

Chaire Economie des Partenariats Public Privé Institut d'Administration des Entreprises de Paris – IAE de Paris 1 Sorbonne Bulletin n°1 - Janvier 2010

L'édito

Ca y est ! La Chaire « Economie des Partenariats Public-Privé » est lancée officiellement depuis [l'inauguration de mai dernier](#). Née de la volonté du groupe Suez-Environnement, de la lyonnaise des eaux et de l'IAE de Paris, la Chaire a pour vocation de développer des travaux scientifiques et appliqués afin d'appréhender rationnellement les avantages et limites des partenariats public privé pour la gestion des services publics. Sur le plan scientifique, les outils d'analyse existent (Théorie des contrats, Théorie néoinstitutionnelle

[récompensée par le Prix Nobel 2009](#), Théorie des institutions). Sur le plan empirique, beaucoup de choses restent à faire afin de proposer une véritable analyse économique des partenariats public privé.

Depuis la création de la Chaire, plusieurs études, dans différents secteurs d'activités ont été lancées par les membres de la Chaire (dans le domaine de l'eau, des déchets, des transports urbains, des parkings, de l'immobilier, du développement durable, etc.). En plus de ces projets de recherches, la Chaire organise des

séminaires, des petits déjeuners, des journées de travail et des conférences internationales qui alimentent la réflexion et permettent de valoriser nos travaux. L'année 2010 sera une année importante pour la Chaire, avec le lancement de nouveaux projets de recherche dans un contexte où les partenariats public privé, notamment les contrats de partenariats devraient se développer.

Ce bulletin, édité trimestriellement, rend compte des activités et productions de la Chaire. Il complète le [site web](#) opérationnel depuis

Stéphane SAUSSIER
Professeur à l'IAE
Directeur de la Chaire



septembre 2009. Je vous en souhaite bonne lecture avec mes meilleurs vœux pour l'année 2010.

A noter

Les événements à venir organisés par le Chaire EPPP

[International Conference on Contract Economics: Contracts, Procurement and Public Private Partnerships](#)
June 14 – 15 2010.

Les professeurs invités par la chaire EPPP et l'IAE

Joanne Oxley – Rotman School of Business – Toronto



Les recherches de Joanne Oxley portent essentiellement sur les stratégies des firmes, notamment en relation avec les alliances et autres formes de coopération entre firmes.

Ses papiers récents étudient les effets des alliances en R&D sur la concurrence, les transferts de technologies au travers de contrats de licence de technologie, les mécanismes de résolution des conflits interentreprises. Joanne est aussi Editeur associé à *Management Science* et fait partie du comité éditorial des revues *Strategic Management Journal*, *Organization Science*, *Journal of International Business Studies*, et *Strategic Organization*, revues dans lesquelles elle publie régulièrement.

Ricard Gil – Santa Cruz – University of California



Les recherches de Ricard Gil portent sur les déterminants des frontières de la firme et l'utilisation de contrats relationnels et informels.

Il a plusieurs articles publiés sur ces thèmes dans des revues comme le *Journal of Law and Economics*, *applied Economics*, *Marketing Science*, *International Journal of Industrial Organization*. Il donnera un séminaire de recherche le 11 juin prochain.

Les séminaires à venir

Vendredi, 22 Janvier, 2010 - 11:00 - 12:30

[Vanessa VALERO, Univ. de Montpellier, "Government Opportunism in Public-Private Partnerships"](#)

Vendredi, 12 Février, 2010 - 11:00 - 12:30

[Thierry PENARD, CREM, Univ. Rennes 1, "La gratuité est-elle l'avenir du numérique ?"](#)

Vendredi, 19 Février, 2010 - 11:00 - 12:30

[Freddy HUET, Univ. de Nice, "Information asymmetries and performances in the French water industry"](#)

Vendredi, 19 Mars, 2010 - 11:00 - 12:30

[Marion OURY, Univ. de Cergy, "Signaling and Strategic Complementarities"](#)

Vendredi, 7 Mai, 2010 - 11:00 - 12:30

[Sophia RUESTER, Dresden University of Technology, "The Impact of Governance Structure on Firm Performance – An Application to the German Water Distribution Sector"](#)

Quelques séminaires récents

Vendredi, 2 Octobre, 2009 - 11:00 - 12:30

[Marco SCHOUTEN, UNESCO - IHE Institute for Water Education, Exploring strategies of water services providers](#)

