Zeitschrift: Revue économique franco-suisse

Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France

Band: 73 (1993)

Heft: 2

Artikel: Les marchés publics en Suisse et en France dans le secteur de la construction

Autor: Bourquin, Bernard / Rios, Gérald

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886492

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Les marchés publics en Suisse et en France dans le secteur de la construction

Bernard Bourquin, directeur, S.A. C. Zschokke, Genève et
Gérald Rios, A D G, Zschokke Développement, Lyon

Les marchés publics dans le secteur de la construction comprennent l'ensemble des investissements consentis pour le développement des infrastructures par les instances nationales, régionales, cantonales et communales, ainsi que par les grandes régies chargées de l'approvisionnement en énergie ou des transports.

Leur part au produit intérieur brut est considérable, et génère un nombre d'emplois en rapport. Les fonds publics investis dans ce secteur induisent leur multiple dans l'économie du pays.

Pour les économistes, ces marchés souffrent d'un cloisonnement lié avant tout aux frontières que le législateur de la CEE a décidé de gommer, afin de permettre davantage de concurrence pour leur ouverture.

Par comparaison, les marchés publics suisses font croire à certains, vu de l'extérieur du pays, à un joyeux microcosme grâce à un marché fractionné à l'envi par les frontières tant cantonales que communales, où chaque entreprise a son petit marché captif, ce qui a pour effet d'aboutir à des coûts de construction qui seraient un multiple de ceux des pays voisins.

Qu'en est-il du point de vue de deux responsables de la même entreprise, actifs l'un à Lyon, l'autre à Genève ?

Du bon fonctionnement des marchés publics

Afin d'en déterminer le bon fonctionnement, comment mesurer tout d'abord le degré de compétitivité des marchés publics français et suisse ? Est-ce par le seul niveau de prix pratiqué ? Est-ce par la capacité des entreprises à répondre aux défis que leur lancent leurs clients, notamment dans la réalisation d'infrastructures nouvelles comme les réseaux TGV, la création d'événements médiatiques de portée mondiale comme des jeux olympiques ? Est-ce par la qualité apparente du travail réalisé, l'inscription des ouvrages dans l'environnement ? Est-ce pour le nombre de postes de travail créé ? Par les retombées fiscales générées ? Par rapport au développement d'une région ? Est-ce enfin par la capacité des entreprises à rester à attendre, l'arme au pied, qu'enfin se déclenche le programme tant attendu depuis dix ans, pour lequel elles se sont préparées, mais qui reste en butte aux lancinants recours, référendums et autres oppositions qui les contraignent à trouver d'autres occupations en attendant que le projet... finisse en moratoire !

La réponse est complexe, mais la vraie mesure du bon fonctionnement des marchés publics ne se trouve-t-elle pas dans l'évolution des entreprises ces 25 dernières années dans les deux pays ?

Sommairement, on peut se rappeler une situation de départ, à la fin des années soixante, où tant la France que la Suisse, après avoir créé leurs infrastructures d'énergie hydroélectrique, attaquaient leurs programmes autoroutiers.

La taille comparée des entreprises, mesurée à celles de leurs majors, se situait dans un ratio de 1 à 5, soit approximativement le rapport de taille de leurs marchés publics respectifs.

Qu'observe-t-on en juin 1993 ?

Du côté français, un processus de concentration est en cours et 5 groupes de dimension internationale se sont développés.

Ils ont trouvé une taille mais aussi une structure qui leur permet d'attaquer les grands projets mondiaux. La France a ainsi gagné des fleurons à l'exportation tout à fait enviables !

Côté suisse, cette concentration est à son début.

Sans autres grands projets effectifs que la fin du réseau autoroutier, en butte à des recours, en l'absence du programme Rail 2000 bloqué, les entreprises ont vu leur taille relative diminuer, mais surtout leurs fonds propres fondre comme neige au soleil, par la tentation des jeux immobiliers, sous réserve de quelques exceptions.

Si leurs compétences techniques se sont renforcées par la diversité des travaux d'infrastructure à réaliser, elles ne peuvent prétendre à un rôle international marqué, compte tenu du risque que représente ces grands marchés.

L'hyper-cloisonnement helvétique à trois niveaux (Confédération - Canton - Communes) est-il économiquement plus dangereux pour les entreprises que le seul niveau de l'Etat en France ?

Du législateur

La réponse est incontestablement oui, et le danger réside dans le processus législatif helvétique. Alors qu'en France, le législateur met en place des propositions basées sur une vision macroéconomique centralisée de ce qui est nécessaire au développement de

Le signe de l'efficacité

LA GAMME DE PRODUITS
LA PLUS COMPLETE DU MARCHE.

