

# suissetecmag

Téléphérique à Davos

## Travaux en altitude

Page 16

Tribune politique

## Apporter une plus-value

Page 20

## « Réussir ensemble. »

Interview du nouveau  
président central de suissetec

› Page 4

NOUS, LES  
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.

Prix Solaire 2014

## Diplôme « Bâtiment à énergie positive<sup>®</sup> » pour la maison de Peter Schilliger

**Peter Schilliger**, ancien président central de suissetec, montre l'exemple avec la rénovation de sa maison individuelle située à Udligenswil (LU), construite il y a 17 ans. Celle-ci a reçu le diplôme « Bâtiment à énergie positive<sup>®</sup> » dans le cadre du Prix Solaire 2014. La maison de campagne de Peter Schilliger a été réalisée au milieu des années 1990 selon les normes de construction en vigueur à l'époque, aujourd'hui dépassées. Plutôt que d'isoler une nouvelle fois sa villa, Peter Schilliger a opté pour un bâtiment à énergie positive (BEP). Les valeurs U sont compensées par deux installations solaires thermiques de 35 m<sup>2</sup> et une installation photovoltaïque de 14 kW. En misant sur l'énergie solaire et une technique du bâtiment innovante, la maison produit aujourd'hui 39 800 kWh/an et consomme 34 600 kWh/an. L'autoproduction énergétique du bâtiment s'élève ainsi à 115 %. En cas de faibles températures extérieures et de ciel couvert, la pompe à chaleur a la particularité d'utiliser un grand accumulateur de glace comme source d'énergie. Le chauffage à mazout a été supprimé. Ainsi, la réduction de CO<sub>2</sub> équivalait à près de 11 tonnes par année (voir l'article détaillé dans le numéro mars/avril 2014 de « suissetec mag »).



Photo: Hervé Le Cumff / Agence Solaire

**Reto Sieber (SIGA), sponsor, remet à Peter Schilliger (à gauche) le diplôme « Bâtiment à énergie positive<sup>®</sup> » pour sa maison rénovée.**



**Editeur:** Association suisse et liechtensteinoise de la technique du bâtiment (suissetec)

**Rédaction:** Annina Keller (kea), Marcel Baud (baud), Martina Bieler (biem)

**Traduction:** Marion Dudan, Magali Dupraz

**Contact:** suissetec, Auf der Mauer 11, Case postale, 8021 Zurich  
Téléphone +41 43 244 73 00, fax +41 43 244 73 79  
info@suissetec.ch, www.suissetec.ch

**Concept/réalisation:** Linkgroup, Zurich, www.linkgroup.ch

**Direction artistique:** Beat Kühler

**Impression:** Printgraphic AG, Berne, www.printgraphic.ch

**Tirage:** allemand: 2700 ex., français: 700 ex.

**Remarque:** Par souci de lisibilité, cette publication utilise par endroits le masculin comme une forme générique pour se référer aux deux sexes. Toute reproduction technique (même partielle) des textes et photos est soumise à l'autorisation expresse de l'éditeur.

**Photo de la couverture:** Patrick Lüthy. Daniel Huser, nouveau président central de suissetec.



**Hans-Peter Kaufmann a tenu à féliciter personnellement Zenone Pfenninger, le 3400<sup>e</sup> membre de l'association.**

**Adhésion de l'entreprise Pfenninger und Partner GmbH, Zurich**

## suissetec accueille son 3400<sup>e</sup> membre

**Le succès de suissetec se poursuit.** Avec l'entreprise de planification Pfenninger und Partner GmbH (ZH), l'association leader de la technique du bâtiment compte désormais 3400 membres. Hans-Peter Kaufmann, directeur de suissetec, s'est rendu sur place afin de féliciter le nouveau membre. Pour lui, cette affiliation souligne encore une fois l'importance de l'association pour la branche: « Un jeune technicien du bâtiment se met à son compte. Quelle première décision prend-il? Devenir membre de suissetec. »

Zenone Pfenninger explique: « Les conseils juridiques gratuits et l'assurance protection juridique avantageuse étaient déjà pour moi des raisons suffisantes d'adhérer à suissetec. » En tant que membre, il reçoit aussi les indispensables bases de calcul à un prix préférentiel. Pour lui, c'est un argument de taille en faveur d'une affiliation. <

egt ctb cai



**Coopérative d'achat technique du bâtiment**

## Hausse de 10 % du chiffre d'affaires

**Grâce à un exercice 2013/2014 positif**, les membres de la Coopérative d'achat pour la technique du bâtiment (CTB) peuvent compter sur un dividende de 7 % sur leur capital de bons de participation. La CTB a généré un chiffre d'affaires de plus de CHF 55 millions, soit une hausse de 10 % par rapport à l'année précédente.

L'extension continue de l'assortiment des produits et des prestations de la CTB accroît son attrait pour les coopérateurs. La direction de la CTB a ainsi pu gagner d'autres fournisseurs, tels que l'entreprise de forage e-therm AG.

Un logo a été créé pour renforcer la valeur d'identification. Il se compose des couleurs des quatre branches représentées. De plus, le nom de la coopérative a été simplifié. Elle se nomme désormais: « Coopérative d'achat technique du bâtiment CTB ».

**INFO**

www.egt-ctb.ch

# 125<sup>e</sup> anniversaire de suissetec en 2016

Chère lectrice, cher lecteur,

L'ASMFA, la plus vieille des deux associations à l'origine de suissetec, a été fondée en 1891. En 2016, nous fêterons par conséquent les 125 ans de notre association.

Comme vous le savez, de grands événements se profilent à l'horizon. Ainsi, un groupe de travail composé de représentants des sections et du secrétariat de suissetec prépare les festivités depuis près d'un an. En



effet, l'année du jubilé doit être un événement unique pour tous.

L'une des réjouissances prévues, déjà approuvée par l'assemblée des délégués, me tient particulièrement à cœur. Le samedi 12 novembre 2016, Europapark ouvrira exclusivement ses portes à tous les membres suissetec, c'est-à-dire à tous les chefs d'entreprise, mais aussi à tous leurs collaborateurs et leur famille. Cerise sur le gâteau : à l'intérieur du parc, ceux-ci seront tous les invités de suissetec.

Le transport, à prix réduit, sera organisé en car à partir d'une trentaine de localités dans le pays, afin de garantir un voyage sans stress.

Pouvoir profiter du parc décoré pour Halloween est une très belle opportunité et une excellente façon de clore notre année de jubilé. Vous recevrez de plus amples informations sur cet événement au cours du second semestre.

## Changement de date

Migros, qui avait une option sur la seule date possible au printemps 2016 pour une ouverture exclusive, nous l'avait au départ généreusement cédée : « Après tout, on ne fête ses 125 ans qu'une seule fois. » Malheureusement, nous avons dû constater que la parole d'un membre de la direction de Migros ne vaut pas grand-chose. En effet, le géant orange a conservé son option sans nous en informer directement et organisera son propre événement en mars 2016. Nous avons appris la nouvelle par des responsables d'Europapark.

Une chose est sûre : cette mésaventure ne gâchera en rien notre plaisir lors de cette journée, que je me réjouis de partager avec vous.

**Hans-Peter Kaufmann**

Directeur de suissetec

**Lors de l'assemblée des délégués d'automne, Alois Gartmann a souligné l'importance de la formation continue.**

> **Page 7**

---

## **EuroSkills** 9

Le bronze pour Mike Ledermann

---

## **Portrait d'Oliver Reinmann** 10

Nouveau membre du comité central et représentant de la formation

---

## **Portrait de Manuel Rigozzi** 11

Nouveau membre du comité central et président du domaine  
Clima ventilation / froid / climatisation

---

## **Téléphérique de Jakobshorn** 16

Reportage à Davos



---

## **Tribune politique** 20

Le prix ne fait pas tout

---

## **Offre de formation** 23

# «Le principal, c'est que suissetec progresse.»

C'est un nouveau capitaine qui officie depuis le début de l'année aux commandes du navire suissetec. Daniel Huser succède à Peter Schilliger, conseiller national, en tant que président central de l'association. Agé de 55 ans, ce projeteur sanitaire et ferblantier originaire de Wettingen (AG) était jusqu'à présent membre du comité central. Il a été élu à l'unanimité lors de l'assemblée des délégués de novembre dernier. Daniel Huser nous explique ce qui l'attire dans sa nouvelle fonction et parle des sujets qui lui tiennent à cœur.

