

La commande publique peut-elle constituer un levier de relocalisation de l'activité ?

Claudine Desrieux et Kevin Parra Ramirez^(*)

Nous explorons dans ce *Focus* le rôle que pourrait jouer la commande publique dans la relocalisation de l'activité économique. Rappelons que les montants représentés par la commande publique sont importants (voir graphique 1) : selon les pays européens, il s'agirait entre 8 et 20 % du PIB. En France, la commande publique⁽¹⁾ est demeurée stable entre 2006 et 2016 et représente environ 14 % du PIB. En 2019, le volume global de la commande publique s'est élevé à 87,5 milliards d'euros, soit 9,3 milliards de plus qu'en 2018 (voir graphique 2)⁽²⁾. Notons que 60 % de la commande publique en France en 2019 provient des collectivités territoriales et leurs groupements, intercommunalités à fiscalité propre, et syndicats intercommunaux (AdCf et Banque des territoires, 2020).

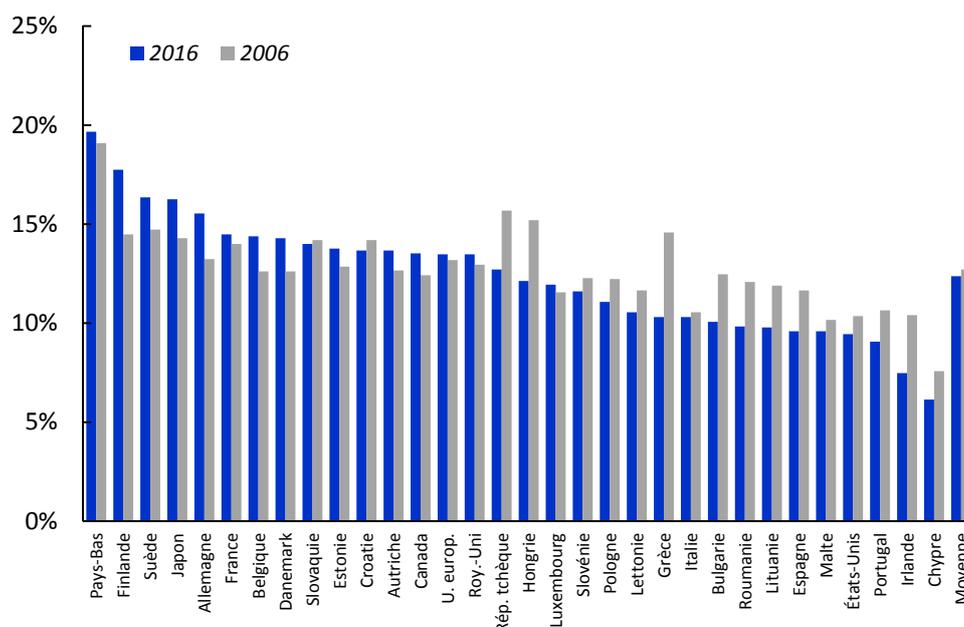
Ce Focus est publié sous la responsabilité de ses auteurs et n'engage que ceux-ci.

(*) CRED - Université Paris II Panthéon-Assas CAE ; Banque de France, Sciences Po et CAE.

(1) Pour rappel, la commande publique correspond aux achats de biens, de services et de travaux effectués par les administrations et les entreprises publiques. Pour répondre à leurs besoins, elles recourent aux deux types de contrats consacrés par le droit européen : les marchés publics et les contrats de concession.

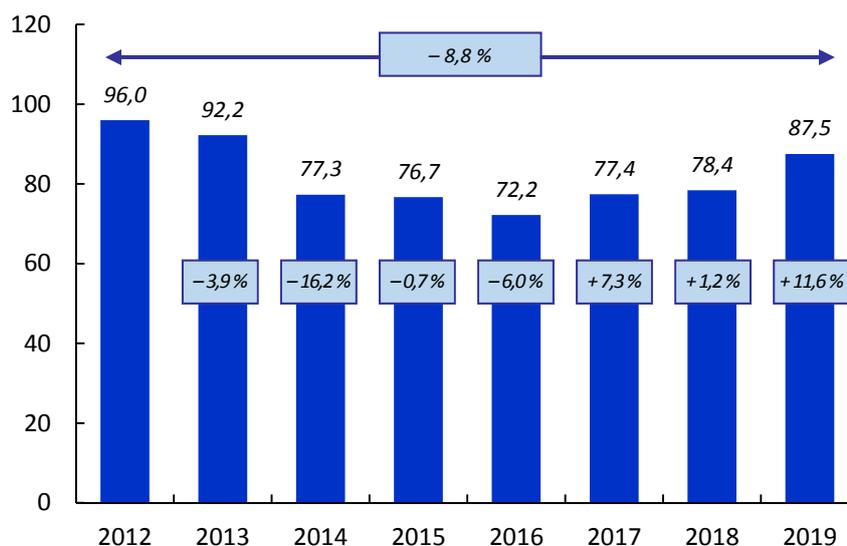
(2) Les chiffres du graphique 2 concernent les marchés publics (et non les contrats de concession). L'Observatoire économique de la commande publique rappelle que le recueil des données concerne les marchés dont la valeur est supérieure à 90 000 euros HT.

