négatif et significatif. Ce résultat est conforme aux prédictions dans la mesure où ces renégociations se traduisent dans les faits par une diminution de la redevance versée par l'opérateur privé à l'autorité publique en contrepartie de l'utilisation du domaine public, elles affectent donc négativement la volonté des autorités publiques de renouveler le contrat avec le même opérateur.

Nos résultats font également état d'une corrélation négative entre les renégociations portant sur un investissement supplémentaire, suggérant ainsi que les parties peuvent se sentir lésées lorsque cette dimension contractuelle est révisée. Comme nous l'avons souligné précédemment, les investissements supplémentaires peuvent être la conséquence (i) d'une exigence directe de l'autorité publique, auquel cas l'acquiescement de l'opérateur peut conduire à une plus forte probabilité de renouvellement de contrat ; (ii) ou d'une erreur d'anticipation des dépenses par l'opérateur, ce qui le conduit à augmenter les tarifs ou à réviser les conditions de l'équilibre financier, deux raisons pour lesquelles l'autorité publique peut être réticente à contracter de nouveau avec le même opérateur.

Enfin, nos résultats soulignent également que l'étendue des dimensions contractuelles renégociées est corrélée avec la probabilité de renouvellement dans le cas des contrats de concession. En effet, le coefficient positif et significatif associé à notre variable $Etendue_i$ indique que la probabilité de renouvellement du contrat est d'autant plus grande que les dimensions renégociées sont nombreuses. Cet effet est étudié plus en détail dans le modèle 5, où nous avons placé une variable dichotomique pour chaque « configuration » de l'étendue possible des renégociations. Les résultats font alors apparaître que la probabilité de renouvellement est plus élevée lorsque les contrats sont renégociés sur trois ou quatre dimensions plutôt que zéro. Nous constatons également que les contrats ont moins de chance d'être renouvelés lorsqu'ils ont été renégociés sur une seule dimension plutôt qu'aucune. Ce résultat corrobore ainsi l'argument selon lequel les parties sont davantage promptes à prolonger leur relation contractuelle lorsque le contrat précédent était un jeu gagnant-gagnant, plutôt qu'un jeu à somme nulle.

5.2. Autres variables pertinentes

Contrairement au résultat attendu, on observe une corrélation négative entre nos variables $ExperienceCommune_i$ et $Renouvellement_i$. Ce résultat va à l'encontre de l'argument selon lequel les expériences passées permettent aux parties de développer des liens plus étroits favorisant leur coopération. Une explication plausible serait alors que les pouvoirs publics ne sont pas disposés à garder un même opérateur pour un nombre de contrats important de manière à bénéficier des avantages de la concurrence et/ou pour casser les routines potentielles.

Un second résultat surprenant est celui lié à notre variable *Construction_i*. En effet, contrairement aux résultats de travaux antérieurs portant sur l'avantage concurrentiel dont bénéficie le candidat sortant (Zupan, 1989), nos données indiquent que la construction de l'infrastructure réduit la probabilité que le contrat soit renouvelé avec le même opérateur¹².

En revanche, les résultats portant sur l'influence des interactions futures et des enjeux de réputation sont conformes aux attentes. Nous observons en effet que les variables *MultiContrat_i* et *MêmeRégion_i* sont positivement et significativement corrélées avec la probabilité de renouvellement du contrat. De même, l'effet associé à notre variable *ChangementMaire_i* est conforme à nos attentes. Les résultats de nos estimations indiquent qu'un changement de maire survenant durant la dernière année du contrat réduit la probabilité de son renouvellement ; validant ainsi la pertinence de cette mesure comme le signe d'une éventuelle rupture du dialogue entre les parties.