Interview : Marcel Baud



## Pour commencer, toutes mes félicitations.

### Que représente cette élection pour vous ?

C'est un grand honneur pour moi d'occuper la fonction de président central. Je profite d'ailleurs de cette occasion pour remercier encore une fois les délégués de leur confiance. Je relève le défi avec plaisir et mettrai tout en œuvre pour être le digne successeur de Peter Schilliger, qui a conduit efficacement l'association pendant 12 ans.

### En quoi votre nouvelle fonction va-t-elle changer votre quotidien ?

Jusqu'à présent, j'étais membre du comité central et président de la formation. En tant que président du comité central, je deviens un représentant et un dirigeant de suissetec. Cette fonction entraîne davantage de responsabilités et demande plus de temps. Pour mon équilibre, je continuerai à faire du sport, même si c'est moins souvent.

### Vous devez certainement prendre certaines dispositions.

Je fais partie depuis 13 ans du conseil communal de Wettingen, à l'exécutif. Par conséquent, je peux plus ou moins évaluer ce qu'implique une telle fonction. En tant que conseiller communal déjà, il m'a fallu créer des structures dans mon entreprise qui me permettent de remplir mes engagements. De plus, j'ai la chance de travailler avec des collaborateurs de longue date et bien rodés. Je peux donc me reposer sur une équipe fiable.

Illustrations: Daniel Rütteli



### Qu'est-ce qui vous a motivé à briser le poste de président central ?

Ma principale motivation est de représenter les intérêts des quelque 3400 membres issus des différentes branches. En outre, je vais m'investir pour consolider la position de nos métiers auprès du grand public et des autorités. Nos branches doivent obtenir la place qu'elles méritent. Enfin, j'attache une grande importance au thème du tournant énergétique.

### Comment envisagez-vous vos nouvelles tâches de direction ?

Il est de mon devoir de veiller à ce que toutes les parties impliquées tirent à la même corde pour obtenir rapidement de bons résultats. Pour ce faire, une collaboration étroite entre cadres et employés est capitale à tous les stades, de la planification à la mise en œuvre. Communication et confiance constituent des bases précieuses pour une collaboration saine. En plus de mes tâches stratégiques, il est nécessaire que je garde un pied sur le terrain grâce à mon entreprise. Un lien direct avec la pratique, en tant qu'entrepreneur dans la technique du bâtiment, me paraît fondamental.

### Savez-vous déléguer ?

Déléguer fait partie intégrante d'une bonne organisation. Lorsque l'on est polyvalent, il faut être bien organisé. Mais je tiens aussi à être régulièrement en contact avec mes collaborateurs et à être présent dans les locaux. Je suis donc toujours tôt au bureau, pour assister à la planification de la journée.

### Y a-t-il des parallèles entre le conseil communal et le comité central ?

Tous deux sont des organes stratégiques, où sont représentés des intérêts et des avis divers. En tant que conseiller communal, j'ai appris à négocier de manière ciblée et à obtenir des solutions allant dans mon sens, avec la dose de diplomatie nécessaire. Les processus de travail sont eux aussi comparables. Il s'agit d'abord d'identifier un problème, que ce soit le manque d'apprentis dans la technique du bâtiment ou un projet de construction inapproprié dans la commune. Suivent des débats sur les différentes solutions possibles et leur formulation. Idéalement : des solutions naturelles, avantageuses pour les membres de l'association ou susceptibles d'obtenir la majorité auprès des habitants de la commune.

### Vous êtes considéré comme une personne calme et réfléchi.

Ce sont effectivement deux de mes principales caractéristiques. Elles me servent souvent dans l'atteinte de mes objectifs. Mais mon entourage professionnel sait aussi que je défends les sujets qui m'importent avec détermination.

## A propos de Daniel Huser

Originaire de Wettingen (AG), Daniel Huser a obtenu un CFC de projeteur en technique du bâtiment sanitaire avant de passer une maîtrise de projeteur sanitaire. Par la suite, il a suivi un apprentissage de ferblantier. Depuis 1991, il représente la quatrième génération à la tête de l'entreprise familiale Huser Gebäude-technik AG (Wettingen / Neuenhof). Conseiller communal de Wettingen, il est depuis 2002 responsable du domaine des bâtiments et des meubles.

Daniel Huser est entré chez suissetec en 1988, d'abord auprès de la section Argovie. Il a été chef expert à l'examen de fin d'apprentissage de projeteur en technique du bâtiment sanitaire, puis expert à l'examen de maîtrise de projeteur sanitaire. Membre de la commission de formation, il en est ensuite devenu le président. Il a également été membre du comité de la section Argovie, avant d'être élu en 2008 au comité central de suissetec. Lors de l'assemblée des délégués du 21 novembre 2014 à Zurich, les représentants des sections l'ont choisi comme nouveau président central de l'association. Agé de 55 ans, Daniel Huser est marié et père de trois filles, aujourd'hui adultes. Il consacre ses loisirs au tennis, au vélo, au ski et au jass.

### Ces qualités ont sans doute contribué à votre succès en tant qu'entrepreneur dans la technique du bâtiment.

Je suis fils d'entrepreneur, et les valeurs importantes m'ont été transmises très tôt. Cela fait maintenant 24 ans que j'ai repris l'entreprise de mon père. A la tête d'une vingtaine de collaborateurs, je prends des décisions et assume des responsabilités quotidiennement.

### Quelle importance accordez-vous à la formation ?

Ce domaine me tient à cœur. Avant d'entrer au comité central, j'étais déjà président de la commission de formation auprès de la section suissetec Argovie. Dans mon entreprise aussi, j'attache une grande importance à la formation des apprentis. Nous formons un jeune au moins par année. Je suis convaincu que c'est une bonne manière d'investir dans l'avenir.

**Le comité central de suissetec compte de nouveaux membres, qui doivent maintenant faire leurs preuves. Dans ce contexte, quel est le rôle du président ?**

A mon avis, les élections se sont déroulées au mieux. L'équipe actuelle est composée de personnalités qui ont déjà fait leurs preuves au comité central, ou sont sur le point de le faire. Tous disposent d'excellentes compétences et se complètent idéalement. Je vois mon rôle comme celui d'un capitaine qui maintient le bon cap. Il s'agit de rétablir l'équilibre lorsqu'une branche prend trop le pas sur les autres. Le principal est que le navire suissetec progresse et ne reste pas à quai. C'est mon devoir d'y veiller.

**De par votre formation, vous connaissez les domaines ferblanterie et sanitaire.**

**En tant que président central, vous vous occupez maintenant aussi des autres branches.**

Ayant l'habitude d'assumer des fonctions dirigeantes, je suis conscient qu'à cette position, je ne peux ni ne dois connaître en profondeur tous les sujets. Je compte sur les connaissances et l'expérience du comité central. Mon rôle, c'est d'être au cœur des activités et de donner la bonne impulsion au bon endroit et au bon moment, afin que nous atteignons le succès ensemble.

**A quelles tâches allez-vous vous consacrer en priorité ?**

Au thème de l'énergie. Je veux motiver les spécialistes des domaines à favoriser encore davantage notre charte énergétique dans la pratique. Pour ce faire, je vais consolider la collaboration interdisciplinaire. Il convient

## « Un lien direct avec la pratique me paraît fondamental. »

Daniel Huser, président central de suissetec

de coopérer étroitement avec les organismes et groupements d'intérêts de premier plan dans les questions sur l'énergie. L'objectif est que suissetec devienne l'interlocuteur de référence en la matière.

