

## Chaire Economie des Partenariats Public Privé

Institut d'Administration des Entreprises de Paris – IAE de Paris 1 Sorbonne

<http://chaire-eppp.org>

Bulletin n°6 - Janvier 2012

### L'édito



**Stéphane SAUSSIER**  
Professeur à l'IAE  
Directeur de la Chaire

#### Dans ce numéro

- p.1 - L'édito
- p.2 - Concurrence, prix et changements de modes de gestion dans le secteur de l'eau
- p.3 - Renégociations et renouvellements des contrats
- p.4 - Les événements à noter
- p.6 - Quoi de neuf ?

Nous arrivons à grands pas au terme de la troisième année d'existence de la Chaire EPPP, formellement lancée en mai 2009. Avec le sentiment de ne pas avoir démerité. Un bilan existe qu'il ne nous appartient pas de juger qualitativement mais que nous sommes néanmoins fiers de présenter : l'organisation de deux conférences internationales avec plus d'une centaine de participants internationaux, mais aussi de cinq petits déjeuners, de plusieurs dizaines de séminaires et enfin la conduite de plusieurs projets de recherche, sur des thèmes aussi variés que les contrats de performance énergétique, les renégociations dans les concessions et les marchés publics, les prix et la performance des modes de gestion dans le secteur de l'eau, etc. Ces activités ont donné lieu à bon nombre de rapports et de publications qui sont toutes disponibles sur notre site web.

Nous n'envisageons pas de ralentir le rythme en 2012. Les PPP sont ces derniers temps, comme souvent, sous le feu des projecteurs. D'un côté la France passe au premier rang européen en ce qui concerne le montant des PPP signés au premier semestre 2011 (Source : EPEC) et une étude du cabinet PwC sur 104 contrats de partenariat signés depuis 2004 met en évidence leur efficacité, du moins jusqu'à la mise en place des infrastructures et avant la gestion du service (71% des projets sont livrés dans les délais et moins de 10% des projets présentent un surcoût supérieur à 3%). Mais de l'autre, certains projets sont attaqués, contestés (voir le projet Balard par exemple) et un rapport du parlement anglais, pour la première fois, critique les PFI, s'inquiète de leur efficacité et remet en cause leur développement (House of Commons, July 2011).

Ces visions contrastées suggèrent que les efforts entrepris par la Chaire, pour proposer une véritable analyse économique des PPP sont utiles pour mieux comprendre les disparités observées d'un projet à l'autre mais surtout pour proposer, lorsque cela est possible, des analyses « toutes choses égales par ailleurs » (voir l'analyse du prix de l'eau en France proposée dans ce bulletin), dont la portée est généralement plus large que les conclusions tirées de simples études de cas.

La troisième conférence internationale que nous organiserons, à la maison des polytechniciens, les 30 et 31 mai prochains, permettra d'ajouter une pierre à l'édifice que nous construisons patiemment depuis la création de la Chaire. Elle réunira, comme à son habitude maintenant, les meilleurs spécialistes internationaux du domaine. Elle permettra d'alimenter les réflexions quant aux questions à explorer afin d'améliorer notre compréhension et les conditions d'efficacité des PPP. Les inscriptions sont dès maintenant ouvertes.

Meilleurs vœux pour cette année 2012 qui sera riche en événements EPPP !

IAE de Paris

Laboratoire de recherche

GREGOR

21, rue Broca

75240 Paris Cedex 05

[www.iae-paris.com](http://www.iae-paris.com)

[www.gregoriae.com](http://www.gregoriae.com)

## Concurrence, prix et changements de modes de gestion dans le secteur de l'eau

Par Stéphane Saussier, IAE de Paris. Note reprise dans les Echos – 20 janvier 2012

A plusieurs reprises ces dernières années, des polémiques se sont engagées sur le prix de l'eau en France, qui serait anormalement élevé dès lors que le service est assuré par des opérateurs privés, au travers de délégations de service public. Ce débat est encore une fois sur le point de revenir au premier plan, avec les suites de l'enquête menée par l'U.E. débutée en avril 2010 (<http://www.chaire-eppp.org/node/378>). Que savons-nous au juste du prix de l'eau en France ? De l'impact des modes de gestion sur le prix payé par les consommateurs ? Du niveau de concurrence sur le marché de l'eau ? Peu de choses en réalité.