Graphique 1. Commande publique (en % du PIB)



Source : Kutlina-Dimitrova (2018).

Graphique 2. Les marchés publics publiés en France (en milliards d'euros)



Source : AdCF et Banque des territoires (2020).

Les mécanismes qui pourraient stimuler la relocalisation de l'activité économique à travers la commande publique sont doubles et ne vont pas forcément dans le même sens au sujet de l'ouverture de cette commande publique : d'une part, en favorisant des achats « locaux », la commande publique pourrait substituer aux importations des produits et services nationaux ou européens jusqu'alors produits hors Union européenne et, d'autre part, en gagnant des parts de marché sur les marchés publics étrangers, les entreprises françaises résidentes pourraient augmenter leurs exportations et accroître leur production.

Dans les faits, les mouvements d'importations et d'exportations provenant de la commande publique sont cependant très limités. En effet, les contrats relatifs à la commande publique ont été exclus de l'accord général initial sur les tarifs douaniers et le commerce lors de la création du GATT en 1947. Ce n'est qu'après l'achèvement du cycle de négociations commerciales multilatérales de Tokyo en 1979 qu'un accord sur les marchés publics (AMP) a été négocié. Ce dernier étend les règles de non-discrimination aux achats de biens

et de services de la commande publique. Signé alors par 22 pays, cet accord, dans ses nouvelles versions, n'a été rejoint depuis que par un nombre réduit de pays. Au total, à l'heure actuelle, 48 pays y participent dont la France⁽³⁾.

En parallèle de ces tentatives de libéralisation des marchés publics, les mesures protectionnistes continuent globalement d'augmenter. Ainsi, pendant les crises financières, de nombreux gouvernements sont intervenus pour soutenir l'économie nationale en introduisant des programmes de relance, dont certains étaient conditionnés par des préférences nationales en matière de marchés publics (Evenett, 2009). Kutlina-Dimitrova (2018) comptabilise plus de 500 mesures protectionnistes nationales ou locales édictées depuis 2009 et montre que ces barrières à l'entrée demeurent y compris hors périodes de crise.

Dans un contexte où les contrats de la commande publique sont donc très protégés, nous analysons ci-dessous comment la France se situe en termes d'« importations » générées par la commande publique et en termes d'« exportations » dans ce domaine.

1. La commande publique française se tourne peu vers des entreprises étrangères et ne dépend pas davantage des importations que les économies les plus avancées

La littérature économique indique l'existence d'un biais domestique dans la commande publique (Shingai, 2015, Kutlina-Dimitrova et Lakatos, 2016 et Mulabdic et Rotunno, 2021)⁽⁴⁾. Ce biais domestique s'explique pour des raisons historiques (voir *infra*) et par des mesures protectionnistes dans certains pays visant à rendre plus difficile l'entrée d'entreprises étrangères sur les marchés publics (Evenett et Hoekman, 2005)⁽⁵⁾.

1.1. La présence d'entreprises étrangères dans la commande publique en Europe

Si on s'intéresse à l'ouverture de la commande publique, et plus précisément à la proportion des marchés publics (en valeur) gagnés par des entreprises étrangères, deux types de marchés publics transfrontières doivent être distingués : les directs, c'est-à-dire les marchés gagnés par des entreprises étrangères localisées à l'étranger, et les indirects, c'est-à-dire les marchés gagnés par des entreprises étrangères résidentes. La proportion de marchés publics transfrontières directs est faible dans l'Union Européenne (environ 3 % de la valeur totale des marchés publics), la France étant avec l'Allemagne, l'Espagne et la Pologne les pays où la proportion de marchés publics transfrontières directs est la plus faible (entre 1,5 et 2,5 % de la valeur totale). En revanche, la proportion des marchés publics transfrontières indirects est bien plus élevée : autour de 20 % pour l'Union européenne et de 12 % pour la France (15 % pour l'Allemagne et 22 % pour le Royaume-Uni à titre de comparaison voir graphique 3)⁽⁶⁾.