**Les branches sont réunies sous le terme générique de technique du bâtiment.**

**Cette idée d'unité s'est-elle imposée ?**

Elle est déjà très bien établie, mais on peut encore la renforcer. C'est pourquoi je souhaite intensifier le travail avec les sections. Elles fonctionnent comme des agents multiplicateurs de notre association en matière d'identité, d'image et de formation continue. Aussi géniaux que soient les concepts, stratégies et outils que développe le secrétariat central, ils ne nous apportent rien s'ils ne sont pas transmis aux membres par l'intermédiaire des sections.

**Comment évaluez-vous la situation de la formation continue ?**

Vous abordez un thème clé. Nous devons consolider la position de nos métiers dans la société grâce à des offres de formation initiale et continue. Des mesures concrètes sont aussi nécessaires, par exemple sur les chantiers. Nous devons ainsi collaborer plus étroitement avec les architectes et les directeurs de travaux afin d'apporter des améliorations.

**Par votre entreprise, vous êtes lié au métier de ferblantier.**

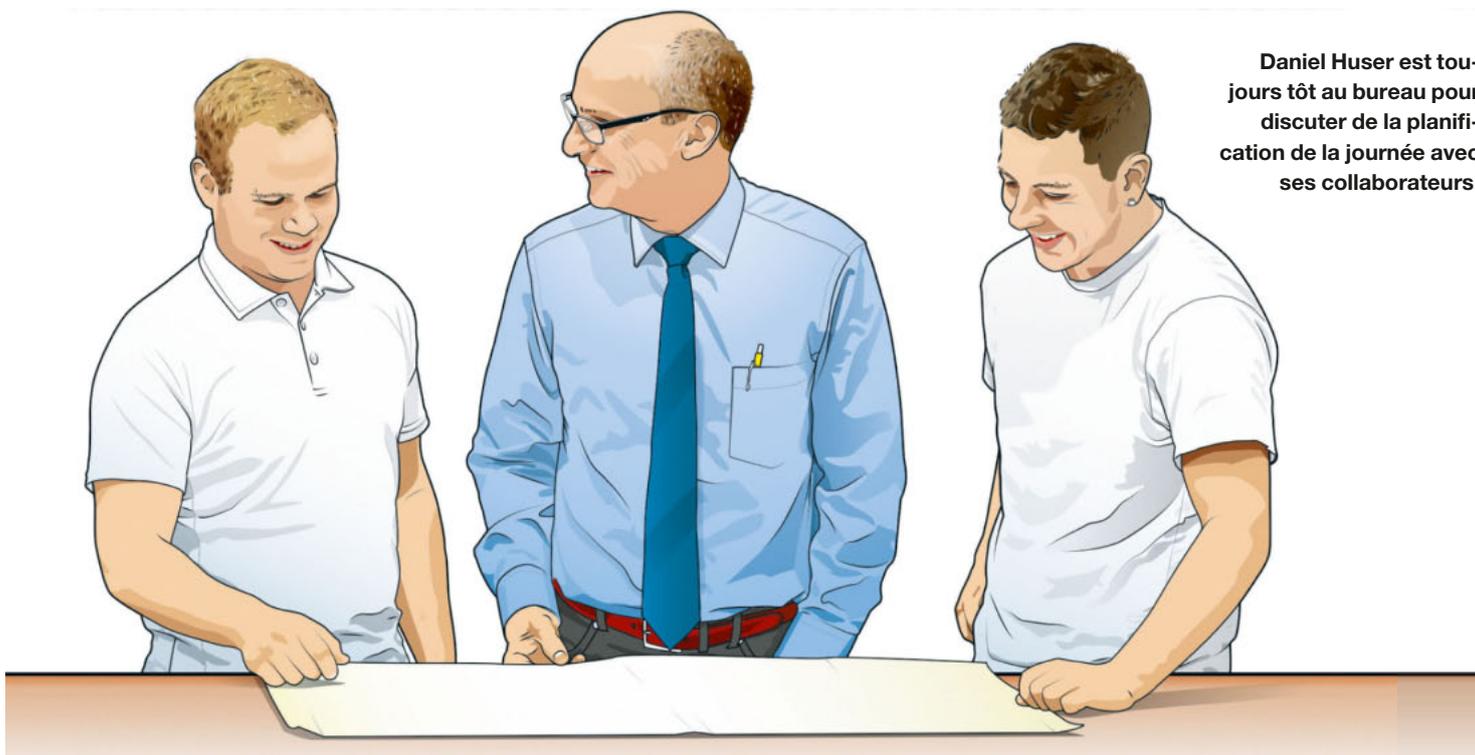
Oui, c'est vrai. L'un de mes objectifs est donc de renforcer considérablement ce métier au sein de suissetec. Je suis persuadé que nous y parviendrons. Après tout, nous disposons de tous les avantages d'une association leader dans la technique du bâtiment.

**Dans ce contexte, il est inévitable de parler de la Coopérative Enveloppe des édifices Suisse.**

Effectivement, les couvreurs sont en contact avec suissetec. L'importance croissante de notre association, notre vaste offre de formation et nos prestations complètes pour les membres ne passent naturellement pas inaperçues. Beaucoup regrettent le clivage entre couvreurs et ferblantiers. Nous avons signalé que nous cherchions ensemble des solutions.

**Comment imaginez-vous suissetec dans dix ans ?**

suissetec sera perçue du grand public comme une association de branches et d'employeurs confiante. Toutes les entreprises de technique du bâtiment compétentes en seront membres. L'association sera l'interlocuteur de référence pour les questions relatives à l'énergie et à la technique dans le bâtiment, également au niveau politique. Il va de soi qu'une telle vision d'ensemble englobe obligatoirement les domaines enveloppe du bâtiment (toit et façade) et froid. ◀



**Daniel Huser est toujours tôt au bureau pour discuter de la planification de la journée avec ses collaborateurs.**



Photos: Peter Schönenberger

# Daniel Huser élu nouveau président central de suissetec

Le 21 novembre 2014 à Zurich, l'assemblée des délégués de l'Association suisse et liechtensteinoise de la technique du bâtiment (suissetec) a élu Daniel Huser comme nouveau président central. Cet entrepreneur et politicien de Wettingen succède ainsi au conseiller national Peter Schilliger. Il a pris ses fonctions au début de l'année.

Annina Keller et Marcel Baud

Depuis 1991, Daniel Huser représente la quatrième génération à la tête de l'entreprise familiale Huser Gebäudetechnik AG. Membre du comité central de suissetec depuis de nombreuses années, il connaît bien le travail de l'association et dispose d'un large réseau de contacts. En tant que membre du conseil exécutif de Wettingen, il bénéficie en outre d'une bonne expérience de la scène politique. Heureux de laisser la direction de l'association en de bonnes mains, le conseiller national Peter Schilliger, président central sortant, a félicité son successeur.



## Elections au comité central

Cette assemblée des délégués a été marquée par plusieurs élections. Oliver Reinmann, candidat de la section suissetec du canton de Berne, a succédé à Daniel

Huser au comité central en tant que représentant de la formation. Arrivé au terme de son mandat, Giuseppe Rigozzi a été remplacé par Manuel Rigozzi, de la section suissetec Tessin et Moesano, à la fonction de président du domaine Clima VCF. Egalement à la fin de son mandat de vice-président de suissetec, Thierry Bianco a quitté le comité central. Des élections relatives à d'autres organes internes de l'asso-

ciation et divers objets statutaires étaient également à l'ordre du jour. Avec des recettes globales atteignant près de CHF 30 millions, le budget 2015, à présent approuvé, prévoit une perte de CHF 31 800.–.

### Négociations salariales

Lors des négociations salariales menées dans le cadre de la CCT de la technique du bâtiment, les partenaires sociaux ne sont parvenus à aucun consensus. La proposition des employeurs d'augmenter les salaires 2015 de 1% n'a pas donné de résultat, car aucun accord n'a été trouvé concernant le mode de versement (général ou individuel). En conséquence, les conditions, y compris les salaires minimaux, restent identiques à 2014. (Remarque: la convention collective de travail ne s'applique pas dans les cantons de Genève, de Vaud et du Valais. Les rapports juridiques contractuels entre employeurs et salariés y sont réglés au niveau cantonal.)