Ce qui revient de manière récurrente sur le devant de la scène est essentiellement le différentiel du prix moyen de l'eau

Table 1: Prix et modes de gestion

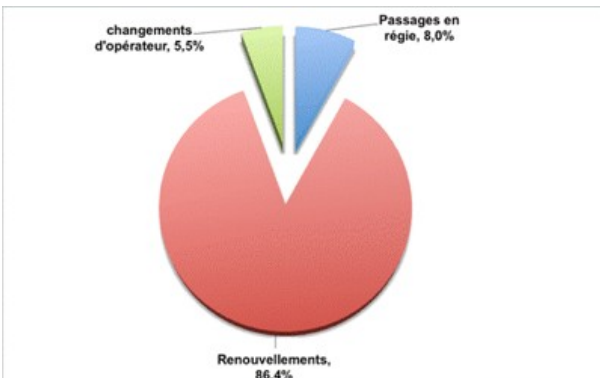
	Prix déflatés					
	Echantillon complet		Petites collectivités*		Grandes collectivités**	
	Régie	DSP	Régie	DSP	Régie	DSP
1998	116.15	150.06	116.47	153.36	113.54	139.09
2001	117.22	152.81	117.32	155.54	116.35	143.72
2004	120.82	154.44	121.39	157.44	115.91	144.01
2008	125.35	155.48	126.35	158.03	117.69	147.27

\* Inférieures ou égales à 10 000 habitants; \*\* Supérieures à 10 000 habitants

payé par les consommateurs selon le mode de gestion retenu par les collectivités locales. Ainsi, à partir des enquêtes Eau IFEN-SOeS, les comparaisons de moyennes sont sans appel (voir le tableau ci-dessous, Source : Chong et Saussier (2012). Calculs effectués par les auteurs à partir des enquêtes Eau IFEN-SOeS 1998-2001-2004-2008 portant sur plus de 5000 collectivités locales, prix pour 12Mm3 HT). L'explication évidente et naturelle souvent avancée de ces différences de prix observés est le manque de concurrence sur un marché dominé par trois opérateurs. Voire peut-être,

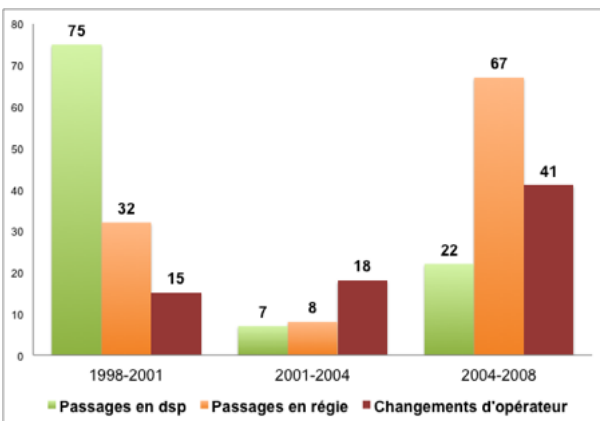
des comportements anticoncurrentiels, des ententes, dans un secteur réunissant bon nombre des conditions facilitant de telles pratiques (*i.e.* marché concentré, demande prévisible, répétition des appels d'offres).