Vendredi, 30 Octobre, 2009 - 11:00 - 12:30

[Anne YVRANDE-BILLON, Conseil d'Analyse Economique & CES - U. de Paris I, Appel d'offres concurrentiels et avantage au sortant](#)

Vendredi, 13 Novembre, 2009 - 11:00 - 12:30

[Said SOUAM, Univ. de Paris 13, "Commitments in Antitrust"](#)

Vendredi, 11 Décembre, 2009 - 11:00 - 12:30

[Aude LE LANNIER, ADIS - Paris 11 Orsay, "Enforcement of Yardstick Contracts & Consistency in Performance Rankings Regulated Water Industry"](#)

Quelques publications récentes

[Pour obtenir une copie des publications](#)

Les auteurs de l'article
Stéphane Saussier est Professeur à l'IAE de Paris
Carine Staropoli est maître de conférences à l'Université Paris I
Anne Yvrande-Billon est maître de conférences à l'Université Paris I et conseillère scientifique au Conseil d'analyse économique.



Public-private agreements, Institutions, and Competition: when economic theory meets facts, Review of Industrial Organization, Springer Netherlands, Volume 35, numbers 1-2, septembre 2009.

Les articles figurant dans ce numéro spécial de la *Review of Industrial Organization* sont le produit de la conférence internationale « Public Private Contracts, Competition and Institutions » qui a eu lieu à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne en décembre 2007.

Ce numéro spécial contient une série d'articles traitant du contenu des partenariats public-privé, de leurs avantages et de leurs inconvénients, des situations dans lesquelles ils doivent être utilisés, et de la mesure de leur impact sur la performance du service. Ce numéro spécial constitue dans une certaine mesure un complément utile à un autre numéro spécial sur les partenariats public-privé paru dans la même revue en 2006 (volume 29, numéros 1-2).

[Pour en savoir plus sur la conférence de 2007](#)

L'évaluation préalable dans les contrats de partenariat, Revue Française d'administration publique, 2009.

La comparaison de solutions contractuelles alternatives est obligatoire, en France, pour justifier le recours au contrat de partenariat. La question se pose alors des fondements d'une telle comparaison. La théorie des coûts de transaction fournit des outils particulièrement éclairants pour examiner la pertinence relative des procédures mises en œuvre à cet effet. Cet article s'appuie sur cette théorie et sa confrontation à des évaluations existantes pour explorer un certain nombre de pistes susceptibles de rapprocher les conditions de signature et d'exécution des marchés des termes résultant de l'évaluation préalable.

Les auteurs de l'article
Jean-Michel Oudot est chargé de mission à la Direction des Affaires Financières du Ministère de la Défense,
Claude Ménard est professeur d'économie à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne.

Revue française
D'ADMINISTRATION PUBLIQUE

Owner or holder? A critical study of property rights in public services, Journal of Institutional and Theoretical Economic, 230-249, volume 20, 2009.

Cet article constitue un prolongement du travail proposé en 1997 par Hart, Shleifer, et Vishny. Ces trois auteurs de l'université d'Harvard ont élaboré une modélisation permettant de comparer les effets de la gestion publique et de la gestion privée sur la qualité et les coûts d'un service. Si ce travail s'est rapidement imposé comme un classique de l'analyse économique, il trouve ses limites dans une vision bipolaire des modes de gestion (privé vs. public). Le travail proposé par Claudine Desrieux permet de pallier ce problème en intégrant les divers modes contractuels d'intervention d'un opérateur privé. Les dispositifs de partenariats public-privé sont en effet multiples (concession, affermage, PFI, ...) et il convient de les analyser précisément et séparément pour comprendre leur efficacité respective, et pour les comparer à la solution de régie publique. L'analyse montre que, dans toutes les situations, il existe un type de PPP qui l'emporte en termes d'efficacité sur la gestion publique.

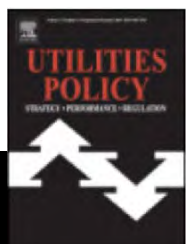
L'auteur de l'article
Claudine Desrieux est maître de conférences à l'Université Paris II Panthéon-Assas.



Corruption, Collusion, and other Strategic Behaviors: The Case of Local Transport in London and France, Utilities Policy, 2009, Volume 17, 166-175.