### Formation continue

Pour introduire la nouvelle formation continue «Energia», Alois Gartmann, responsable de la formation professionnelle supérieure, a demandé aux délégués s'ils confieraient leur voiture à un garagiste qui n'a plus suivi de formation continue depuis 20 ans. Lancée fin 2014 par suissetec, «Energia» s'adresse spécifiquement aux techniciens du bâtiment. D'une durée de 2 à 4 h, ces séminaires indépendants les uns des autres sont dispensés en fin de journée. L'objectif est de transmettre des informations fondamentales sur des questions liées à l'optimisation énergétique des bâtiments, l'un des thèmes clés de suissetec. Jusqu'ici, l'intérêt pour les séminaires «Energia» est malheureusement très modéré. Alois Gartmann a invité les délégués et les sections à motiver leurs membres et leurs collaborateurs à participer à cette formation. Le but est d'éviter qu'à l'avenir, les maîtres de l'ouvrage en sachent plus que les techniciens du bâtiment concernant les mesures d'optimisation énergétique et la Stratégie énergétique 2050.



↑ 120 délégués représentaient 189 voix.

↓ De gauche à droite: Peter Schilliger, président central sortant, Daniel Huser, nouveau président central, et Hans-Peter Kaufmann, directeur.



↑ Les participants profitent de l'occasion pour soigner leurs contacts.

### Nouveaux membres d'honneur

C'est en 2001, encore à l'époque de l'ASMFA, que Thierry Bianco, Conthey (VS), a été élu au comité central pour représenter la Suisse romande. Maîtrisant parfaitement l'allemand et ayant étudié à Zurich, il connaît très bien la mentalité suisse alémanique. Il assurait ainsi de manière optimale le lien entre les deux régions linguistiques. Thierry Bianco est connu pour sa sympathie et a toujours été un interlocuteur apprécié, des deux côtés de la Sarine. Giuseppe Rigozzi, Giubiasco (TI), a rejoint le comité central en 1996, d'abord au sein de CLIMA-SUISSE puis de suissetec. Réputé pour sa bonne humeur constante et sa grande serviabilité, ce digne représentant du Tessin va toujours à l'essentiel. En tant que président du domaine spécialisé Clima VCF, Giuseppe Rigozzi a posé des jalons importants et veillé à ce que le domaine bénéficie de l'attention nécessaire. Les deux membres du comité central ont quitté la direction de suissetec fin 2014 car ils étaient arrivés au terme de leur mandat. De sa propre initiative, Reinhard Küng, ancien membre du comité central et président de la section de Thurgovie durant de nombreuses années, s'est retiré de la présidence de la commission assurance qualité (CAQ) à la fin de l'année dernière. Pour lui succéder, les délégués ont élu Max Siegenthaler, Nidau (BE), jusqu'ici vice-président de la CAQ. Thierry Bianco, Giuseppe Rigozzi et Reinhard Küng ont été nommés membres d'honneur en reconnaissance de leur engagement en faveur de l'association. Des honneurs que Peter Schilliger, président central sortant, avait déjà reçus lors de l'assemblée des délégués de printemps 2014 à Lucerne. Néanmoins, les 120 délégués présents lui ont une nouvelle fois rendu hommage par de vifs applaudissements. ◀

## Journée à Europapark

La journée à Europapark (Rust), réservée exclusivement aux membres, aux collaborateurs et à leur famille, n'aura pas lieu en mars 2016 comme annoncé. Elle se tiendra le samedi 12 novembre 2016 et conclura ainsi en beauté les festivités liées au jubilé de suissetec. (A ce sujet, voir l'éditorial de Hans-Peter Kaufmann à la page 3.)

# L'art de la concentration

**A tout seigneur, tout honneur. Lors de l'assemblée des délégués d'automne de suissetec, Stephan Klapproth a rendu hommage à Mike Ledermann (Oberdiessbach, BE), qui a participé aux EuroSkills 2014 dans la catégorie ferblanterie et y a remporté la médaille de bronze. S'il a dû partager le podium avec deux concurrents à Lille, le champion était au centre de l'attention à Zurich.**

Martina Bieler

## «Comment réussit-on une œuvre d'art?»

C'est avec cette question que Stephan Klapproth a ouvert son discours. «En se concentrant sur l'essentiel», aurait un jour répondu Michel-Ange. Aux EuroSkills de Lille, Mike Ledermann, le plus jeune des participants, a appliqué ce principe avec brio et décroché ainsi la troisième place. Stephan Klapproth lui a demandé s'il était nerveux lors des épreuves. «J'ai suivi les instructions et n'ai pratiquement

## Voici les médaillés 2014

### Installateurs en chauffage

Luis Carlos Alves Melo (or), Kevin Hediger (argent), Jonathan Rocha de Almeida (bronze)

### Installateurs sanitaires

Michael Bösch (or), Roman Bütikofer (argent), Mario Eggerschwiler (bronze)

### Ferblantiers

Luc Chapuisat (or), Baptiste Rohrbach (argent), Shoeib Mirzai (bronze)

### Constructeurs d'installations de ventilation

Daniel Baumann (or), Silas Gruber (argent), Fabian Lehmann (bronze)

### Projeteurs en technique du bâtiment chauffage

Maurus Caduff (or), Cedric Schlupe (argent), Samir Ahmeti (bronze)

### Projeteurs en technique du bâtiment sanitaire

Christian Wegmann (or), Haris Sabanovic (argent), Nicolas Marty (bronze)

### Projeteurs en technique du bâtiment ventilation

Kevin Bucheli (or), Gerd Huber (argent), Martial Rappo (bronze)



**Mike Ledermann pendant la compétition à Lille**

pas fait attention au public. J'ai travaillé comme à l'entraînement», a répondu le jeune ferblantier avec simplicité, démontrant son savoir-faire. Confiant, il a d'ailleurs toujours eu un bon sentiment quant à cette compétition.

Le chemin vers Lille était pourtant long. Mike Ledermann et Roger Gabler, son coach, ont commencé l'entraînement en janvier 2014. A partir d'avril, il a encore fallu compter quelque 70 jours de préparation. Roger Gabler, expert international en ferblanterie, a été très impressionné

par l'implication de son protégé, à qui il tire son chapeau. Il espère que l'engagement de Mike Ledermann encouragera d'autres jeunes à se lancer. «Maintenant, ils ont vu qu'ils peuvent réussir, et pas seulement sur le sol suisse, mais aussi au niveau européen.»

suissetec a toujours eu à cœur de récompenser les belles performances. Elle a ainsi investi dans la formation de contremaître en ferblanterie de Mike Ledermann. Lors de l'assemblée des délégués à Zurich, ce dernier s'est vu remettre symboliquement un chèque par Hans-Peter Kaufmann, directeur de suissetec, ainsi que Peter Schilliger et Daniel Huser, respectivement ancien et nouveau président central. Ce fut aussi l'occasion de rendre un nouvel hommage à l'ensemble des champions suisses. Après leur médaille lors des SwissSkills à Berne, ils ont cette fois reçu divers prix de sponsors et récompenses en espèces. ◀

Photo: Peter Schilliger



# Transmettre la fierté professionnelle aux générations futures

« Notre tête est ronde pour permettre à la pensée de changer de direction. »  
**Oliver Reinmann, nouveau membre du comité central de suissetec et représentant de la formation, cite volontiers l'artiste français Francis Picabia. En effet, trouver de bonnes idées nécessite souvent de s'éloigner des schémas de pensée habituels.**

Marcel Baud

« **Lorsque des architectes** disent qu'ils ne peuvent pas nous aider concernant nos problèmes de relève, je leur demande qui est censé construire leurs bâtiments dans 10 ou 20 ans. En général, ils comprennent alors qu'ils doivent eux aussi rendre les chantiers plus attrayants pour la relève professionnelle. » Pour Oliver Reinmann, les chantiers ne constituent que l'un des points à améliorer. Les apprentis racontent ce qu'il s'y passe à la maison, ce qui influe sur l'image de la branche. En collaboration avec d'autres associations de la construction, suissetec Berne a élaboré un code de conduite. Oliver Reinmann espère que ce modèle fera école dans toute la Suisse.