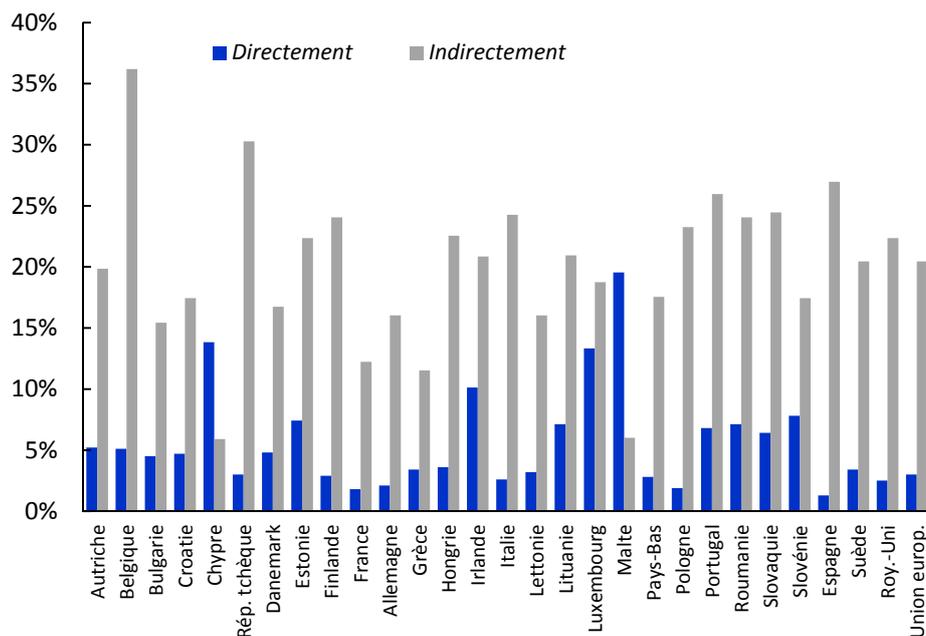
(3) Cf. OMC : *L'Accord plurilatéral sur les marchés publics (AMP)* (disponible sur www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/gp_gpa_f.htm).

(4) Notons que Mulabdic et Rotunno (2021) montrent l'existence d'un biais domestique significativement plus fort dans la commande publique que dans la commande privée, mais qui tend à décroître dans le temps. Ils utilisent des données de l'OCDE relatives à 62 pays de 1995 à 2015.

(5) À titre illustration, le Président Biden aux États-Unis a signé en janvier 2021 un décret pour donner la priorité aux entreprises, biens et services américains pour les contrats passés avec l'État fédéral.

(6) Notons que les chiffres proposés par TED (« Tenders Electronic Daily ») sont présentés « comme relatifs aux marchés publics mais que des contrats de concession semblent aussi présents dans leurs données.

Graphique 3. Proportion de marchés publics attribués à des entreprises étrangères en valeur (directement et indirectement), 2009-2015



Source : Commission européenne (2017).

Globalement, la France figure parmi les pays européens où les entreprises étrangères se voient attribuer une proportion relativement faible de marchés publics (14 % en tenant compte des marchés directs et indirects, contre 23 % pour l'Union européenne, 17 % pour l'Allemagne ou encore 24 % pour le Royaume-Uni). Ceci peut toutefois s'expliquer par des spécificités sectorielles, c'est-à-dire l'existence de grandes entreprises françaises spécialisées dans les secteurs de la commande publique (Suez Environnement et Veolia pour la distribution de l'eau potable, Vinci et Eiffage pour les travaux publics...) et qui pourraient s'interpréter comme révélant un avantage comparatif de la France sur ce type de spécialisation.

Par ailleurs, les chiffres présentés sont relatifs aux titulaires des contrats, mais ils sont à relativiser si on s'intéresse au lieu de production des biens et des services transitant par la commande publique.

1.2. La commande publique française génère peu d'importations, dans des proportions équivalentes à celles de l'Allemagne, des États-Unis ou de la Chine

Les indicateurs précédents ne permettent pas de connaître les parts des biens et services qui sont effectivement produits sur le territoire national (ou plus largement européen) par rapport à ceux qui sont importés. En effet, une entreprise française, pour répondre à un marché public, pourrait produire (au moins en partie) à l'étranger puis importer ces biens. Inversement, on peut imaginer qu'une entreprise étrangère s'appuie sur le tissu économique local pour répondre à la commande publique.

Cette problématique demeure peu étudiée dans la littérature car il n'existe pas de base de données fournissant à la fois des données robustes sur la commande publique et sur les importations que ces dernières génèrent.

La littérature approxime le montant de la commande publique selon deux approches : la première est macroéconomique et se fonde sur les comptes nationaux ; la seconde est microéconomique et part des données individuelles de contrats relatifs à la commande publique.

