

INTERVIEW | Zurich, août 2025

« Nous avons besoin de deux fois moins de ressources pour la même quantité d'offres »

Les bases de calcul CAN de suissetec apportent visibilité, efficacité et connectivité numérique. Beat Waeber, directeur de Riedo clima SA Guin, explique comment elles peuvent sensiblement faciliter le quotidien dans la branche.



Que représentent les bases de calcul pour vous dans votre entreprise ? Quelles améliorations et quels avantages procurent-elles aux processus de travail ?

Les bases de calcul de suissetec constituent tout d'abord un fondement. À ce titre, elles sont clairement définies et révisées chaque année de façon centralisée. Sans ce travail, chaque entreprise devrait adapter chaque année ses propres bases de calcul, ce qui représenterait une charge de travail considérable.

Ensuite, elles sont la pierre angulaire de l'utilisation des outils numériques, ce qui les rendra encore plus pertinentes et importantes à l'avenir.

Comment cela se reflète-t-il à l'extérieur sur les chantiers ?

En particulier avec le recours à des outils de travail numériques, une dénomination et une codification normalisées des articles peuvent s'avérer d'une grande utilité dans les processus de travail. Cela permet par exemple de saisir plus efficacement les métrés et les rapports, de facturer les prestations avec plus de précision et de limiter les malentendus.

Quels avantages concrets tirez-vous de l'utilisation des BC en termes de gains d'efficacité ?

L'utilisation des bases de calcul CAN de suissetec réduit de moitié notre travail de calcul des prix. Une seule personne peut ainsi établir deux fois plus d'offres – ou inversement : nous avons besoin de deux fois moins de ressources pour la même quantité d'offres.

Qu'est-ce que cela apporte à la branche si l'utilisation des bases de calcul CAN de suissetec devient un standard dans toute la Suisse ?

Les avantages sont multiples. Cela assure notamment des méthodes de travail plus efficaces entre les différents acteurs du processus d'appel d'offres et d'élaboration des offres. De plus, les offres peuvent ainsi être évaluées et comparées plus efficacement. Par ailleurs, les prestations demandées et à fournir sont présentées dans un langage technique structuré et homogène. L'étude et le calcul des prix des prestations se font à l'aide d'outils numériques, ce qui réduit le risque d'erreurs dans les calculs. En outre, les prestations d'un appel d'offres sont ainsi définies et identifiables plus clairement. Enfin – comme je l'ai déjà évoqué précédemment – l'ensemble du secteur pourrait profiter d'une réduction de moitié des frais de personnel pour le calcul des offres.

Selon vous, l'adoption de cette solution procure donc de nombreux avantages. Comment expliquez-vous que, dans le domaine du sanitaire et de la ferblanterie/enveloppe du bâtiment, l'établissement des devis et le calcul de prix avec les bases de calcul CAN de suissetec soient devenus le standard dans toute la Suisse, mais qu'ils ne se soient pas encore généralisés dans le domaine du chauffage et de la ventilation ?

J'aimerais bien le savoir aussi (rires). Peut-être est-ce la crainte que les donneurs d'ordre bénéficient de plus de transparence et puissent mieux évaluer eux-mêmes les offres ? Si c'est le cas, je tiens à rassurer. Un donneur d'ordre qui comprend mieux une offre n'est pas un inconvénient. Au contraire : il saisit ce qui est réaliste et génère des documents contractuels clairs et compréhensibles. Il est également en mesure de distinguer les offres correctes des offres impossibles. Je sais d'expérience que cela se traduit par moins d'offres avec des prix irréalistes. Les erreurs de calcul de la part des soumissionnaires sont donc plus rares.

Du point de vue des entreprises d'exécution de la branche du chauffage et de la ventilation, quelles mesures faudrait-il pour que les bases de calcul CAN de suissetec deviennent également un standard dans un avenir proche ?

Nous devons davantage informer et expliquer. Il faut développer les cours axés sur la pratique pour les professionnels et les faire connaître au sein de la branche. En même temps, je suis convaincu que la tendance du numérique conduira de plus en plus les bureaux d'études à adopter et à appliquer les bases de calcul CAN de suissetec.

Que souhaiteriez-vous absolument transmettre au secteur à cet égard ?

J'encourage vivement tous les bureaux d'études à utiliser autant que possible le CAN pour leurs appels d'offres. Cela en vaut la peine pour eux, pour nous les entreprises d'exécution, et pour le secteur dans son ensemble. Pour nous, les entreprises d'exécution, il est très important de travailler de manière rationnelle. C'est la seule façon de relever efficacement le défi actuel et à venir que représente le besoin de main-d'œuvre qualifiée. En fin de compte, il ne s'agit pas seulement de calculer des prix, mais de se doter d'une base commune pour travailler de manière plus efficace, plus claire et plus pérenne.