En tant que représentant de la formation, le Bernois veut s'engager à fond pour la relève, un thème qui lui tient particulièrement à cœur. « Je souhaite rendre quelque chose à la collectivité. » En fonction depuis le début de l'année, le successeur de Daniel Huser est convaincu par le système suisse, profondément marqué

« **Les apprentis d'aujourd'hui sont les dirigeants de demain.** »

Oliver Reinmann,  
membre du comité central de suissetec  
et représentant de la formation



par l'engagement politique et associatif. « Ces particularités de notre pays disparaissent malheureusement de plus en plus. »

## La formation pratique désavantagée

Oliver Reinmann est responsable du département sanitaire au sein de l'entreprise de technique du bâtiment bernoise Ramseyer + Dilger AG. Au cours de sa carrière, il a formé de nombreux projeteurs et installateurs. Il a également été expert aux examens dans le cadre de la procédure de qualification. Lorsqu'il dit que les apprentis d'aujourd'hui sont les dirigeants de demain, il sait de quoi il parle.

Interrogé sur l'académisation rampante des métiers, Oliver Reinmann rappelle une interview de 2009 de Nicolas Hayek. « Il y fait l'éloge de la capacité d'innovation qui distingue notre pays, tout en soulignant l'importance des individus qui concrétisent ces innovations. » Oliver Reinmann partage entièrement cette opinion. Il critique le fait que la formation pratique soit désavantagée par rapport à la voie académique et qu'elle soit trop peu encouragée, notamment par la Confédération. « La Suisse court le risque de se transformer en état purement administratif. Il suffit d'observer la délocalisation régulière des sites de production à l'étranger pour s'en convaincre. » Oliver Reinmann s'intéresse à la politique et va volontiers au-delà des questions liées à la technique du bâtiment.

## Combattre les idées reçues

Il commente de manière nuancée la tendance consistant à donner des titres anglais aux diplômés: « Il est inadmissible que des professionnels de l'étranger aient une meilleure position sur le marché uniquement grâce à leur titre de master ou bachelor. D'autant que nos maîtres sont souvent bien mieux qualifiés. Un autre problème, c'est que les parents n'envoient souvent qu'une carrière académique pour leurs enfants. Une idée reçue. Aujourd'hui,

→ Suite à la page 12

# Assurer la qualité grâce à la formation continue

« **Facta non verba** » est une devise que Manuel Rigozzi applique au quotidien dans son travail. Dans ses nouvelles fonctions de membre du comité central de suissetec et président du domaine Clima ventilation / froid / climatisation, où il succède à son père, Giuseppe Rigozzi, il compte aussi privilégier les actes plutôt que la parole. Pour lui, la formation continue des techniciens du bâtiment est essentielle.

Marcel Baud

**Il n'y a pas si longtemps, on se réchauffait les mains devant un poêle à bois.** Aujourd'hui, on attend une température agréable dans toute la maison, de l'air frais et une eau de qualité irréprochable. « Contrairement à ce que l'on pourrait penser, cela ne va pas de soi », explique Manuel Rigozzi, ingénieur CVCS et directeur du bureau de planification Rigozzi Engineering SA, Giubiasco (TI). C'est précisément pour cette raison qu'il attache une grande importance à la formation continue des techniciens du bâtiment. A ses yeux, elle est indispensable pour que la branche puisse répondre aux exigences croissantes de la société moderne et suivre les systèmes toujours plus complexes lancés sur le marché.

## Talents d'analyse et d'écoute

Dans ses fonctions au sein de l'association, il se considère comme un porte-parole du Tessin et du Moesano. Il lui tient à cœur de représenter la minorité culturelle de la Suisse italophone et d'agir comme un intermédiaire entre les diverses régions. A cet égard, il peut compter sur ses excellentes connaissances linguistiques. En plus de l'italien, sa langue maternelle, Manuel Rigozzi maîtrise presque parfaitement l'allemand et le français. Interrogé sur les particularités du Tessin, il mentionne les problèmes typiques d'un canton limitrophe. Il en apprécie d'autant plus le travail de la section tessinoise, dirigée par Flavio Bassetti, qui est particulièrement attentive au marché local et à ses acteurs. Si les règles du jeu ne sont pas observées (niveau de qualification, respect des normes et des conditions d'engagement, etc.), la réaction ne se fait pas attendre.

Manuel Rigozzi est pragmatique. Dans le cadre de son travail avec son domaine spécialisé, il veut avant tout encourager l'efficacité. C'est selon lui un élément essentiel pour les professionnels de la branche qui veulent s'engager avec succès dans l'association à côté de leur



## « Privilégier les actes plutôt que la parole. »

Manuel Rigozzi, membre du comité central de suissetec et président du domaine Clima ventilation / froid / climatisation

activité principale. « A la fin de chaque discussion, il doit y avoir des résultats concrets », affirme-t-il.

Cette capacité d'analyse et ce souci d'efficacité lui ont été très utiles dans ses études d'ingénieur en mécanique à l'EPF de Zurich, et en tant que lieutenant-colonel d'état-major général à l'armée (commandant du groupe d'artillerie 49). Son pragmatisme n'empêche pas Manuel Rigozzi d'être attentif aux personnes avec lesquelles il travaille et de savoir les écouter.

## Sur les traces de son père

Il considère son élection au comité central comme une possibilité de mettre à profit ses connaissances de la branche à l'échelle nationale. « C'est pour moi un honneur de marcher sur les traces de mon père », explique-t-il. Néanmoins, il est tout à fait conscient que l'on attendra peut-être plus de lui que d'un autre : « Je devrai faire davantage mes preuves pour démontrer que mon élection est due à mes

→ Suite à la page 12



**Oliver Reinmann: pleins feux sur la formation pratique.**

les différentes possibilités de formation et leur perméabilité à chaque étape laissent le champ libre à ceux qui ont commencé par un apprentissage classique. Il faut que les parents prennent conscience que la matu et l'uni ne constituent pas forcément le meilleur chemin. »

### Un problème de société

Si des campagnes et spots publicitaires en faveur des métiers de la technique du bâtiment sont sans aucun doute nécessaires, Oliver Reinmann considère toutefois que le problème est enraciné dans l'idée que la société se fait de la technique du bâtiment. Celle-ci part en effet du principe que les installations techniques fonctionnent en tout temps. Ce n'est que lorsque le chauffage pose problème que l'on pense aux installateurs, et bien sûr de manière négative. Par ailleurs, les techniciens eux-mêmes mettent rarement leur métier en avant. Il ne faut donc pas s'étonner que les apprentis ne se vantent pas de leur formation. C'est là que les chefs et les formateurs entrent en jeu, insiste Oliver Reinmann. Ils doivent transmettre leur fierté professionnelle aux générations futures. En ce qui le concerne, il dit à chaque jeune en stage de préapprentissage : « En choisissant ce métier, tu t'occupes de notre denrée alimentaire la plus précieuse, l'eau. » Du haut de ses huit ans, la fille d'Oliver Reinmann, elle, sait déjà qu'elle veut devenir installatrice sanitaire. ◀

---

### A propos d'Oliver Reinmann

Agé de 42 ans, marié et père d'une fille, Oliver Reinmann vit à Bern-Liebefeld (BE). Lors de l'assemblée des délégués d'automne 2014, il a été élu au comité central comme représentant de la formation.

Après une formation d'installateur et de dessinateur sanitaire, Oliver Reinmann a passé un diplôme de projecteur en technique du bâtiment sanitaire aux ateliers d'apprentissage de la ville de Berne. En outre, il a décroché un diplôme fédéral d'économiste d'entreprise dans les arts et métiers et a suivi différentes formations en la matière auprès de l'IFCAM.

