

INTERVIEW | Zurich, août 2025

## « Nous aussi, nous étions plutôt sceptiques au début »

Les gains d'efficacité sont l'un des arguments clés plaidant pour l'utilisation des bases de calcul CAN de suissetec dans les bureaux d'études. Marco Herzog, copropriétaire du bureau d'études HT Weitblick, assure que la solution offre bien d'autres avantages. Dans un entretien, il détaille les autres raisons pour lesquelles l'outil s'avère rentable pour les bureaux d'études et évoque des mesures qui pourraient contribuer à le diffuser plus largement dans la branche.



**Vous êtes copropriétaire d'un bureau d'études.**

**Que signifie concrètement l'utilisation des bases de calcul dans le travail quotidien de vos projeteurs en technique du bâtiment / collaborateurs ?**

Les bases de calcul facilitent notamment les estimations de coûts et les devis. Elles nous permettent de disposer de chiffres relativement fiables à un stade précoce. Au quotidien, nous utilisons les bases pour les calculs de coûts et les appels d'offres. Pour ces derniers, nous sommes ainsi plus efficaces et nous avons une qualité constante dans les soumissions.

**Quels avantages retirez-vous des bases de calcul dans votre entreprise ?**

Grâce aux bases de calcul et au Catalogue des articles normalisés (CAN) correspondant, nous sommes plus précis et plus rapides dans la rédaction des appels d'offres. Nous avons l'assurance de ne pas oublier d'articles et de saisir les coûts dans leur intégralité.

**Qu'est-ce que cela signifie pour les échanges avec les entreprises d'exécution ? Comment l'utilisation des bases de calcul CAN de suissetec modifie-t-elle l'interface avec les installateurs ?**

Si les deux parties utilisent les bases de calcul CAN de suissetec, cela permet de réduire le temps consacré aux calculs. Si les entreprises d'exécution travaillent également avec ce système, elles n'ont plus besoin de rassembler et de reporter manuellement les prix des catalogues. Tous les articles sont déjà enregistrés et assortis de prix bruts. Les entreprises d'exécution n'ont plus qu'à saisir les rabais et leurs facteurs. Un autre avantage est que ce procédé permet de ne rien oublier.

## **Une question quelque peu insolite : l'introduction des bases de calcul CAN de suissetec n'implique-t-elle pas une surcharge de travail disproportionnée pour des gains d'efficacité limités ?**

Le surcroît de travail se fait surtout sentir au début, lors de la mise en place des bases de calcul CAN de suissetec, jusqu'à ce que l'on ait pris l'habitude de travailler ainsi et que l'on connaisse les programmes correspondants. Après cela, on gagne vraiment en efficacité.

Il ne faut pas oublier que l'efficacité n'est pas le seul facteur déterminant, mais que l'assurance qualité joue également un rôle important à cet égard. L'utilisation des bases de calcul limite les risques d'oublis dans le processus d'appel d'offres et de calcul des prix, étant donné qu'on passe en revue les articles les uns après les autres.

## **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 ?**

À vrai dire, je ne me l'explique pas vraiment. Je suppose que cela a aussi un rapport avec le nombre d'articles normalisés des installations dans le domaine du chauffage et de la ventilation. Étant donné que, dans ces domaines, il s'agit toujours d'installations individuelles, il y a moins d'articles normalisés. Cela signifie que pour chaque installation et chaque article, il y a davantage d'ajustements individuels à effectuer que dans le domaine sanitaire. De plus, jusqu'à présent, il n'y avait pas ou peu de données de fournisseurs disponibles et enregistrées.

## **Quelles mesures sont nécessaires pour que ce type d'appel d'offres devienne également le standard en Suisse dans le secteur du chauffage et de la ventilation ?**

Des catalogues de fabricants toujours plus nombreux et à jour, ainsi que des logiciels plus simples d'usage pourraient contribuer à stimuler une plus large diffusion. Pour l'heure, très peu d'entrepreneurs dans le domaine du chauffage et de la ventilation nous réclament l'interface SIA-451 pour l'échange de données. Grâce à cette interface SIA, les informations relatives aux quantités et aux définitions de matériaux d'un projet sont transmises aux entrepreneurs concernés. À l'avenir, il sera important de réduire les réticences à l'idée de s'intéresser à un tel programme. Des formations dédiées aux professionnels pourraient par exemple permettre d'y parvenir.

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

J'aimerais souligner que nous aussi, au sein de notre entreprise, étions plutôt sceptiques au début. Cependant, plus le temps passe, plus l'utilité de travailler avec les bases de calcul CAN de suissetec devient claire. D'ailleurs, après une courte période d'adaptation, nos collaboratrices et collaborateurs s'y sont parfaitement habitués et travaillent désormais de manière très efficace.