C'est la seconde approche qui a été privilégiée pour mener l'analyse sur la commande publique transfrontières. Celle-ci se fonde sur la base de données européenne « Tenders Electronic Daily » (TED) centralisant les données individuelles de chaque marché public (dépassant un certain montant). Si les

informations disponibles sont riches – valeur du marché, type de procédure, informations sur l'autorité déposant la demande ainsi que sur l'entreprise remportant le contrat, elles ne permettent pas de distinguer la part de production nationale des importations. Un enrichissement futur de cette base de données autoriserait un examen plus fin et pourrait compléter les résultats de l'approche macroéconomique qui, par construction, n'offre qu'une vue générale.

L'approche par les comptes nationaux et, en particulier les tableaux d'entrées-sorties, permet de dépasser cette limite. En effet, pour chaque secteur d'activité, il est possible de distinguer les entrées provenant de la production nationale de celles qui proviennent d'importations.

En outre, le système de comptabilité nationale présente la vertu d'être encadré par différentes institutions internationales (ONU, FMI, Eurostat, OCDE, Banque mondiale), ce qui facilite les comparaisons internationales.

Toutefois, cette approche a plusieurs limites. La première porte sur la construction de l'agrégat permettant d'approcher le montant global des marchés publics. Pour rappel, la commande publique correspond aux achats de biens, de services et de travaux effectués par les administrations et les entreprises publiques⁽⁷⁾. Or, les agrégats proposés dans la comptabilité nationale ne permettent pas de reconstituer parfaitement le périmètre de la commande publique. En effet, certains de ces agrégats (comme, par exemple, les agrégats sectoriels) sont plus larges que ce type de contrats, ce qui conduit assez souvent à une surestimation de la taille de la commande publique (OCDE, 2011). Similairement, les agrégats qui rendent compte des transferts sociaux en nature ne distinguent pas ceux qui ont fait l'objet d'un contrat de commande publique (les logements sociaux par exemple) des autres (comme les allocations logement) ce qui pourrait conduire cette fois-ci à les sous-estimer. Pour résumer, l'approche des comptes nationaux, fondée sur les secteurs, ne distingue pas ce qui relève de la consommation en vue d'un service public de celle du secteur privé (Kutlina-Dimitrova, 2018).

Malgré ces difficultés à reconstruire le périmètre de la commande publique *via* la comptabilité nationale, Audet (2003) propose six méthodologies pour calculer des indicateurs approchant au mieux la commande publique. Les variations entre méthodologies prennent en compte les spécificités comptables entre pays et le degré de granularité des données disponibles. Ainsi, les méthodologies les plus avancées requièrent l'accès à des données granulaires auxquelles nous n'avons pas accès pour chacun des pays inclus dans notre analyse.

Messerlin et Miroudot (2012) proposent également une définition de la commande publique à partir des entités comptables. Celle-ci est plus large que celle d'Audet (2003) et vise à faciliter les comparaisons internationales et le calcul des importations de la commande publique. Elle se fonde sur les dépenses de consommation finale des administrations publiques plutôt que l'approximation de leurs dépenses de consommation intermédiaire et ajoute les dépenses de consommation intermédiaire des secteurs composées d'entreprises qui fournissent des services publics. Sont ainsi inclus les secteurs suivants : la « fourniture d'électricité, de gaz », la « distribution d'eau », les « services postaux et de télécommunication »⁽⁸⁾, l'« administration publique et services de défense ; la « Sécurité sociale obligatoire », les « services d'éducation », les « services de santé et de l'action sociale » ou encore les « services d'élimination des eaux usées et des déchets ».

Nous nous fondons sur cette dernière approche pour plusieurs raisons. D'une part, les données nécessaires à son calcul sont publiques, existent pour un grand nombre de pays et ont une fenêtre temporelle importante. D'autre part, nous avons, pour le cas français et pour la dernière année de données disponible, comparé les résultats obtenus avec ceux dérivant d'une méthodologie plus poussée et des données plus

(7) Ministère de l'Économie et des Finances (2018).

(8) En raison des spécificités locales sur ces marchés, nous n'incluons, comme dans la littérature, que 50 % des consommations intermédiaires de ce secteur.

granulaires⁽⁹⁾ : ils sont très semblables (plus ou moins un point de pourcentage de différence), ce qui indique que nos résultats ne sont pas sensibles à la méthodologie utilisée.

En définitive, l'objectif de l'exercice qui suit est de proposer des ordres de grandeur de la part d'importations dans la commande publique permettant de positionner la France par rapport à d'autres économies afin d'apporter une première analyse complémentaire à celle de l'ouverture de la commande publique aux entreprises étrangères. Des travaux ultérieurs pourront, à partir de données granulaires non publiques autorisant l'application de méthodologies plus avancées, apporter un degré de précision plus important.

Afin de pouvoir comparer un maximum de pays sur longue période, nous choisissons d'utiliser la base World Input-Output (Timmer *et al.*, 2015)⁽¹⁰⁾.