Oliver Reinmann travaille depuis plus de 25 ans au sein de l'entreprise Ramseyer + Dilger AG (Berne). Aujourd'hui, il occupe la fonction de responsable du département CVCS (sanitaire). Il fait également partie du conseil d'administration. Membre du comité de la section suisse de Berne (responsable des projecteurs en technique du bâtiment), il est aussi président de la commission de formation. Durant ses loisirs, il apprécie les activités en famille et aime travailler dans sa maison et son jardin, ou faire du ski et de la moto.

compétences, et non à autre chose. » De plus, il souhaite apporter son propre style au sein du domaine Clima ventilation / froid / climatisation. En tant que président de domaine, il est ouvert à d'autres points de vue et propositions de solution. Cependant, il considère qu'il est très important de suivre un fil rouge dans les projets. « L'avantage, c'est que je suis membre du comité de domaine depuis un an déjà. Je connais donc bien l'organisation que je dirige désormais. »

### Mettre en œuvre les bonnes idées

« Tout travail de milice doit être effectué avec engagement, motivation et plaisir », souligne le nouveau membre du comité central. Il précise encore un point souvent négligé : « Les bonnes idées et initiatives doivent être mises en œuvre. » Un contrôle rigoureux des projets est donc indispensable pour Manuel Rigozzi.

Dans le domaine VCF, l'assurance qualité est l'un des thèmes actuellement importants. C'est seulement par des prestations d'excellente qualité que l'on finira par surmonter le marché du « low cost », dont la branche souffre toujours. Manuel Rigozzi parle avec passion de son métier : « Nous travaillons avec l'air et l'eau, des éléments vitaux. Il nous incombe de garantir que les installations VCF, essentielles au bâtiment, sont planifiées, installées et mises en service correctement. Nous devons faire prendre conscience à la société qu'un investissement raisonnable dans la technique du bâtiment est une plus-value pour tous. » ◀



**Manuel Rigozzi veut mettre à profit son expérience pratique dans ses nouvelles fonctions.**

---

### A propos de Manuel Rigozzi

Agé de 38 ans, marié et père d'une fille, Manuel Rigozzi vit et travaille à Giubiasco (TI). Lors de l'assemblée des délégués d'automne 2014, il a été élu président du domaine Clima ventilation / froid / climatisation et membre du comité central. Il succède ainsi à son père, Giuseppe Rigozzi, qui, arrivé au terme de son mandat, s'est retiré à la fin de l'année 2014.

Après avoir décroché sa maturité, Manuel Rigozzi a suivi des études d'ingénieur en mécanique à l'EPF de Zurich. Il a ensuite effectué des études en Business Administration (Executive MBA) et gestion d'énergie. Directeur et copropriétaire de Rigozzi Engineering SA (Giubiasco), il est expert CECEB et évalue les examens professionnels supérieurs dans le domaine CVC pour suissetec. Durant ses loisirs, il aime passer du temps avec sa famille et skier dans les Alpes tessinoises. Il s'intéresse par ailleurs aux moteurs, à la musique et à l'histoire.

Dans cette rubrique, les collaborateurs de suissetec présentent des lieux ou activités qu'ils apprécient particulièrement.

# Promenade au Parc Bally



## Monika Sommerhalder

**Age:** 49 ans

**Profession:** employée de commerce, collaboratrice à la réception du centre de formation suissetec de Lostorf à 50 %

**Loisirs:** activités en famille, jogging, yoga, randonnées, voyages, lecture

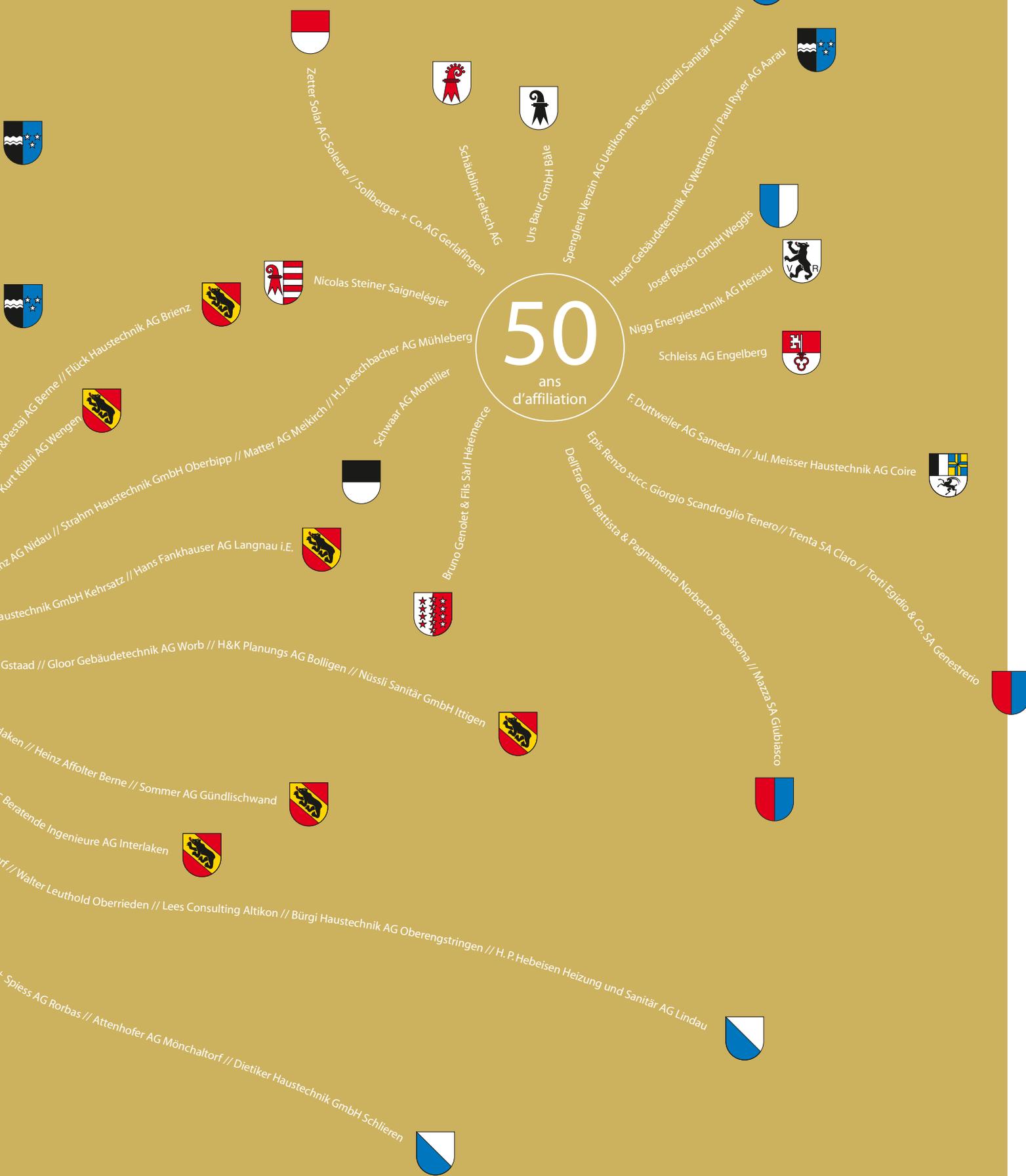
« Il y a quinze ans, j'ai déménagé un peu par hasard à Lostorf avec ma famille. Je m'y suis très vite plu, et depuis plus de six ans j'y travaille également. Lostorf est un point de départ parfait pour mes joggings dans les collines du pied sud du Jura ou le long de l'Aar, entre Olten et Aarau. C'est ainsi que je recharge mes batteries. Lorsque je cours le long de l'Aar, je traverse souvent le Parc Bally, à Schönenwerd. Celui-ci a été aménagé dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle par la famille Bally. Son pavillon, sa chapelle, ses étangs, ses constructions sur pilotis et ses nombreux arbres anciens invitent à s'y attarder. Dans le cadre d'une balade, d'un pique-nique ou d'une baignade dans l'Aar, ce parc est un lieu de détente idéal pour petits et grands. »