ETANCHEITE - JOINTS

TRAITEMENT DES

MORTIERS ET BETONS

REPARATION

ET ENTRETIEN

DES BATIMENTS

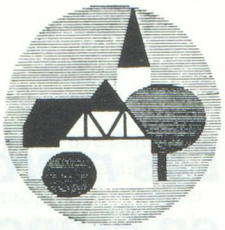
SOLS INDUSTRIELS

SIKA s.a. : 101, rue de Tolbiac - 75654 PARIS Cedex 13
Tél.: (1) 45 83 44 11 - Fax : (1) 45 84 89 29

WALO

Walo Bertschinger SA

SCHWOB

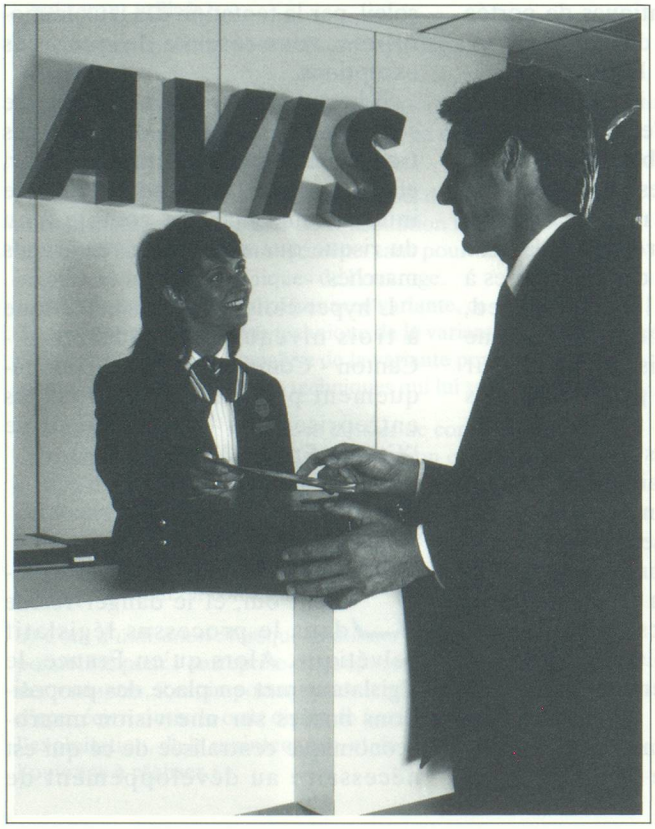


Pour vos projets
un partenaire FRANCO-SUISSE

Travaux de gros œuvre
Charpente
Bâtiments industrialisés
Routes - génie civil
Voies ferrées
Décharges contrôlées
Sols industriels
Sols sportifs

Walo Bertschinger SA
10, rue de la Bourse
68100 Mulhouse
Tél. 89 66 28 59

Schwob SA
Traubach-le-Bas
68210 Dannemarie
Tél. 89 25 04 71



AVIS **est le premier réseau de location de voitures courte durée en France. Mettant à votre disposition ses 520 points de vente,** ***AVIS*** **est présent au cœur de 200 grandes gares et de 55 aéroports.**

CENTRE INTERNATIONAL DE RÉSERVATION

TÉL. : (1) 46.09.92.12

AVIS

Décidés à faire mille fois plus.

l'Etat/Nation. De nombreux vecteurs pour porter des projets sont ainsi créés, assortis de leurs règles ; le législateur helvétique se comporte, lui, très différemment.

❑ Au niveau fédéral, le débat démocratique filtre cette vision. Il en résulte une priorité de l'environnement sur les nouvelles infrastructures. Ceci crée de nouvelles conditions d'incertitudes sur le lancement des projets en octroyant sur un plateau, aux sociétés de protection de la nature ou qui se déclarent comme telles, des droits de recours particuliers que n'ont pas les associations économiques. Il exclut de facto le recours à l'expropriation suite à une déclaration d'utilité publique et la majorité subit le particulier.

❑ Au niveau cantonal, chacun doit interpréter à sa façon les lois fédérales en directives ou/et règlements cantonaux d'application, et ce qui est valable sur la rive droite de la Versoix vaudoise ne l'est pas forcément sur sa rive gauche genevoise.

❑ Au niveau communal (pour les communes qui légifèrent), les règlements de construction, sous prétexte d'harmonie paysagère développent des canons esthétiques de sergent-major.

La création de nouveaux vecteurs de maîtrise d'ouvrage est inexistante, de même que l'interaction entre ces derniers et une fiscalité attractive. 26 législations fiscales cantonales fixent le système.