Entre 2005 et 2014, la part des importations de la commande publique en France a augmenté de 6,5 à 8,2 %. Cette augmentation des importations dans la commande publique est plus forte que l'augmentation globale des importations dans le PIB sur la même période en France⁽¹¹⁾. Si, en 2014, cette proportion des importations dans la commande publique est équivalente à celle de l'Allemagne (8 % en 2014), la dynamique n'est pas similaire. En effet, la commande publique allemande n'importe pas davantage qu'en 2005 (7,8 %).

Ainsi, la France importe de plus en plus dans le cadre des contrats de commande publique, même si cette proportion reste faible et légèrement en dessous de la moyenne de la zone Euro (8,2 % en 2005, 9,2 % en 2014).

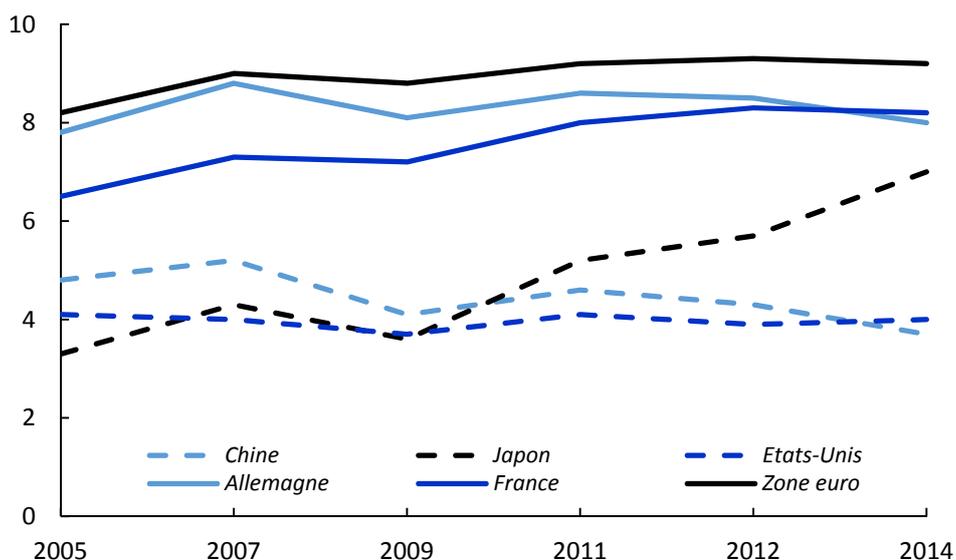
Hors Union européenne, les commandes publiques chinoise et américaine demandent proportionnellement deux fois moins d'importations (environ 4 % en 2014) que celles de la France ou de l'Allemagne. Cependant, la taille de l'économie influant sur la capacité d'un pays à répondre à sa commande publique (Messerlin et Miroudot, 2012), il est difficile de comparer directement la France et l'Allemagne à la Chine ou aux États-Unis (voir graphique 4).

(9) Données INSEE, tableaux entrées-sorties avec un niveau sectoriel plus fin que celui dans les bases de données WIOD. Calculs en enlevant la masse salariale.

(10) L'utilisation des bases Inter-Country Input-Output (ICIO) de l'OCDE ou Input-Output d'Eurostat conduisent à des résultats équivalents.

(11) À titre de comparaison, la part des importations françaises dans le PIB est passée de 26,9 % en 2005 à 30,8 % en 2014. On a donc une même tendance à la hausse mais en proportion plus marquée pour la commande publique (+ 26,1 %) que le reste de l'économie (+ 14,5 %).

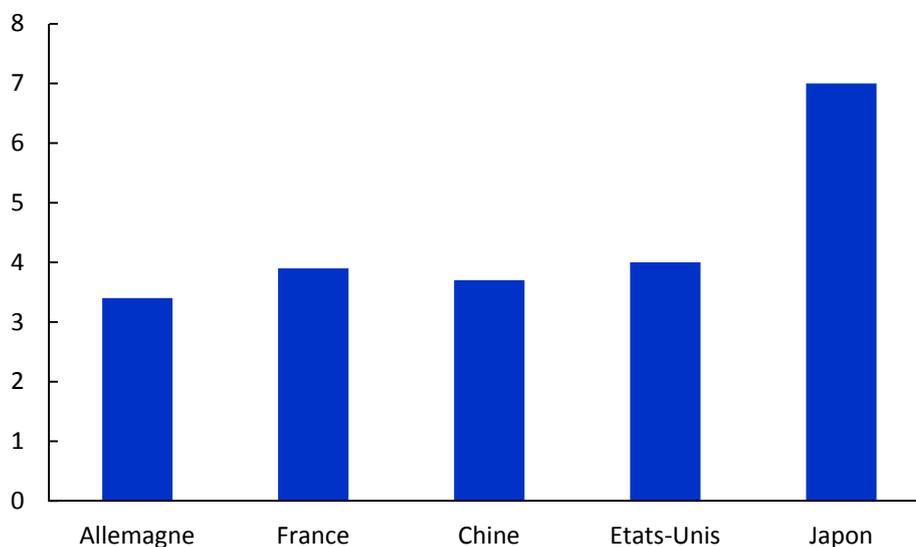
Graphique 4. Évolution de la part d'importations dans la commande publique (en %)



Source : WIOD.