### ✉ POUR EN SAVOIR PLUS

Accès: 15 minutes environ à pied depuis la gare de Schönenwerd  
[www.schoenenwerd.ch](http://www.schoenenwerd.ch)  
[www.oltentourismus.ch](http://www.oltentourismus.ch) (mot clé: Bally Park)



50  
ans  
d'affiliation





# En altitude

**La voiture d’Otto Schweizer, projeteur en chauffage, dérape. Malgré les quatre roues motrices, le blocage de différentiel et les pneus d’hiver, rien n’y fait. La route de montagne recouverte d’une fine couche de neige est une vraie patinoire. Le conducteur ne peut se retenir de pester.**

Marcel Baud

**Notre voiture bloquée dans la neige au-dessus de la station. Une offensive de l’hiver, et le programme de la journée est bouleversé.**

**Une demi-heure plus tôt**, Otto Schweizer nous guidait à travers la station inférieure du téléphérique de Jakobshorn, dont les travaux de rénovation sont sur le point de s’achever. Son employeur, l’entreprise Kunz AG, Davos, y a monté les installations de chauffage et de ventilation. L’eau de chauffage est produite par une pompe à chaleur et un brûleur à mazout. La zone publique chauffée et le hall d’attente sont équipés de chauffages au sol. Afin que les amateurs de ski ne glissent pas en se dirigeant vers la cabine, l’espace devant l’entrée est également dégagé de la neige et de la glace grâce à la chaleur au sol.

## **Dernière ligne droite**

Au sous-sol de la station inférieure, différents corps de métier travaillent aux dernières installations. On perce, on martèle et on visse à tour de bras. C’est la dernière ligne droite. D’imposants haut-parleurs diffusent du speed métal, une musique assez similaire aux bruits des outils utilisés par les ouvriers. Nous sommes loin du romantisme des montagnes et de la musique folklorique.

Dans la centrale de chauffage, nous croisons

Marco Schwendener, installateur en chauffage conducteur des travaux, de Klosters. Son travail est presque terminé. En collaboration avec Jörg Lüderiz, un collègue allemand (les spécialistes suisses sont rares à cette altitude), il a installé les différents éléments nécessaires à la production et à la distribution de la chaleur. « C’est notre duo de choc, explique Otto Schweizer. Je ne les sépare jamais, ils se complètent parfaitement. » Il se penche brièvement sur les plans avec Marco Schwendener pour discuter de quelques détails.

Le chauffage alimente aussi le bâtiment abritant les guichets par des conduites à distance. Grâce aux projeteurs et aux installateurs tels qu’Otto Schweizer et Marco Schwendener, les collaborateurs du téléphérique peuvent vendre des forfaits de ski au chaud, même lorsque les températures descendent à moins 15 degrés. D’un point de vue organisationnel, le chantier dans la vallée n’a pas posé de difficultés particulières aux techniciens du bâtiment, abstraction faite d’un calendrier serré. La rénovation du téléphérique de Jakobshorn, section 1, a dû être terminée en l’espace de huit mois. L’exploitation a débuté le 6 décembre. La nouvelle



La nouvelle station de Jschalp et sa nouvelle cabine pouvant accueillir jusqu'à 100 personnes.

infrastructure reliant Davos Platz à Jschalp a coûté au total CHF 23 millions et peut transporter 1250 personnes par heure, soit le double de la capacité de l'ancien téléphérique.

Marco Schwendener s'est remis à la tâche et effectue une mesure de la chaleur. A en croire son expression satisfaite, tout fonctionne parfaitement.

#### Changement de programme

Quelques centaines de mètres au-dessus de la station Jschalp, trois hommes sortent de la voiture qui a failli terminer sa course dans la neige. Avec l'aide de Nicola Pitaro, notre photographe, j'essaie de pousser le véhicule pendant qu'Otto Schweizer œuvre derrière le volant. Nous remarquons vite que nos efforts sont vains. Nous n'y arriverons pas sans chaînes à neige. Par rapport à la vallée, d'autres conditions règnent en altitude: une soudaine offensive de l'hiver peut ainsi bouleverser tout le programme du jour.

En effet, Otto Schweizer voulait aussi nous montrer la station supérieure, où l'entreprise Kunz AG s'est chargée des installations de la technique du bâtiment. Celles-ci sont termi-

## « De tels projets nécessitent davantage de planification. »

Otto Schweizer

nées et prêtes à être mises en service. Fait particulier: la chaleur nécessaire provient entièrement de la chaleur dégagée par l'exploitation de la salle des machines et des réfrigérateurs. Le surplus de chaleur est notamment utilisé pour chauffer le hangar des dameuses et la salle de commande. De plus, la chaleur excédentaire est aussi employée pour libérer la zone d'accès au moyen d'un système de chauffage au sol.

#### Pas de travaux durant la haute saison

Entretemps, j'ai atteint la station à pied. Un employé des remontées mécaniques promet de nous envoyer de l'aide. De retour vers notre voiture bloquée, j'en profite pour discuter avec Otto Schweizer des projets menés dans des conditions aussi particulières.

«De tels projets nécessitent davantage de planification, souligne Otto Schweizer. Un trajet aller-retour jusqu'à la station supérieure dure une heure, même sans neige. Si l'installateur oublie quelque chose d'important à l'entreprise, cela a donc un coût.»

De plus, tous les véhicules ont besoin d'une autorisation spéciale délivrée par la commune,



car la station Jschalp est normalement fermée à la circulation. Et le chemin le plus rapide est inaccessible car il passe par la route privée d'une clinique. Un téléphérique provisoire a été spécialement installé pour transporter le matériel et certains outils sur les premières centaines de mètres, jusqu'à proximité de la station supérieure. Six tonnes sont acheminées par trajet. Les conduites de chauffage à distance ont aussi été transportées sur le chantier de cette manière. Grâce à ce téléphérique, les vols en hélicoptère et les déplacements ont pu être réduits au minimum. Cette solution intéressante au niveau des coûts est également respectueuse de l'environnement.

Otto Schweizer vient de Suisse orientale. Il habite ici pendant la semaine et, le weekend, il rentre chez lui, à Rorschach. A 70 ans, il n'est pas pressé de prendre sa retraite, pourtant bien méritée. « Travailler me fait tout simplement plaisir », explique-t-il sans faire état de sa longue carrière professionnelle. Et, même lorsqu'il sera retraité, il compte bien demeurer actif : à l'avenir aussi, il participera encore à certains projets. Otto Schweizer a rapidement pris ses marques dans les Alpes grisonnes. Il a ainsi dû s'adapter au fait qu'à Davos, on ne peut pas construire durant toute l'année. Pendant la saison touristique, du 15 décembre au mardi après Pâques, tous les travaux sont interdits

conformément à la loi, afin que le bruit, la poussière et les odeurs ne gênent pas les visiteurs.

#### L'été sur le chantier, l'hiver sur les pistes

« Nous sommes habitués à ces conditions, explique Otto Schweizer. L'hiver, de nombreux techniciens du bâtiment travaillent aux remontées mécaniques, sur les pistes ou comme professeurs de ski. » Ils ont des contrats à durée déterminée et sont libres, durant les mois de faible activité, de travailler dans le tourisme. C'est tout à fait normal pour ceux qui vivent à Davos et dans les environs, qui ont ici leurs racines et leur réseau de contacts. Attirer à Davos des techniciens du bâtiment de la vallée est cependant presque impossible. « Durant la basse saison en particulier, l'offre en matière

#### Concentration de l'antigel : derniers contrôles

de divertissement est limitée, précise Otto Schweizer. De plus, le coût du logement et de la vie est non négligeable. »

De l'aide est arrivée. Equipés d'un tout-terrain (avec des chaînes à neige!), deux employés des remontées mécaniques sont venus nous secourir. Ils ne peuvent s'empêcher de sourire lorsqu'ils voient la situation dans laquelle nous nous trouvons. A leurs regards, on peut facilement deviner ce qu'ils se disent : « Vous auriez pu penser qu'il y avait autant de neige. » Une demi-heure plus tard, la voiture d'Otto Schweizer est de nouveau sur la route. Ils ne veulent rien accepter en contrepartie. Une évidence à la montagne, qui ne le serait pas forcément en pleine ville de Zurich. <



Otto Schweizer, projeteur en chauffage (à gauche), et Marco Schwendener, installateur en chauffage, de l'entreprise Kunz AG, Davos.

