

25 mai 2022

Prise de position

constructionsuisse s'engage pour une bonne collaboration basée sur la confiance entre tous les acteurs de la construction

Pour ce faire, il faut:

- renoncer à l'«obsession de protection» avec des cautions et des garanties disproportionnées;
- une acceptation globale des cautions solidaires des associations membres;
- cesser d'exiger des cautions/garanties à première demande;
- une collaboration entre les maîtres d'ouvrage, les planificateurs et les exécutants;
- des contrats de partenariat et une collaboration précoce pour une conception et une réalisation réussies des ouvrages;
- un changement culturel dans la coopération pour que l'accent concernant les marchés publics soit mis sur la qualité plutôt que sur le prix; et
- une planification et une coordination communes et précoces des mesures de protection collective spécifiques au chantier et des infrastructures communes.

Situation actuelle

Dans les contrats d'entreprise, de plus en plus de conditions supplémentaires et disproportionnées sont incluses dans les garanties pour les défauts de l'ouvrage ou d'exécution et les dispositions SIA 118 sont modifiées.

De plus en plus, des garanties d'exécution abstraites, qui doivent être fournies à la première demande, sont exigées d'une banque ou d'une compagnie d'assurance ayant son siège en Suisse. Leur montant n'a cessé d'augmenter ces dernières années et les cautions solidaires ou les garanties pour les défauts de l'ouvrage des associations sont de plus en plus souvent exclues.

Le montant de la responsabilité exigée par contrat est estimé par les maîtres d'ouvrage jusqu'à 15 % du montant de la rémunération. Il existe des exemples allant jusqu'à 30 % du volume total. La garantie est exigée pour une durée de cinq ans à compter de la réception de l'ensemble de l'ouvrage de tous les participants à la construction.

Les compagnies d'assurance et les banques ne délivrent des garanties que dans le cadre de la solvabilité. Une entreprise qui soumet plusieurs projets en parallèle ne présente plus les liquidités nécessaires et donc la solvabilité.

Si une entreprise n'obtient pas de garantie abstraite, il lui reste l'option de versement de l'intégralité du montant sur un compte bloqué, mettant ainsi sa liquidité en péril.

Conséquences

Pression financière existentielle pour l'ensemble du secteur de la construction

Même les entreprises en bonne santé financière, qu'il s'agisse de PME ou de grandes entreprises, peuvent atteindre la limite de crédit lorsqu'elles ont plusieurs commandes en même temps, ou le montant des garanties pour les défauts de l'ouvrage ou d'exécution peut mettre l'entreprise dans une situation financière difficile. Des prestataires qui livrent depuis des années une qualité élevée sont exclus de la concurrence, complètement évincés du marché ou décident de redimensionner leur entreprise.

Cette évolution nuit à la concurrence et n'est pas non plus dans l'intérêt des pouvoirs publics: des fonds sont bloqués et retirés du circuit économique, et du substrat fiscal est perdu.

Pas de partenariat

Cette «obsession de la protection» nuit à un partenariat. Par exemple, il est plus facile d'atténuer les imprévus lorsqu'une collaboration repose sur la confiance et sur les bases de la SIA 118 ayant fait leurs preuves.

La qualité et les bonnes solutions en pâtissent

Si, dans le cas des garanties pour les défauts de l'ouvrage ou d'exécution, la pression sur les entreprises ne cesse d'augmenter, la qualité en pâtit. Des efforts communs et précoces de tous les acteurs impliqués dans la construction sont nécessaires pour trouver, outre un ouvrage de qualité, des solutions innovantes, par exemple en matière de durabilité, pour la construction et l'exploitation.

En outre, lorsque des entreprises doivent se retirer d'un marché en raison de la pression, cela entraîne, en cas de poursuite ou de réparation avec une autre entreprise exécutante, des investissements supplémentaires considérables en termes de personnel, de temps et de finances.

Renchérissement des coûts de construction

Dans certains cas, l'«obsession de la protection» conduit certes à une plus grande protection financière, car on obtient plus rapidement son argent, notamment avec la garantie à première demande. Mais à long terme, cela conduit à un renchérissement supplémentaire des coûts de construction, car les entreprises se voient obligées de répercuter ce risque ou de l'anticiper.