6. CONCLUSION

Dans cet article, nous mettons en lumière des éléments empiriques nouveaux sur la question des renégociations dans les contrats de concessions, remettant directement en cause la vision selon laquelle les renégociations sont liées à l'opportunisme des parties. En utilisant des données inédites et originales, nous avons montré qu'il était nécessaire de détailler précisément les caractéristiques des renégociations afin d'évaluer leur impact sur le renouvellement des contrats, témoin de la satisfaction des parties, eu égard à la variation de leur surplus. Ainsi, nos résultats font état de l'existence d'un effet non linéaire de la fréquence des renégociations sur la probabilité de reconduire le contrat avec le même opérateur, étayant ainsi l'argument de la théorie des coûts de transaction selon lequel les contrats sont des mécanismes de gouvernance qui doivent être suffisamment rigides pour garantir l'engagement des parties tout en étant, dans le même temps, suffisamment flexibles pour pouvoir adapter les termes de l'accord aux modifications de l'environnement. Nous montrons également

¹² Ce résultat peut être entraîné par le petit nombre de cas dans la base de données. La majorité des contrats qui incluent la construction sont toujours en cours.

que selon la dimension contractuelle visée par la renégociation, les impacts sur la probabilité de renouvellement diffèrent. Si renégocier la qualité du service accroît les chances de l'opérateur sortant d'être reconduit, il en va de manière opposée lorsque les renégociations portent sur les conditions de l'équilibre financier des contrats.

Ces résultats sont particulièrement innovants dans la mesure où nous ne nous intéressons pas directement aux déterminants des renégociations mais à leurs effets. À notre connaissance, les seuls résultats existants jusqu'à présent proviennent d'observations statistiques (Guasch, 2004) sans qu'aucun traitement économétrique n'ait été proposé. Cet article ouvre ainsi la voie à des travaux futurs qui devront permettre de mieux comprendre le processus de renégociations et la manière dont il est perçu par les partenaires. En effet, il reste encore beaucoup à faire pour permettre aux académiques et aux praticiens de comprendre les déterminants de comportements opportunistes et coopératifs. Il conviendrait également d'envisager d'endogénéiser la probabilité de renégociation pour faire face aux enjeux de causalité inverse.

Dans le cadre des nombreuses réglementations en cours visant à encadrer les concessions et leur attribution, cet article suggère qu'une dose de pouvoir discrétionnaire laissée aux autorités publiques pour choisir leurs cocontractants, ainsi que la possibilité d'écrire des contrats suffisamment flexibles pour permettre leur adaptation, sont bénéfiques à la performance des contrats. Cela permet à l'esprit du contrat (MACNeil, 1978) de prévaloir, faisant ainsi converger des parties aux intérêts *a priori* différents.

RÉFÉRENCES

- AMARAL M., SAUSSIÉ S. and YVRANDE-BILLON A. (2008), « Auction procedures and competition in public services : the case of urban public transport in France and London ». *Utilities Policy*, 17(2), pp. 166-175.
- ARMSTRONG M., SAPPINGTON D. (2006), « Recent developments in the theory of regulation », in Armstrong M. and Porter R., editors, *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3. Elsevier Science Publisher.
- ATHIAS L. and NUNEZ A. (2008), « Winner's curse in toll road concessions ». *Economics Letters*, 3(101), pp. 172-174.
- BAFFRAY L. and GATTEP P. (2009), *Gestion des parcs de stationnement, perspectives de marché en 2009, forces en présence et stratégie de croissance*. Xerfi Études France.
- BAJARI P., HOUGHTON S. and TADELIS S. (2006), « Bidding for incomplete contracts : an empirical analysis », *NBER Working Paper*, 12051.