Dans de nombreux pays, les gouvernements font pression pour l'introduction de la concurrence dans l'organisation des services publics et plus largement dans les marchés publics. Le développement des partenariats public privé dans le monde entier est une bonne illustration de cette tendance. Afin de stimuler la concurrence, les appels d'offre par le biais du recours aux enchères sont désormais chose courante. Néanmoins, la concurrence doit être organisée. Selon les règles du jeu choisis, l'introduction de la concurrence peut ne pas être couronnée de succès. Dans cet article nous étudions deux modèles alternatifs d'organisation des services publics locaux pour les transports publics urbains : le cas de la ville de Londres et celui de la France (hors IDF). L'existence d'un petit nombre de concurrents et de possibles comportements collusifs caractérisent le modèle français, tandis que le modèle londonien présente de meilleurs résultats, en utilisant la transparence des procédures d'enchères et le pouvoir discrétionnaire de l'autorité de régulation comme deux instruments complémentaires afin d'encourager la concurrence et de prévenir les comportements anticoncurrentiels.

Les auteurs de l'article
Miguel Amaral est ATER à l'université de Paris I
Stéphane Saussier est Professeur à l'IAE de Paris
Anne Yvrande-Billon est maître de conférences à l'Université Paris I et conseillère scientifique au Conseil d'analyse économique.



Les documents de travail

Appels d'offres concurrentiels et avantages au sortant, une étude empirique du secteur du transport public urbain en France, document de travail de la Chaire EPPP, 2009-5.

Résumé : Cet article porte sur les déterminants de la reconduction des contrats de services publics attribués par appels d'offres concurrentiels. Partant de la constatation que ces contrats changent très rarement de mains, on s'interroge sur les raisons de cette stabilité des prestataires de services publics. Plus précisément, l'analyse empirique porte sur le secteur du transport public urbain en France et cherche à identifier les variables explicatives de l'avantage au sortant. La base de données que l'auteur a construite pour ce faire recense l'ensemble des appels d'offres organisés dans ce secteur entre 1995 et 2006. L'étude économétrique qu'elle nous permet de réaliser révèle que les principaux déterminants de l'avantage au sortant sont la part de marché de l'opérateur en place et le degré de transparence de la procédure de passation des contrats. Ces résultats amènent à s'interroger sur l'existence d'une concurrence effective et sur les gains associés au recours aux appels d'offres concurrentiels dans ce secteur.

Partenariats public-privé et investissements de fin de contrat : le cas de l'industrie de l'eau en France, document de travail de la Chaire EPPP, 2009-6.

Résumé : L'efficacité des partenariats public-privé dans les industries de service public en réseau a été remise en cause par de nombreux auteurs. Une des défaillances majeure reprochée à ce type d'accords concerne le manque d'incitation de l'opérateur en place à investir en fin de contrat. Le but de cet article est double. Tout d'abord, nous expliquons pourquoi l'industrie française de l'eau se caractérise par une logique de sous-investissement en fin de contrat. Ensuite, en utilisant une base de données collectée sur un échantillon de 5000 communes françaises en 2001, nous proposons une série de tests économétriques qui montre que dans l'industrie de l'eau, les opérateurs privés sont de moins en moins incités à investir lorsque l'échéance du contrat se rapproche. Plus précisément, nous montrons qu'une solution adoptée par les communes pour faire face à ce problème est de se substituer aux firmes privées pour les investissements spécifiques de fin de contrat. Nos résultats confirment ainsi la proposition généralement admise par la théorie des contrats de risque de sous-investissement des opérateurs privés en fin de partenariat public-privé.

Et aussi :

- *Contract Renewal as an Incentive Device - An Application to the French Urban Public Transport Sector - document de travail 2009-4*
- *Make or Buy Urban Public Transport Services : A Rational Choice? - document de travail 2009-3*
- *Putting all one's eggs in one Basket: Relational contracts and the provision of local public services - document de travail 2009-1*

L'auteur du document de travail

Anne Yvrande-Billon, maître de conférences à l'Université Paris I et conseillère scientifique au Conseil d'analyse économique.



Les auteurs du document de travail

Eshien Chong maître de conférences à l'Université Paris XI
Freddy Huet est maître de conférences à l'Université de Nice Sophia Antipolis



La parole aux experts

Le premier petit déjeuner de la Chaire, consacré aux renégociations dans les contrats de concession, a eu lieu le vendredi 27 novembre à l'IAE de Paris. Stéphane Straub et Gérard Payen nous ont fait l'honneur de débattre sur le sujet des « Renégociations dans les contrats de concession ». Voici leurs réactions.