La littérature propose de contourner ce problème en comptabilisant, pour les pays européens, les seules importations extra-européennes. Après ce retraitement, la part d'importations dans les commandes publiques françaises et allemandes (entre 3 et 4 %) est comparable à celle de la Chine et des États-Unis et inférieure à celle du Japon (voir graphique 5).

Graphique 5. Part d'importation dans la commande publique, hors importation Union européenne pour Allemagne et France, en 2014 (en %)



Source : WIOD.

En définitive, il apparaît que la France importe des biens et services dans le cadre de sa commande publique dans des proportions équivalentes à celle des pays les plus industrialisés et légèrement moins que la moyenne des pays européens. La part d'importations extra-européennes dans la commande publique est faible (moins de 4 %), ce qui suggère que la capacité à stimuler la relocalisation d'activités économiques *via* la commande publique est réduite.

Nous pouvons maintenant mettre en perspective ce résultat avec les observations établies dans la première section de ce document. S'il apparaît que relativement peu d'entreprises étrangères emportent des contrats de commande publique en France, cette dernière génère tout de même des importations de

biens et services produits à l'étranger dans des proportions similaires à celles des pays les plus industrialisés. Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'une partie de la production de ces entreprises françaises est délocalisée à l'étranger.

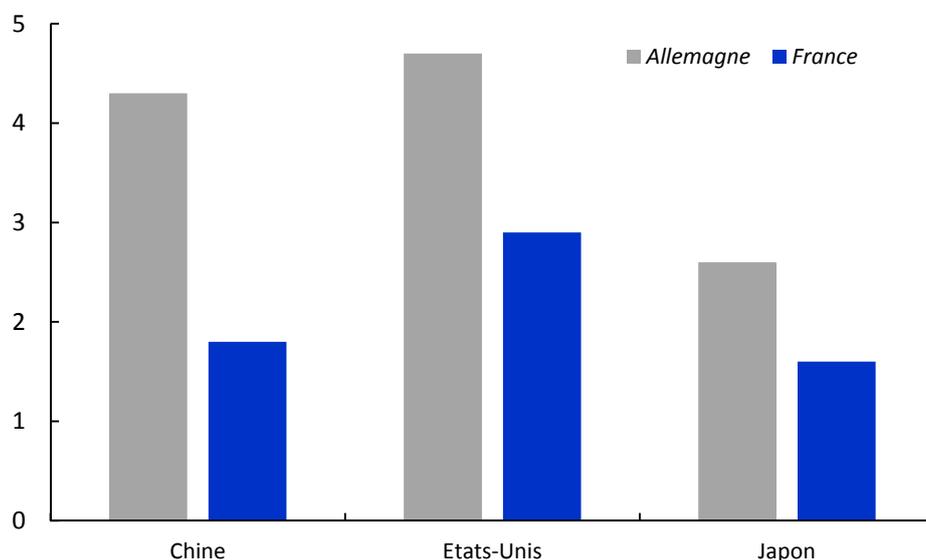
Après avoir évoqué les importations dans la commande publique française, nous proposons dans la seconde partie de ce document de réfléchir aux exportations françaises générées par la commande publique étrangère.

2. La performance exportatrice de la France pour répondre à des contrats de commande publique est moindre que celle de l'Allemagne

Si l'on se positionne du côté de l'« exportation » de biens et services en vue de répondre à des contrats de commande publique, la performance française demeure modeste car, historiquement, les contrats liés à la commande publique, et notamment les marchés publics, sont extrêmement protégés comme rappelé en introduction de ce *Focus*.

Dans ce contexte globalement défavorable, il est néanmoins utile de comparer les performances exportatrices de la France et de l'Allemagne dans des pays extra-européens. En ce qui concerne l'ensemble des contrats de la commande publique, les entreprises résidentes allemandes exportent davantage que les entreprises résidentes françaises. Ainsi, on compte 4,7 % d'importations allemandes dans les importations générées par la commande publique américaine alors que les importations françaises dans cette même commande américaine représentent 2,9 %. Concernant la commande publique chinoise, l'écart est encore plus important : les importations françaises représentent 1,8 % alors que les importations allemandes représentent 4,3 % de cette commande publique en 2014 (voir graphique 6).

Graphique 6. Parts des importations venant de France ou d'Allemagne dans la commande publique étrangère, 2014 (en %)



Source : WIOD.