Les statistiques disponibles sur les renouvellements des contrats et la propension très forte des opérateurs à être reconduits quasi-certainement par les collectivités ne font que renforcer ce doute (Voir le graphique ci-dessous. Source : Données IFEN-SOeS sur la période 1998-2008)



Cependant les choses sont un peu plus compliquées qu'il n'y paraît au premier abord. Tout d'abord, même sur un marché concentré la concurrence peut être forte. On remarque ainsi en regardant de plus près les changements de modes de gestion, ainsi que les changements d'opérateurs lors des renouvellements de contrats de DSP que les choses évoluent sur la période 98-08, avec sans doute, un accroissement de la pression concurrentielle. On observe que les retours en régie et les changements d'opérateurs sont beaucoup plus nombreux sur la période 2004-08 que sur la période 98-04. De plus, les comparaisons de prix ne permettent pas de conclure de manière définitive. Une analyse comparative des prix, selon le mode de gestion, *toutes choses égales par ailleurs*, est plus utile, afin de comparer les prix de réseaux comparables, confrontés aux mêmes difficultés de production du service.

Afin de produire une estimation du prix de l'eau en France, nous supposons dans une étude récente, à partir des données IFEN-SOeS 98-08, que le prix payé par les consommateurs dépend des caractéristiques du service et du mode de gestion retenu. Nous estimons donc une équation de la forme :



avec  $p_{it}$  le prix payé par le consommateur pour 120 m<sup>3</sup> d'eau, à la date  $t$  dans une collectivité  $i$ ;  $x'_i$  un vecteur constitué des caractéristiques du service de l'eau, à la date  $t$  dans la collectivité  $i$ ;  $DSP_{it}$  représentant le choix du mode de gestion DSP à la date  $t$  dans la collectivité  $i$ . Nous supposons aussi que le prix peut s'expliquer par des caractéristiques propres aux collectivités, non observées, et regroupées dans  $v_i$  ou par des caractéristiques propres à l'année observée que nous regroupons dans  $u_t$  ainsi que par un terme d'erreur classique. Notons que les enquêtes IFEN-SOeS permettent une telle étude de par la qualité des données



produites, avec des informations concernant par exemple, la longueur des réseaux, la population concernée, les volumes facturés, l'origine de l'eau, les traitements effectués, les importations d'eau, etc, ceci pour plus de 5 000 communes, que l'on observe sur plus de 10 ans.

Lorsqu'on s'attelle à une telle analyse les résultats sont radicalement différents de ceux obtenus de prime abord avec de simples comparaisons de moyennes. En effet, l'écart de prix moyen observé entre modes de gestion, écart allant de 20 à 30% selon les années (voir tableau 1), se réduit comme peau de chagrin à 8% pour les collectivités de moins de 10 000 habitants. **Aucune différence de prix ne subsiste pour les collectivités de plus de 10 000 habitants** (Chong & Saussier 2012).

Alors que conclure ?

Très certainement le marché de l'eau est un marché concentré avec un degré de concurrence différencié selon les collectivités (notamment selon leur taille). Un marché sur lequel un potentiel retour en régie constitue un aiguillon pour la concurrence, au moins pour les grandes collectivités qui, du fait des compétences nécessaires apparaissent plus crédibles lorsqu'elles brandissent cette menace que les petites collectivités qui n'ont pas ou plus les compétences pour gérer le service. Le marché de l'eau est certainement aussi un marché où la concurrence entre les opérateurs existe mais dont l'intensité évolue, pour des raisons qui restent à définir, selon les périodes. Les différences de prix moyens sur lesquels les articles journalistiques s'arrêtent apparaissent trompeuses, flatteuses pour les régies. Une analyse plus poussée, même si elle estompé voire annule ces différences de prix entre modes de gestion ne permet cependant pas de conclure à la supériorité des délégations de service public, ce qui laisse supposer que des efforts en termes de concurrence pourraient être réalisés. Les opérateurs privés, dans une certaine mesure, montrent la voie, probablement sous la pression des collectivités locales, en proposant des contrats plus transparents aux collectivités, avec des objectifs à atteindre plus complexes, tenant compte des enjeux environnementaux (voir la renégociation du contrat de Dijon). Une gouvernance plus globale des quelques 15 000 services d'eau en France est une autre voie possible.