« Les renégociations dans les contrats de concession », Stéphane Straub, Ecole d'Economie de Toulouse



Stéphane Straub
Professeur à l'Ecole
d'Economie de Toulouse,
consultant pour la Banque
Mondiale

« Les contrats de concession sont souvent renégociés très tôt dans le cycle de vie des projets, les renégociations ayant même souvent lieu pendant la phase de construction des infrastructures, c'est-à-dire au début du contrat »

« Une renégociation est par définition « gagnant-gagnant » sinon elle ne serait pas acceptée par les deux parties. Aucun modèle contractuel n'est suffisamment parfait pour éviter des ajustements ultérieurs »

Les faits stylisés

Les contrats de concession sont souvent renégociés très tôt dans le cycle de vie des projets, les renégociations ayant même souvent lieu pendant la phase de construction des infrastructures, c'est-à-dire au début du contrat. Guasch, Laffont et Straub (2008) ont ainsi montré qu'en Amérique Latine, 55% des concessions de transport ont été renégociées en moyenne après trois années d'existence tandis que dans le secteur de l'eau, le nombre de concessions renégociées atteint 74% après seulement un an et demi. Quant à la nature des renégociations, elles portent le plus souvent sur les tarifs ou le montant des investissements dans les pays en développement.

Que nous dit la théorie économique sur ce phénomène ?

Plusieurs approches existent pour expliquer ce phénomène. Guasch, Laffont et Straub (2008) utilisent un modèle principal-agent avec sélection adverse dans lequel il est supposé que l'entreprise a une information sur ses coûts que la partie publique n'a pas. La possibilité de renégociations dans ce modèle dépend de plusieurs facteurs. Du côté des entreprises d'éléments tels que : la qualité institutionnelle, la sensibilité plus ou moins importante des contrats aux chocs économiques, l'absence ou l'inexpérience ou la capture des régulateurs, la régulation des prix par un « price cap » notamment. Du côté du gouvernement, la possibilité de renégociation dépend du mécontentement vis-à-vis du travail de l'opérateur privé, de l'opportunisme politique, électoral ou fiscal et des considérations d'efficacité économique.

L'observation de 307 concessions dans le secteur de l'eau et des transports dans cinq pays latino-américains entre 1989 et 2000 permet de confirmer cette théorie : la probabilité de renégociation du contrat est notamment particulièrement plus élevée que la régulation est faible ou absente (pas de régulateur indépendant) et augmente avec la durée du contrat.

Engel et al. (2007) voient quant à eux les renégociations comme un instrument politique pour relâcher la contrainte fiscale en période pré-électorale. Ceci induit des enchères stratégiquement plus basses de la part des firmes pour bénéficier d'extension de ces contrats dans la phase suivant la signature. Il existe deux types de renégociations : celles qui réunissent un panel extérieur qui n'est pas partie prenante à la renégociation (par exemple un régulateur indépendant) et celles qui ont lieu de manière bilatérale. D'après Engel et al. (2007), 52% des renégociations sont bilatérales. Mais en valeur, les renégociations bilatérales représentent 83% du montant total des renégociations et ont généralement lieu pendant la construction (78% des cas).

Enfin, les travaux de Spiller (2008) se basent plus sur la spécificité des PPP pour expliquer leur renégociation fréquente. Les PPP, selon Spiller, sont en général plus rigides que les contrats privés. Les PPP ou concessions incluent ainsi généralement les principaux termes de régulation (prix, qualité, renouvellement et pénalités) car le secteur public est sujet au risque de « responsabilité ». Du fait des contraintes institutionnelles inhérentes, ces contrats sont soumis à des problèmes de quasi-rente, c'est-à-dire à une tentation opportuniste forte des différents acteurs liés à l'horizon long des investissements, à la forme des contrats qui sont par nature souvent incomplets, au contexte des appels d'offre avec une concurrence faible ou absente. Il s'agit d'une « concurrence pour le marché » plutôt que d'une « concurrence sur le marché », les contraintes informationnelles étant fortes et au mieux instables. Dès lors, la rigidité inhérente de ces contrats implique des renégociations fréquentes pour s'adapter à un environnement changeant.

« Les contrats de PPP dans le secteur de l'eau : des contrats flexibles pour un succès commun durable »
Gérard Payen (Président d'AquaFed)

Quand on parle de contrats de partenariats public-privé, il faut spécifier la diversité du vocabulaire, qui va de PPP en « français international » à gestion déléguée en « français hexagonal » aux contrats de management, « concessions » dans les termes communautaires. De façon générique, un PPP est un contrat entre une autorité publique et un opérateur privé dans un objectif de fournir un service public efficace pour les usagers. Le sens du PPP est un projet commun de longue durée : les deux parties réussissent ou échouent ensemble à l'avantage ou au détriment du service public.