Bien que les commandes publiques étrangères attirent plus d'importations allemandes que françaises, la France garde un certain avantage comparatif dans le domaine de la commande publique. Pour donner un exemple plus précis, la France représente 1,8 % du total des importations chinoises en 2014 (c'est-à-dire commandes publiques et privées) et l'Allemagne 5,36 %, soit près de quatre fois plus. Le graphique 6 nous montre qu'en matière de commande publique uniquement, les importations allemandes de la Chine représentent deux fois plus que les importations françaises : ainsi, si l'Allemagne garde son avantage par

rapport à la France, il est moins élevé en matière d'importations générées par la commande publique que dans l'ensemble des importations. De la même manière, les importations allemandes dans la commande publique américaine représentent 1,68 fois la part des importations françaises, mais ce ratio est plus faible que celui établi en considérant le total des importations américaines : dans ce cas, les importations allemandes représentent 2,63 fois celui des importations françaises⁽¹²⁾.

On peut toutefois s'interroger sur la persistance d'importations françaises plus faibles que les importations allemandes dans la commande publique étrangère. À ce sujet, plusieurs pistes d'interprétation peuvent se dessiner même si on ne peut évaluer lequel de ces scénarios décrit le plus les pratiques observées. Dans un premier temps, on peut penser que les entreprises françaises sont surtout présentes sur le marché domestique et exportent relativement peu malgré leur spécialisation dans de nombreux services faisant l'objet de contrats de commande publique. Un autre scénario est que les difficultés à l'exportation observées dans le cadre de la commande publique ne soient pas spécifiques à cette commande publique mais reflètent le manque de compétitivité général des entreprises françaises (tous secteurs confondus, dont ceux relatifs à la commande publique). Il est aussi possible que l'industrie française soit plus orientée sur la prestation de services ou sur les travaux (distribution d'eau potable, assainissement, construction d'ouvrages d'art...) alors que l'industrie allemande retrouve un avantage sur les biens (ventes de fournitures, équipements, véhicules...). En considérant donc à la fois les biens et les services, la France n'aurait plus de réel avantage sectoriel dans la commande publique. Enfin, une dernière piste d'interprétation serait que les entreprises françaises réalisent des contrats de commande publique à l'étranger mais travaillent avec des filiales localisées sur place, qui utilisent des biens (et services) locaux, ce qui génère peu d'exportations depuis la France. L'internationalisation des activités des grands groupes français opérant dans les secteurs de l'environnement ou du BTP semble confirmer cet argument. Par exemple, le groupe Veolia (2020) affiche la présence de 178 780 salariés son rapport annuel 2019-2020. Le tableau ci-dessous illustre la répartition du chiffre d'affaires et des effectifs de ce groupe : seulement 30,4 % du chiffre d'affaires est réalisé en France où sont présents 28,5 % des effectifs⁽¹³⁾.

Tableau. Activités du groupe Veolia

Zone géographique	Montant du chiffre d'affaires en millions d'euros	Nombre de collaborateurs
France	8 255	51 113
Europe hors France	10 469	65 002
Asie, Australie et Nouvelle-Zélande	3 449	24 454
Afrique et Moyen-Orient	1 592	11 653
Amérique latine	954	18 019
Amérique du Nord	2 470	8 539
Total	27 189	178 780

Source : Veolia (2020).

Le groupe Vinci affiche quant à lui en 2020 un chiffre d'affaires de 43 234 millions d'euros, réalisés à 47 % en dehors de la France⁽¹⁴⁾. Notons par ailleurs que ce constat dépasse le cadre de la commande publique : Les entreprises multinationales françaises semblent relativement compétitives à l'échelle mondiale, mais montrent une certaine désaffection pour l'implantation d'activités de production sur le sol national (Vicard, 2020). Pour illustrer cela, rappelons que les entreprises multinationales françaises regroupent 6 millions de

(12) Les chiffres relatifs aux valeurs importées en 2014 par la Chine et les États-Unis proviennent de la base WITS (disponible sur : <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/2014/TradeFlow/Import>).

(13) Notons tout de même qu'il peut exister des facturations de prestations de services entre une entreprise et ses filiales.

(14) Ces chiffres ne comptabilisent pas le chiffre d'affaires travaux hors Groupe des filiales concessionnaires. Ils sont disponibles sur le site du Groupe Vinci (www.vinci.com/vinci.nsf/fr/item/finances-resultats-chiffres-cles.htm).

salariés à l'étranger en 2014 contre 5 millions pour les multinationales allemandes, 1,8 pour les italiennes et moins d'un million pour les espagnoles. De même, le chiffre d'affaires à l'étranger des multinationales françaises aurait augmenté de près de 60 % entre 2007 et 2014, soit un rythme deux fois supérieur à celui des multinationales allemandes ou italiennes (Emlinger *et al.*, 2019).