#### Référence :

Chong E. et Saussier S. (2012), « Efficacité, concurrence et changements de mode de gestion dans la distribution d'eau en France », note non publiée, Chaire Economie des Partenariats Public-Privé, <http://www.chaire-eppp.org>

Voir aussi une interview (courte) sur le sujet du prix de l'eau :



Et d'autres interviews sur des sujets connexes:

[http://www.chaire-eppp.org/Interview\\_Forum\\_Eau\\_SSA](http://www.chaire-eppp.org/Interview_Forum_Eau_SSA)





## Document de travail récent

### Renegotiations and Contract Renewals

Julie de Brux, Jean Beuve et Stéphane Saussier



**Julie de Brux**

Docteur en économie et actuellement économiste chez Vinci Concessions.



**Jean Beuve**

Docteur en économie et actuellement assistant d'enseignement et de recherche à l'Université Paris 1.

L'article « Renegotiations and contract Renewals » a pour origine le questionnement de l'idée communément répandue selon laquelle les renégociations contractuelles seraient à l'origine de nombreux écueils de projets public-privé. En effet, plusieurs articles dans la littérature économique [Guasch 2004, Estache 2006...] mettent en avant le fait que les renégociations mènent à des hausses tarifaires, des délais, et des changements de programmes d'investissements. Elles seraient le fruit de l'opportunisme d'une des parties au contrat.

A contrario, la vision de renégociations « gagnant-gagnant », satisfaisant toutes les parties, n'est jamais explorée, alors même que des entretiens avec des praticiens suggèrent qu'elles existent. Afin d'éclairer la question des renégociations satisfaisantes ou insatisfaisantes, nous avons construit une base de données de plusieurs centaines de contrats dans le secteur des parkings.

La première originalité pour traiter la question de la pertinence des renégociations tient à une astuce permettant d'évaluer la satisfaction/insatisfaction des parties suite aux renégociations. Nous avons reformulé la question ainsi : quel est l'impact des renégociations sur les renouvellements de contrats ? En effet, on peut imaginer que si la partie publique par exemple, s'est sentie lésée pendant la vie du contrat en général et en raison des renégociations en particulier, elle sera peu encline à re-sélectionner le même partenaire privé une fois son contrat expiré.

La seconde originalité réside dans l'effort fourni pour caractériser les renégociations. Alors que jusqu'à présent les renégociations étaient simplement caractérisées par leur nombre pendant la vie du contrat, nous proposons de mesurer également leur fréquence, la rapidité de leur survenue après la signature du contrat, la proximité à la fin du contrat, leur objet, etc.

A méthode et données originales, résultats originaux : entre autres, nous trouvons qu'il existe pour les DSP une fréquence optimale de renégociations qui maximise la probabilité pour les parties de renouveler leur contrat ensemble ; renégocier rapidement après la signature en revanche diminue cette probabilité. Nous observons que les renégociations tarifaires nuisent aux renouvellements, alors que des renégociations menant à des améliorations de la qualité les favorisent. Enfin, nos résultats économétriques indiquent qu'il vaut mieux renégocier sur plusieurs dimensions que chaque fois sur la même, ce qui suggère qu'un équilibre entre les intérêts des parties est ainsi plus aisément trouvé.

Aux variables strictement liées aux renégociations, nous ajoutons d'autres variables plus « relationnelles » pour expliquer les renouvellements des contrats : une forte présence géographique de l'opérateur privé accroît les chances d'un renouvellement. En revanche, plus l'opérateur privé et la partie publique ont eu de contrats ensemble dans le passé, et moindre sera la probabilité qu'ils renouvellent leur contrat, ce qui suggère une volonté d'éviter les effets de routine... pas étonnant pour un article qui sort des habitudes !

Pour obtenir une copie

des publications :

[simonporcher@hotmail.com](mailto:simonporcher@hotmail.com)

## Autres documents de travail disponibles

- ⇒ To allot or not to allot public services in Europe? An incomplete contract approach, Julie De Brux & Claudine Desrieux.
- ⇒ Reputation and the Dynamics of Contractual Incompleteness, Claudine Desrieux & Jean Beuve.
- ⇒ Relational Contract and Endogenous Contractual Incompleteness. Experimental Evidence, Jean Beuve & Claudine Desrieux.
- ⇒ How well do incomplete cartels anticipate outside bids ? An empirical analysis, John Moore.