Une renégociation, un avenant dans les termes de praticiens, est par définition « gagnant-gagnant » sinon il ne serait pas accepté par les deux parties. Les avenants font partie de la vie des contrats, ne serait-ce que pour permettre d'envisager les imprévus même si leurs caractéristiques sont imprévisibles.

Par exemple, les contrats signés aujourd'hui ne peuvent prendre en compte le traitement de polluants chimiques dont la toxicité est inconnue car ils n'ont pas encore été produits.

Les imprévus concernent soit l'esprit partenarial du contrat, soit des changements unilatéraux. L'esprit partenarial du contrat peut être mis en cause pour différentes raisons telles que des données initiales erronées, un changement d'objectifs ou de priorités, une évolution réglementaire ou technologique, un choc macroéconomique, une catastrophe naturelle, etc. Les changements unilatéraux concernent des changements de politiques ou actionnarial.

L'interdiction de renégociation des contrats est donc nuisible à son bon déroulement. Il existe des « asymétries de rédaction » des contrats : beaucoup des contrats partent sur de mauvaises bases d'où la rapidité des renégociations qui ne doivent pas susciter la surprise. Les acteurs publics ne sont pas innocents dans ce type d'asymétrie rédactionnelle : ils maintiennent parfois des tarifications illusoires en rapport au service fourni ou ne disposent pas d'informations correctes sur les données du contrat. Aucun modèle contractuel n'est suffisamment parfait pour éviter des ajustements ultérieurs. En France, les PPP prévoient des clauses de révision tous les cinq ans pour faire le point sur les contrats.

Suivant les conditions externes du contrat, il y a plus ou moins de chances d'avoir des avenants :

- les « price caps » prévoient une rémunération forfaitaire. Il n'est donc pas étonnant de les voir renégociés plus souvent. Dès qu'il y a un imprévu, l'équilibre est rompu et amène un avenant ;
- les « cost plus » permettent de fixer un prix en fonction du coût réel pour l'opérateur fournisseur. Ils entraînent moins de renégociations mais l'efficacité économique du service public est discutable.

La négociation de l'avenant doit être rapide et équitable. Des négociations trop longues ou tout simplement un refus de négociations peuvent mettre en faillite un opérateur, notamment parce que la valeur économique du problème évolue. Par ailleurs, un avenant qui augmente le chiffre d'affaires de l'entreprise n'est pas forcément à son avantage car des missions complémentaires peuvent lui être demandées en contrepartie. Le défi opérationnel est donc d'anticiper les futurs avenants et ainsi organiser les négociations pour que les évolutions contractuelles soient équitables. Les contrats peuvent dans cet esprit prévoir certaines règles en cas d'imprévus futurs, organiser des révisions périodiques ou encore inscrire des causes et des seuils de déclenchement des négociations. Enfin, il faut faire une distinction entre l'application stricte du contrat, c'est-à-dire le respect des accords et la gestion du partenariat qui assure le succès commun.

Les chiffres du rapport Marin (2009) de la Banque Mondiale permettent de conclure sur le succès des PPP : grâce à 36 contrats de PPP desservant initialement 48 millions de personnes dans divers pays en développement, 24 millions de personnes, majoritairement pauvres, ont pu accéder aux réseaux d'eau potable en moins d'une décennie. Cela aurait-il été possible si ces contrats n'avaient pas fait l'objet d'avenants ?



Gérard Payen

*Président d'AquaFed,
Membre du Conseil pour l'eau et
l'assainissement de Ban Ki-Moon
(ONU), Président du conseil
stratégique de IWA et Président du
comité international ASTEE*

Conférence annuelle de la Chaire EPPP Les 14 et 15 juin 2010 à l'Université Paris I Sorbonne, Amphithéâtre Louis Liard « Contracts, Procurement and Public-private arrangements »

Cette conférence se focalise sur les développements récents dans les théories des contrats. Les articles et les documents de travail sont les bienvenus sur l'ensemble des sujets relatifs à la théorie des contrats :

- Contractualisation relationnelle ;
- Coûts de transaction ;
- Renégociations ;
- Incitations ;
- Mécanismes d'attribution ;
- Contrats incomplets ;
- Design contractuel, etc.

Les articles peuvent être théoriques ou empiriques. Une attention particulière sera donnée aux propositions concernant les partenariats public-privé et la fourniture de services publics. L'objectif de la conférence est de réunir académiques, décideurs politiques et praticiens pour discuter des enjeux liés aux partenariats public privé et plus largement des enjeux liés à la contractualisation.