Ainsi en Suisse, le nombre de projets complexes pourraient être montés en partenariat public-privé, mais les véhicules porteurs comme les sociétés d'économie mixte (SEM), les groupements d'intérêt économique (GIE), etc.... font défaut, sans parler de la formule du crédit-bail.

Le cloisonnement de la frontière n'est donc pas une protection, mais un handicap face à l'avenir. En Suisse, la certitude de réalisation du projet est à l'inverse des droits civiques permettant de le combattre.

DES SOLUTIONS RETENUES POUR L'ORGANISATION DE PROJET

Le cloisonnement existe également sur les types d'organisation de projets reconnus par les législations, tant françaises que suisses et sur les pratiques qui en ont découlé.

Les marchés publics permettent-ils ou non aux entreprises d'exprimer leurs compétences et leurs spécificités ? En règle générale, la tendance à vouloir fractionner au maximum la dévolution des différentes tâches qui concourent à la réalisation d'un ouvrage public fait que l'on exploite mal le potentiel existant de chacun des intervenants. Il faudrait, au contraire, rechercher une intégration maximale de ces tâches, voire la conception de l'ouvrage en amont et de son exploitation en aval afin d'avoir la possibilité d'intervenir le plus rapidement, et de piloter ainsi une équipe pluridisciplinaire cohérente chargée de sa réalisation complète.

Alors que la Suisse n'a pas encore incorporé dans ses législations cantonales les appels d'offres publics en entreprise générale, ni les concours conception-construction-concession et leurs variantes, La France les pratique depuis plusieurs années. Les Jeux Olympiques d'Albertville n'auraient pas été pensables sans recours à ces modes d'organisation permettant de garantir les coûts-délais-qualités finaux.

Certaines expériences ont cependant eu lieu ou sont en cours en Suisse dans le domaine de l'appel d'offres public en entreprise générale. S'il est remarquable que certains maîtres d'ouvrages prennent ces risques de pionniers, force est de constater que bien souvent les conditions générales d'appel d'offres relèvent plus du bricolage astucieux basé sur des règlements prévoyant des lots dissociés et pervertissent ainsi les avantages de l'entreprise générale.

Comme la presse romande le relève (*l'Hebdo* du 3 juin 1993) *« les prix explosent mais c'est la faute à personne... »*, et des solutions nouvelles sont tentées. On se plaît à rêver à des règlement du type « Code des marchés publics » ou à des « Documents techniques unifiés » valables sur l'ensemble du territoire français.

Pour un entrepreneur suisse, combien vertes paraissent les prairies d'en face ! En a-t-il l'accès ?

DE L'ACCES AUX MARCHÉS PUBLICS

Le « non » de la Suisse à l'EEE, le 6 décembre dernier pose de sérieux problèmes aux entreprises de construction suisses désireuses de participer aux grands marchés publics européens, sur la question de leurs conditions d'accès à la concurrence. Pour la Suisse, le problème est simple : elle n'appartient pas, ni à l'Europe des Douze, ni à l'EEE, et les entreprises de construction helvétiques ne peuvent accéder aux marchés publics de ces pays que par le biais d'une délocalisation d'une partie de leurs activités.

Dans l'autre sens, et on l'a vu avec la loi fédérale sur les Transversales alpines (NEAT), les choses seront plus faciles pour les concurrents européens, voire asiatiques, qui pourront accéder librement à de très importants marchés publics dans des conditions cadres restant à définir.

Pour contourner le problème helvétique de l'accès aux marchés publics communautaires, la solution classique reste de développer des filiales de droit national dans différents pays européens. Le leader suisse Zschokke, par exemple, l'a fait en France, en Allemagne et au Portugal. Le risque existe cependant que ces filiales se voient refuser un marché sous prétexte qu'elles ont été à l'origine créées avec un capital suisse, bien qu'étant entité de droit national avec une direction et un personnel national.

L'identité nationale d'une entreprise ne ressort pas que de son capital, comme le stipule, par exemple, la Lex Friedrich en droit suisse (interdiction d'achat immobilier par des

étrangers), mais du degré d'implantation dans une région donnée et de son intégration dans le tissu économique local. C'est d'autant plus vrai que dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, ce sont plus de 80 % du montant du marché qui, de toutes façons, retombent dans l'économie régionale, du fait d'un appel systématique à la sous-traitance locale. Tout ce qui est activité courante est réalisé essentiellement sur place, à l'intérieur du circuit économique local ou régional. On aboutit ainsi, dans le cas d'une entreprise mettant en place une implantation durable, à une espèce de naturalisation économique liée aux retombées directes de l'entreprise dans sa région d'accueil.