## A noter

### Petit déjeuner de la chaire EPPP

Mercredi 1<sup>er</sup> février 2012 de 8h30 à 10h00 à l'IAE de Paris.

**Le partenariat public-privé dans le secteur de la défense : bilan et perspectives.**

Avec François Cornut-Gentille, Député ; Philippe Genoux, Ingénieur Général de l'armement, Ministère de la Défense ; Jean-Louis Rotrubin, Président Directeur Général du groupe DCI et Matthieu de Varax, Avocat associé Mayer Brown.

Le partenariat public-privé, et plus généralement l'externalisation, prennent de multiples formes contractuelles ou organisationnelles au sein du ministère de la défense. Les projets d'externalisation sont menés à bien dans des domaines d'activité aussi variés que le transport, la formation, les infrastructures, la restauration, la maintenance ou la logistique et s'inscrivent dans un cadre législatif et réglementaire strictement défini. Démarche novatrice, l'association mesurée de partenaires privés à la réalisation de certaines missions de service public jusqu'alors maintenues en régie, doit permettre de dégager des marges de manœuvre budgétaires nouvelles pour le ministère de la défense.

Dans un contexte budgétaire plus contraint et à quelques mois de l'actualisation du Livre blanc, le Partenariat Public-Privé est un enjeu. A l'heure où l'on discute déjà des orientations de la future Loi de Programmation Militaire, il semble opportun de réunir acteurs et praticiens du PPP afin, non seulement d'esquisser un premier bilan de l'outil PPP, mais surtout d'évoquer ses perspectives futures.

**Inscription avant le 30 janvier 2012**  
berdugo.iae@univ-paris1.fr

### Nouvelle Formation de la Chaire EPPP

UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE

#### Partenariats Public-Privé

Acteurs publics-opérateurs privés :  
initier et maîtriser vos PPP

**Acquérir une compétence globale et transversale dans la mise en place d'un PPP**

Marchés publics, délégations de service public, contrats de partenariats

**Cinq modules de formation pour approfondir les fondamentaux**

Outils juridiques, économie, organisation, modélisation financière et comptable.

**Retours d'expériences de PPP en France et à l'international**

Formation de 120 h, éligible au titre du DIF, CIF, et Plan de formation.

Les modules peuvent être suivis dans leur ensemble ou à l'unité.  
De mars à juin 2012, sur 20 journées, les vendredis et samedis.

**Contact**

M. LAASRI  
01 53 55 27 25  
laasri.iae@univ-paris1.fr

**Réunion d'information**

**Mardi 31 janvier 2012**  
**à 18h30**

Pas d'inscription préalable

Institut d'Administration des Entreprises de Paris  
21, rue Broca - 75005 Paris  
[www.iae-paris.com](http://www.iae-paris.com)

**IAE**  
PARIS  
PANTHÉON-SORBONNE

Services Communication, IAE de Paris

### Conférence Annuelle 2012



This conference focuses on the recent developments in contract theories. The conference will bring together academics, policymakers and practitioners to discuss issues such as:

- Relational contracting,
- Transaction costs,
- Renegotiations,
- Incentives,
- Attribution mechanisms,
- Incomplete contracting,
- Contract design,
- Benchmarking,
- Privatization,
- Corruption,
- Institutions.