La date limite de soumission des articles/résumés d'articles est le 15 février 2010. La décision finale sera rendue le 15 mars 2010. Les papiers ne doivent pas être publiés avant la date de soumission.

Pour plus d'informations : carine.staropoli@univ-paris1.fr

Et le site web de la Chaire : <http://chaire-eppp.org>

Ouvrage récent à découvrir...

Quoi de neuf ?

LE CHIFFRE

25
millions

de personnes ont eu accès au réseau d'eau potable grâce à des PPP au cours de la dernière décennie selon le rapport Marin (2009).



Évaluer les partenariats public-privé en Europe.

Editions des Presses de l'ENPC

Ouvrage collectif sous la direction de Elisabeth Campagnac

A l'heure où les partenariats public privé (PPP) ont commencé à se développer en France, suscitant intérêt et interrogations, cet ouvrage donne un éclairage fort utile sur l'apport des pratiques d'évaluation pour une meilleure connaissance de ces nouveaux types de contrats.

L'objectif de cet ouvrage est d'aider responsables locaux, professionnels et chercheurs à appréhender :

- les changements de contextes d'action que créent les PPP pour la commande publique et le projet ;
- la redéfinition des compétences et des savoirs qu'ils impliquent ;

- l'impact de ces nouveaux types de contrat en terme de qualité des bâtiments et des services ;

- les méthodes, les procédures, ainsi que les diverses approches de l'évaluation.

A partir d'analyses et des témoignages de chercheurs et de professionnels de différents pays européens, il est aussi de rendre compte à la fois des tendances communes et de la diversité des expériences menées en Europe.

Les partenaires de la Chaire EPPP



Actualité académique de la Chaire EPPP
Soutenance de thèse, nouveaux doctorants

Miguel Amaral a soutenu sa thèse sur le thème « Modes d'organisation et performances. Le cas du transport public urbain en Europe » le 30 novembre 2009 à la Maison des Sciences économiques.

La thèse de Miguel Amaral vise à contribuer à l'analyse de l'effet des choix organisationnels sur la performance des services publics locaux et, en particulier, du transport public urbain en Europe. L'auteur mobilise une base de données portant sur les réseaux français afin de montrer que les choix des autorités locales en matière de mode de gestion sont à la fois influencés par des facteurs économiques et non monétaires. Cela contraste avec les explications habituellement données, selon lesquelles seuls les déterminants politiques sont à l'œuvre. D'autre part, les résultats qu'il obtient empiriquement suggèrent que la capacité d'expertise des autorités locales est un déterminant clé de la performance des contrats de délégation. Pour terminer, Miguel Amaral compare les modèles d'organisation londonien et français des appels d'offres, au regard de l'effet de trois déterminants sur les pratiques anticoncurrentielles : la transparence de la procédure, le pouvoir discrétionnaire de l'autorité locale et l'intensité concurrentielle. La thèse met en avant qu'à l'image du modèle londonien, combiner une transparence élevée à un pouvoir discrétionnaire fort peut constituer une façon efficace de prévenir les ententes et la corruption. L'auteur mobilise aussi une base de données originale sur les appels d'offre pour les lignes de bus de Londres et montre que, sur ce marché, l'augmentation de l'intensité concurrentielle se traduit par une baisse du coût d'exploitation.

Lisa Chever et Simon Porcher commencent leur doctorat au sein de la chaire EPPP

Lisa Chever effectue une thèse sur l'efficacité des procédures d'attribution de marchés publics en partenariat avec PARIS HABITAT. Le doctorat sera consacré à une analyse économique des différentes procédures d'attribution des marchés publics et des comportements stratégiques des candidats aux appels d'offres en fonction des critères de sélection choisis.

Simon Porcher effectue une thèse sur la gestion des services publics locaux avec une application aux services de distribution et d'assainissement de l'eau et aux déchets. Il s'agira de trancher le débat sur le choix organisationnel le plus efficace pour la gestion des services publics et le rapport qualité-prix pour les consommateurs et la collectivité en général. Ce travail s'effectue en collaboration avec SUEZ ENVIRONNEMENT ainsi qu'avec l'ONEMA et l'ADEME.

CHAIRE EPPP

Elisabeth MONRAISSE

IAE de Paris

21, Rue Broca

75240 PARIS Cedex 05

monraisse.iae@univ-paris1.fr

Tél : 01 53 55 27 12

<http://chaire-eppp.org>