- BAJARI P. and TADELIS S. (2001), « Incentives versus transaction costs : a theory of procurement contracts », *RAND Journal of Economics*, 32(3), pp. 387-407.
- BAKER G., GIBBONS R. and MURPHY K.-J. (2002), « Relational contracts and the theory of the firm », *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), pp. 39-84.
- BEZANÇON X. (2004), *2000 ans d'histoire du partenariat public-privé pour la réalisation des équipements et services collectifs*, Presses de l'ENPC, Paris.
- BOYCKO M., SHLEIFER A. and VISHNY R.-W. (1996), « A theory of privatization ». *Economic Journal*, 106(435), pp. 309-319.
- COLETTI-LABATTE F. (2008), *Le stationnement urbain. Opérateurs, marchés et concurrence*. Éditions universitaires, Paris.
- CROCKER K.-J. and MASTEN S.-E. (1991), « Pretia ex machina : Prices and process in long term contracts », *Journal of Law and Economics*, 34(1), pp. 64-99.
- CROCKER K.-J. and REYNOLDS K.-J. (1993), « The efficiency of incomplete contracts : an empirical analysis of Air Force engine procurement », *RAND Journal of Economics*, 24(1), pp. 126-146.
- DESRIEUX C., CHONG E. and SAUSSIÉ S. (2012), *Putting all ones eggs in one basket : Relational contracts and the provision of local public services*. À paraître dans le *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- ENGEL E., FISCHER R. and GALETOVIC A. (2006), *Renegotiation without holdup : anticipating spending and infrastructure concessions*. Cowles Foundation Discussion Paper (1567).
- ENGEL E., FISCHER R. and GALETOVIC A. (2009), « Public-private partnerships to revamp u.s. infrastructure », *The Hamilton Project*, pp. 1-26.
- ESTACHE A. (2006), « Ppi partnerships vs. ppi divorces in ldcs », *Review of Industrial Organization*, 29(1), pp. 3-26.
- GART (2005), *La passation des DSP en transport urbain – Données chiffrées 2005*. Paris.
- GROSSMAN S.-J. and HART O. (1986), « The cost and benefits of ownership : A theory of vertical and lateral integration », *Journal of Political Economy*, 94(4), pp. 691-719.
- GUASCH J., KARTACHEVA A. and QUESADA L. (2000), *Contract renegotiations and concessions in Latin America and Caribbean Region : an economic analysis and empirical implications*. World Bank Policy Research Working Paper.
- GUASCH J.-L. (2004), *Granting and Renegotiating Infrastructure Concession : Doing It Right*. The World Bank, Washington DC, USA.
- GUASCH J.-L., LAFFONT J.-J. and STRAUB S. (2006), « Renegotiation of concession contracts : a theoretical approach », *Review of Industrial Organization*, 1(29), pp. 55-73.
- GUASCH J.-L., LAFFONT J.-J. and STRAUB S. (2007), « Concessions of infrastructures in Latin America : government-led renegotiation », *Journal of Applied Econometrics*, 22(7), pp. 421-442.
- GUASCH J.-L., LAFFONT J.-J. and STRAUB S. (2008), « Renegotiation of concession contracts in Latin America. Evidence from the water and transport sector », *International Journal of Industrial Organization*, 26, pp. 421-442.
- GUASCH J.-L. and STRAUB S. (2006), « Renegotiation of infrastructures concessions : An overview », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 4(77), pp. 479-493.
- GUERIN-SCHNEIDER L. and LORRAIN D. (2003), « Note de recherche sur une question sensible. Les relations puissance publique – firmes dans le secteur de l'eau et de l'assainissement », *Flux*, 2-3(52), pp. 35-54.

- HART O., SHLEIFER A. and VISHNY R.-W. (1997), « The proper scope of Government : Theory and an application to prisons », *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1127-1161.
- LOPEZ-DE-SILANES F. and CHONG A. (2004), « Privatization in Latin America : what does the evidence say ? », *Economica*, 4(2), pp. 37-111.
- MACNEIL I. (1978), « Contracts : adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law », *Northwestern University Law Review*, 72, pp. 854-905.
- MASTEN S.-E. and SAUSSIER S. (2000), « Econometrics of contracts : an assessment of developments in the empirical litterature of contracting », *Revue d'Économie Industrielle*, 92, pp. 215-237.
- OXLEY J. and SILVERMAN B. (2008), « *Inter-firm alliances ; a new institutional economics approach* », in Brousseau E. and Glachant J.-M., editors, *New Institutional Economics : a Guidebook*, pp. 209-234. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- SAUSSIER S. (2000), « Transaction costs and contractual incompleteness : the case of Électricité de France », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42(2), pp. 189-206.
- WILLIAMSON O.-E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York, NY, USA.

