

II - Les marchés publics de propreté

Constat sur la passation des marchés publics de propreté, les évolutions en la matière et les recommandations des entreprises à l'égard des donneurs d'ordre (2 pages).

Constat sur la passation des marchés publics de propreté

L'observation des conditions d'attribution des marchés publics de propreté dits à prestations non complexes montrent que, pour la plupart d'entre eux:

- l'appel d'offres est la forme courante de passation des marchés ;
- le choix au moins-disant reste largement pratiqué car dans la plupart des cas d'attribution au mieux disant, le prix reste le critère dominant.

De ce fait, la plupart des entreprises qui soumissionnent s'inscrivent encore dans cette logique.

Un marché attribué dans de mauvaises conditions peut avoir des conséquences graves. Une prestation rendue avec une qualité insuffisante peut entraîner des effets négatifs importants :

- à court terme elle conduit à une dégradation rapide de l'image de la collectivité, ce qui peut susciter des réactions des usagers, d'autant que des risques sanitaires peuvent en découler;
- à long terme les conséquences d'une dégradation du service pourront nécessiter des coûts élevés de remise en état.

Un rapport de la FENI montre qu'une baisse des prix se traduit rapidement par une pression importante sur l'emploi, dans un secteur où les coûts du travail se montent à plus de 75% du chiffre d'affaires.

Les entreprises du secteur de la propreté ont, en raison de l'importance de leurs effectifs, des obligations de grandes entreprises avec des chiffres d'affaires et des structures de PME. Elles trouvent que les cahiers des charges qui leur sont soumis sont de plus en plus contraignants sur le plan de la qualité, des contrôles, des moyens à mettre en oeuvre, voire des pénalités alors que les personnes publiques persistent dans le même temps à choisir les entreprises les moins chères, voire à demander des réductions de budget.

Les formules de révision de prix choisies par les donneurs d'ordre ne permettent pas toujours aux entreprises de répercuter à la vente les hausses de coûts (salariaux notamment) ---> pendant la durée moyenne d'un marché (3 ans), la rentabilité peut se dégrader d'environ 4 à 5 points (en moyenne 9 % de hausse des salaires sur 3 ans contre 4 à 5 % de hausse des prix pendant la même période).

Les réductions de prix lors d'un appel d'offres ou le choix d'une entreprise à un prix inférieur de 10, 20 à 30 % à l'ancien adjudicataire du marché, s'accompagneront inévitablement d'une réduction des effectifs proportionnelle.

Ce qui risque parfois, compte tenu de l'obligation de reprise des salariés par le nouvel adjudicataire, d'entraîner des problèmes sociaux graves ou d'amener le nouveau titulaire à résilier par anticipation le marché, ne pouvant faire face au déficit qu'entraîne un sureffectif non réductible ---> désagrément pour le donneur d'ordre (lettres de rappel, relances de l'appel d'offre, détérioration des locaux, etc...).

Pour conclure, les résultats des consultations menées sur le moins-disant sont les suivants :

- des tensions lors de l'exécution des contrats;
- des résiliations;
- une instabilité générale (nombreux changements de titulaires).

Evolution du comportement des acteurs

- les MAPA se développent et ouvrent la voie à la négociation;
- les collectivités sont devenues vigilantes et de plus en plus d'entre elles pratiquent le mieux-disant (temps d'intervention, nature des sols et parois, moyens humains et techniques);

- de moins en moins de candidats pratiquent le dumping.

Recommandations des entreprises de la propreté aux donneurs d'ordre

- d'associer le plus en amont possible le prestataire dans la phase préparatoire ;
- d'établir une véritable photographie du contexte ;
- d'exploiter les retours d'expérience ;
- d'être cohérent jusqu'au bout de la démarche d'achat ;
- de laisser aux prestataires un temps d'étude raisonnable ;
- de stimuler leur professionnalisme et leur créativité ;
- de prévoir un délai suffisant entre la sélection du prestataire retenu et la date de démarrage de la prestation ;
- de prévoir une durée de contrat compatible avec le niveau d'exigences, le volume d'affaires et l'investissement.