Pour terminer, on peut s'interroger pour savoir s'il serait possible d'accroître la part des biens et services exportés dans le cadre de contrats de commande publique.

Rappelons tout d'abord qu'une part significative de la commande publique provient des collectivités et de leurs groupements et a pour finalité des travaux locaux (rénovation de bâtiments publics, voiries, services publics locaux...) où l'avantage concurrentiel d'acteurs localisés dans un autre pays peut être assez faible lorsqu'il s'agit de marchés de petite taille. Il n'est donc pas exclu que beaucoup de biens et de services liés de la commande publique soient par nature peu sujets aux importations et exportations, ce qui peut aussi expliquer le biais domestique évoqué dans ce *Focus*.

Malgré ce constat, il conviendrait de s'interroger sur les raisons des écarts constatés entre pays et sur les outils qui permettraient aux entreprises résidentes de gagner des parts de marchés à l'étranger. Hoekman (2018) suggère que les politiques conduites actuellement, qui consistent à conditionner des accords de libre-échange à l'entrée dans l'AMP ou à la signature de clauses de réciprocité sur les marchés publics, sont extrêmement coûteuses pour des résultats peu satisfaisants. Il invite les pays à davantage travailler sur des mesures « *soft* » : une meilleure connaissance des bonnes pratiques des marchés publics locaux, des accords visant à accroître la transparence des procédures de marchés publics (et qui pourraient être inclus dans les accords de libre-échange) et des aides aux entreprises pour accroître leur compétitivité sur ce type de marchés. Mulabdic et Rotunno (2021) montrent quant à eux que les accords commerciaux contenant des clauses sur l'ouverture de la commande publique (notamment relatives à la transparence des procédures) ont un impact significatif sur l'ouverture des services, mais ont peu de conséquences sur les biens.

Références bibliographiques

Assemblée des Communautés de France (AdCF) et Banque des territoires (2020) : *Baromètre de la commande publique : résultats 2019*, mars. Disponible sur www.adcf.org/files/CP/Barometre-cdc-adcf_resultats_2019.pdf

Audet D. (2003) : « Government Procurement: A Synthesis Report », *OECD Journal on Budgeting*, vol. 2, n° 3, pp. 149-194.

Commission européenne (2017) : *Public Procurement*, European Semester Thematic Factsheet.

Emlinger Ch., S. Jean et V. Vicard (2019) : « L'étonnante atonie des exportations françaises », *La Lettre du CEPII*, n° 395, janvier.

Evenett S. (2009) : « The Emerging Contours of Crisis-Era Protectionism » in *Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert*, Londres, pp. 15-24.

- Evenett S. et B. Hoekman (2005) : « Government Procurement: Market Access, Transparency, and Multilateral Trade Rules », *European Journal of Political Economy*, vol. 21, n° 1, pp. 163-183.
- Hoekman B. (2018) : « Behind the Border' Regulatory Policies and Trade Agreements », *East Asian Economic Review*, vol. 22, n° 3.
- Kutlina-Dimitrova Z. (2018) : *Government Procurement: Data, Trends and Protectionist Tendencies*, Chief Economist Note, DG Trade, Commission européenne, n° 3.
- Kutlina-Dimitrova Z. et C. Lakatos (2016) : « Determinants of Direct Cross-Border Public Procurement in EU Member States », *Review of World Economics*, vol. 152, n° 3, pp. 502-528.
- Messerlin P. et S. Miroudot (2012) : « EU Public Procurement Markets: How Open Are They? », *Policy Brief Groupe d'économie mondiale*, SciencesPo.
- Ministère de l'Économie et des Finances (2018) : *Le code de la commande publique*, novembre.
- Mulabdic A. et L. Rotunno (2021) : *Trade Barriers in Government Procurement*, Mimeo.
- OCDE (2011) : *Government at a Glance 2011*, OECD Publishing, Paris.
- Shingai A. (2015) : « Econometric Analyses of Home Bias in Government Procurement », *Review of International Economics*, vol. 23, n° 1, pp. 188-219.
- Tenders Electronic Daily (TED) (2013) : *Supplement to the Official Journal of the European Union*.
- Timmer M.P., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer et G.J de Vries (2015) : « An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production », *Review of International Economics*, n° 23, pp. 575-605.
- Veolia (2020) : *L'essentiel 2019-2020*, Document de la Direction de la communication, avril. Disponible sur www.veolia.com/sites/g/files/dvc2491/files/document/2020/04/veolia-Essentiel-2019-2020.pdf
- Vicard V. (2020) : « Réindustrialisation et gouvernance des entreprises multinationales », *Policy Brief CEPIL*, n° 35, octobre.