**Keynote speakers**  
Florencio LOPEZ DE SILANES, Edhec-Lille  
Giancarlo SPAGNOLO, Stockholm School of Economics  
Steve TADELIS, Univ. of California-Berkeley  
Ekaterina ZHURAVSKAYA, Paris School of Economics

For more information:  
<http://chaire-eppp.org>



IIIrd Annual International Conference  
Research Chair of  
Public Private Partnerships

**Contracts,  
Procurement and  
Public-Private Agreements**

**MAISON DES POLYTECHNICIENS**  
Wednesday 30<sup>th</sup> and Thursday 31<sup>st</sup>, May 2012









IIIrd Annual International Conference  
Research Chair of  
Public Private Partnerships

**Contracts,  
Procurement and  
Public-Private Agreements**

## Quoi de neuf ?

### Le chiffre

29

C'est le nombre de Contrats de Partenariat attribués en 2011



**Une analyse économique des partenariats public-privé (à paraître)**

Julie de Brux,  
Vincent Piron  
et Stéphane Saussier

### Rapport de l'IGD, La documentation française

Ce rapport propose une analyse économique des PPP, mettant en évidence les sources et les conditions de leur efficacité.

Dans la première partie du rapport, les auteurs montrent que les PPP permettent potentiellement d'améliorer l'efficacité des services publics aux citoyens à condition d'avoir une gouvernance suffisamment fine pour limiter les coûts de transaction. Pour profiter des avantages qu'ils permettent

potentiellement d'obtenir, il est nécessaire de les mettre en place de manière efficace.

Dans la deuxième partie, les conditions d'efficacité des PPP aux différentes étapes de leur mise en œuvre, à savoir l'appel à concurrence, l'exécution du contrat et le renouvellement éventuel du PPP sont présentées. Les auteurs terminent par un ensemble de propositions permettant de minimiser les coûts de transaction, afin que les bénéfices liés à la minimisation des coûts de production dominent dans les PPP.

## Actualité académique de la chaire EPPP

### Soutenances de thèse

**Jean Beuve**, a soutenu sa thèse intitulée "Reputation in Formal Dealings and Contractual Dynamics. Four Essays on Contract Economics", le 8 novembre 2011 à l'IAE de Paris I.

**Julie de Brux**, a soutenu sa thèse intitulée "Creation and allocation of surplus in public-private contractual arrangements. An economic analysis", le 25 novembre 2011 à l'IAE de Paris I.

### Entrée en thèse

**Anissa Boulemia** entre en doctorat à la Chaire EPPP. Ses recherches portent sur la prise en compte de la responsabilité sociale des entreprises dans les partenariats public-privé.

### Séminaires de la Chaire EPPP

Les séminaires de recherche de la Chaire ont lieu à l'IAE de Paris de 11h à 12h30 et sont ouverts à tous sans qu'il soit nécessaire de s'inscrire.

#### Vendredi, 10 Février 2012

Martin Koning, Centre d'Economie de la Sorbonne (Université Paris I)

"A new look at the valuation of subway crowding costs: evidences from the parisian case"

#### Vendredi, 9 Mars 2012

Decio Coviello, Harvard University & European University Institute -

#### Vendredi, 23 Mars 2012 (de 14h00 à 15h30)

Faridah Djellal, Université Lille I

"Les réseaux d'innovation public-privé dans les services (RIPPS) ne sont pas des réseaux d'innovation comme les autres : quels enseignements pour les politiques publiques ?"

#### Vendredi 4 Mai, 2012

Sofia Lundberg, Umea Universitet Swedish

"Inquiry on Public Procurement"

#### Vendredi 18 Mai 2012

Julia Bird, Toulouse School of Economics

"Pork-Barrel Politics and PPPs"





**SITE INTERNET**

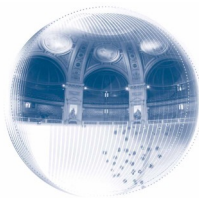
De la chaire EPPP

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

Pour vous tenir informé des activités  
de la chaire EPPP  
Abonnez-vous au flux RSS

Pour obtenir une copie  
des publications :

[simonporcher@hotmail.com](mailto:simonporcher@hotmail.com)



CHAIRE EPPP  
Paula BERDUGO  
[berdugo.iae@univ-paris1.fr](mailto:berdugo.iae@univ-paris1.fr)  
Tél : 01 53 55 27 04

Responsable de la Publication  
Stéphane Saussier

Coordination  
Simon Porcher



Les partenaires  
de la Chaire EPPP