... « La même législation du travail, les mêmes règles fiscales, dans un pays donné, doivent s'appliquer à tous, mais tant que le travail « au noir » ne sera pas très sévèrement combattu, il sera vain de vouloir parler de concurrence... »

On pourrait résumer cela par un dicton qui n'est pas propre qu'aux constructeurs : « La chèvre ne broute bien qu'attachée à son piquet ». Cela signifie que, pour une entreprise de construction et dans la majorité des projets, les frontières de sa rentabilité économique sont déterminantes par rapport à n'importe quelle frontière nationale et que son accessibilité à un marché public donné ne devrait dépendre que des retombées locales qu'elle peut générer.

Reste à déterminer si une entreprise étrangère a la volonté réelle de s'implanter et de redistribuer le fruit de son activité dans le contexte local, ou simplement de venir « réaliser un coup » en pratiquant des prix de dumping sur une opération ponctuelle.

La notion de parts de marché étant aléatoire dans les marchés publics, l'offre de dumping peut exister pour deux raisons essentielles :

- un trou passager dans un carnet de commandes,
- la volonté d'injecter à tout prix de l'argent dans une région donnée.

A cet égard, on peut craindre que sur de grands marchés publics, certaines entreprises soient utilisées dans ce genre d'opération pour recycler de l'argent pas toujours propre, consciemment ou inconsciemment, avec la bénédiction d'un maître d'ouvrage public heureux d'avoir trouvé une offre de l'extérieur si compétitive par son niveau de prix et/ou son mode de financement, les miracles n'existant pas, l'entreprise doit bien s'approvisionner quelque part en argent frais.

Des conditions cadres

Face à la complexité des paramètres à prendre en compte, et pour maintenir un climat politique et économique sain, il est indispensable que soient précisées clairement les règles de la compétition pour que cette dernière ne se déroule pas au détriment des entreprises et des conditions sociales faites aux travailleurs.

Une concurrence est bien entendu une compétition, mais pour qu'elle soit loyale, il faut que tout le monde concoure dans la même catégorie. Si pour le même travail, on paie dans un pays la personne 20 francs et dans un autre 10, et que celle qui gagne 10 puisse travailler à l'endroit où l'on paie l'autre 20, le système est faussé.

Soit les conditions locales (conventions paritaires ou collectives, fiscalité, etc.) sont identiques pour tous, soit chacun peut faire son offre « offshore » sans tenir compte desdites conditions locales. Il n'y a pas de solutions intermédiaires pour les uns et pas pour les autres.

En pratique, cela signifie que les mêmes conditions cadres doivent être imposées aux entreprises nationales ou extra-nationales concourant pour l'obtention d'un marché public, en intégrant le facteur « retombées locales ». La compétition ne doit pas porter sur la possibilité d'un différentiel de coût unitaire de la main-d'œuvre au détriment des conventions sociales. Il faut partir d'une base salariale unitaire identique et c'est dans la recherche des méthodes de travail les plus rationnelles et les plus efficientes que la différence doit se faire sur la quantité totale des heures à travailler. C'est pour nous un a priori essentiel : qui dit marché public dit conditions cadres, dont l'Etat a le devoir de strictement garantir le respect tant à l'appel d'offres, que lors de l'exécution du projet et qu'à sa réception.

La même législation du travail, les mêmes règles fiscales, dans un pays donné, doivent s'appliquer à tous, mais tant que le travail « au noir » ne sera pas très sévèrement combattu, il sera vain de vouloir parler de concurrence.

Une ambition de batisseur

Dans l'ouverture des marchés publics, la vraie question reste de savoir ce qu'une entreprise peut effectivement y apporter de plus que ses concurrentes. En fait, tout dépend de leur nature. S'il s'agit de travaux banalisés, il est probable que celui qui a son dépôt à la porte du chantier sera mieux placé que quiconque pour réaliser les travaux. Si par contre, dans un chantier d'apparence normale, les entreprises locales butent sur des problèmes techniques complexes, hors de leurs compétences, l'intervention en association d'un partenaire plus intégré peut s'avérer nécessaire et utile.

Car l'avenir de notre métier passe par deux extrêmes. Soit l'on est excellent contremaître, un brillant « meneur de main-d'œuvre », et l'on s'occupe avec succès de mettre en place des mètres cubes de béton. Soit l'on est placé le plus en amont possible du processus de construction, afin de le gérer dans toute sa complexité, et l'on fait véritablement œuvre de bâtisseur. C'est là, bien sûr, notre ambition. ■