ANNEXE

Tableau 3. Statistiques descriptives

Variable	Observations	Moyenne	Écart-Type	Minimum	Maximum
Renouvellement	94	0,45	0,50	0	1
AbsReneg	94	0,27	0,44	0	1
Precoce	94	3,83	4,95	0	30
Tardive	94	8,38	8,69	0	34
MoyReneg	94	0,38	0,41	0	2,50
MoyReneg2	94	0,31	0,75	0	6,25
RenegTarifs	94	0,05	0,16	0	1
Reneg- Investissement	94	0,08	0,20	0	1
RenegQualité	94	0,04	0,09	0	0,40
RenegEqFinan	94	0,01	0,04	0	0,22
RenegDurée	94	0,14	0,23	0	1,33
RenegIndex	94	0,02	0,05	0	0,20
Etendue	94	1,54	1,54	0	5
ExperienceCommune	94	2,02	2,26	0	11
MultiContrat	94	1,67	1,93	0	10
MêmeRégion	94	4,89	5,49	0	19
ChangementMaire	94	0,21	0,41	0	1
DateExpir	94	2004,28	2,42	1996	2008
Taille	94	96388,90	120522,80	3387	851420
Construction	94	0,17	0,38	0	1
Durée	94	14,99	10,82	1	40

Tableau 4. Matrice des corrélations

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Renouvellement										
2. AbsReneg	-0,105									
3. Precoce	-0,143	-0,133								
4. Tardive	0,161	-0,081	0,059							
5. MoyReneg	0,047	-0,437	-0,082	-0,222						
6. MoyReneg2	-0,056	-0,237	-0,110	-0,168	0,886					
7. RenegTarifs	-0,009	-0,204	0,058	-0,076	0,648	0,764				
8. RenegInvestissement	-0,011	-0,257	-0,006	-0,057	0,650	0,663	0,424			
9. RenegQualité	0,212	-0,288	0,196	-0,005	0,406	0,243	0,534	0,440		
10. RenegEqFinan	-0,073	-0,174	0,228	-0,071	0,075	-0,026	0,047	0,042	0,212	
11. RenegDurée	0,006	-0,358	-0,205	-0,235	0,599	0,428	0,038	0,095	-0,092	0,008
12. RenegIndex	-0,130	-0,215	-0,115	-0,056	0,160	0,046	-0,068	0,207	-0,082	-0,046
13. Etendue	0,156	-0,605	0,367	0,048	0,453	0,286	0,383	0,533	0,676	0,389
14. ExperienceCommune	-0,009	-0,016	-0,096	0,116	-0,106	-0,133	-0,137	-0,085	-0,109	0,014
15. MultiContrat	0,043	0,003	0,021	0,145	-0,080	-0,111	-0,093	-0,024	-0,031	-0,071
16. MêmeRégion	0,229	0,087	-0,130	-0,172	0,037	0,108	0,059	-0,038	-0,181	0,096
17. ChangementMaire	-0,154	-0,019	0,097	-0,103	-0,049	0,071	0,028	-0,022	-0,198	-0,102
18. DateExpir	0,057	0,051	0,014	0,206	-0,207	-0,147	-0,197	-0,120	-0,057	-0,001
19. Taille	-0,008	-0,031	0,056	0,127	-0,082	-0,077	-0,147	-0,058	-0,076	-0,090
20. Construction	-0,122	0,112	0,064	0,424	-0,288	-0,178	-0,142	-0,117	-0,154	-0,078
21. Durée	-0,151	0,205	0,390	0,608	-0,498	-0,337	-0,172	-0,171	-0,118	0,009

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
12. RenegIndex	0,076									
13. Etendue	0,076	0,027								
14. ExperienceCommune	-0,014	0,128	-0,096							
15. MultiContrat	-0,019	0,008	-0,055	0,850						
16. MêmeRégion	-0,020	-0,073	-0,109	-0,109	-0,282					
17. ChangementMaire	0,007	-0,067	-0,014	-0,051	-0,073	0,082				
18. DateExpir	-0,052	-0,194	-0,009	-0,088	-0,234	-0,049	-0,060			
19. Taille	0,118	-0,057	-0,016	0,493	0,542	-0,289	0,118	-0,036		
20. Construction	-0,229	-0,143	-0,050	0,134	0,108	-0,059	0,041	0,148	0,190	
21. Durée	-0,480	-0,230	-0,005	0,073	0,106	-0,219	0,128	0,239	0,159	0,658

Figure 1. Effet non linéaire du nombre moyen de renégociations par an sur la probabilité de renouvellement