Nouveauté pour les membres

# Assurance responsabilité civile des dirigeants (D&O)

Les membres **suissetec** peuvent profiter de conditions et de prestations intéressantes en optant pour la solution proposée par l'association dans le domaine des assurances. La nouvelle assurance responsabilité civile des dirigeants (D&O) couvre ainsi les risques auxquels les cadres de grandes entreprises sont exposés.

Les membres de la direction stratégique et opérationnelle ou du conseil d'administration peuvent être tenus responsables de violations d'obligations de diverses manières : présentation erronée de la situation financière, acquisitions déficitaires de sociétés, mauvaise surveillance de collaborateurs, etc. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, l'assurance D&O d'ARISCO SA, partenaire de **suissetec** en matière d'assurances, couvre les

risques financiers, tels que frais d'avocats et d'expertises. Elle est particulièrement adaptée dans le cas d'entreprises de plus de 50 collaborateurs. Les membres **suissetec** bénéficient ainsi d'une solution exclusive et avantageuse pour couvrir les risques RC des dirigeants en toute simplicité.

## Protection juridique d'entreprise

Déjà 600 membres **suissetec** ont souscrit à l'assurance protection juridique d'entreprise proposée par l'association et profitent ainsi de primes avantageuses. En plus de la solution de base (somme assurée : CHF 100 000.-), il existe la variante PLUS (CHF 200 000.-). <

## Variantes et exemples de primes

### Assurance responsabilité civile des dirigeants (D&O)

**Chiffre d'affaires : CHF 39 millions, somme assurée : CHF 1 million** = prime annuelle : CHF 1155.- (y compris droit de timbre)

### Protection juridique d'entreprise, solution de base

**Somme assurée :** CHF 100 000.-, y compris protection juridique circulation et contrats, pas de franchise.

**Masse salariale AVS :** CHF 500 000.- x taux de prime 1,5 % = prime annuelle de CHF 750.-

### Protection juridique d'entreprise, variante PLUS

**Somme assurée :** CHF 200 000.-, y compris protection juridique circulation et contrats, pas de franchise.

**Masse salariale AVS :** CHF 500 000.- x taux de prime 2,0 % = prime annuelle de CHF 1000.-

## INFORMATIONS ET CONSEILS

**ARISCO Assurances SA, Zurich, Walter Schuster**

Tél. 044 487 14 02, walter.schuster@arisco.ch



## Déclaration électronique des cotisations de membres

# Une application Web pour saisir les données

En 2014, les membres **suissetec** ont pu pour la première fois remplir le formulaire de déclaration des cotisations en ligne. Cette avancée a été possible grâce à une nouvelle application Web gratuite, disponible sur [www.suissetec.ch](http://www.suissetec.ch). Son lancement a été une réussite. Près d'un dixième des membres ont fait usage de la saisie électronique des données. Un résultat qui réjouit Beat Berchtold, responsable du service des membres de **suissetec** : « Il existe une demande pour un transfert de données sans papier. » En outre, de nombreux utilisateurs ont déclaré gagner du temps grâce à l'application Web. De quoi encourager davantage de membres à choisir la voie électronique pour déclarer les cotisations. « Notre objectif est de doubler le nombre de saisies en ligne la deuxième année. Nous comptons sur la participation des membres », explique Beat Berchtold.

Voici comment remplir le formulaire en ligne :

1. Se connecter sur [www.suissetec.ch/login](http://www.suissetec.ch/login)
2. Dans « Mes applications Web », cliquer sur l'application correspondante
3. Saisir les données, scanner les annexes nécessaires, enregistrer et envoyer

Vous devez vous connecter pour pouvoir utiliser l'application Web. Si vous ne disposez pas de données de connexion ou que vous avez des problèmes à vous connecter, n'hésitez pas à nous contacter au 043 244 73 74. Sont exclues de la déclaration en ligne les sections **suissetec** du canton de Berne (ATB) et de la Suisse du nord-est. (bien) <

## POUR EN SAVOIR PLUS

Téléchargement :

[www.suissetec.ch/meine-webapps](http://www.suissetec.ch/meine-webapps)



Il y a quelques semaines, j'ai décidé d'acheter un flash pour compléter mon équipement photo. Prix de vente recommandé par le fabricant: CHF 818.-; meilleur prix sur Internet: CHF 439.-. Un petit tour dans les magasins m'a permis d'apprécier toute la gamme de prix entre ces deux extrêmes. J'ai demandé aux différents vendeurs pour quelle raison ils proposaient tel ou tel prix. Leurs réponses, comme « c'est notre prix », « nous ne nous comparons pas aux autres » ou « notre prix est inférieur à celui recommandé par le fabricant », étaient peu convaincantes. J'ai alors constaté que les vendeurs laissaient filer des clients potentiels, sans s'investir, sans démontrer de passion pour leur métier, ni même proposer des prestations supplémentaires.

Une chose est sûre : celui qui ne jure que par le prix a ses meilleurs jours derrière lui. Étonnamment, ce scénario s'observe chaque jour dans presque toutes les branches. Des réductions importantes sur les articles d'hiver avant même le début de la saison ? Des pneus d'hiver à moitié prix avant que ne tombe le premier flocon ? Des différences de prix allant jusqu'à 50 % pour des produits identiques avec les mêmes prestations ? Cette politique de vente axée sur les prix a poussé les clients à traiter avec tous les partenaires commerciaux qui proposent le même produit moins cher.



Allons-nous rester les bras croisés face à cette situation ? Allons-nous continuer à nous plaindre constamment des marges insuffisantes, du dumping salarial et de la concurrence étrangère ? N'avons-nous pas les moyens d'offrir quelque chose de spécial à nos clients ? Ne devrions-nous pas proposer des solutions individuelles et de qualité, plutôt que des produits interchangeables ? Ne faudrait-il pas réfléchir plus souvent par quel moyen aiguïser l'appétit de consommateurs repus ? Je pense que oui, car dans le contexte économique actuel, c'est avant tout ceux qui offrent quelque chose de spécial qui tirent leur épingle du jeu. Et des prestations fournies par des professionnels de la technique du bâtiment bien formés constituent précisément un excellent moyen de se démarquer.

Illustrations : Wolfgang Hammerer

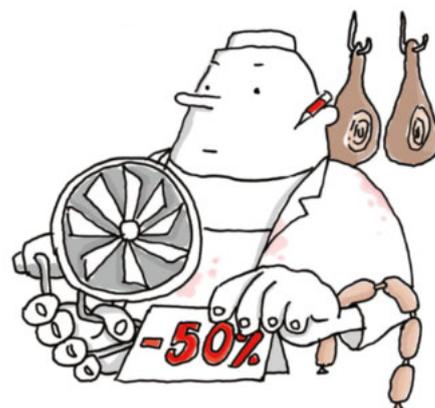
# Apporter une plus-value

Christoph Schaer



C'est exactement ainsi que fonctionne le libre marché, volontiers cité pour les objectifs politiques les plus divers. Cet ordre économique garantit à chacun responsabilité individuelle, liberté de décision et d'action, l'influence de l'Etat étant minime et l'économie obéissant autant que possible à la loi de l'offre et de la demande. Des marges insuffisantes, le dumping pratiqué par la concurrence ou de nouveaux modèles de distribution ne sont donc pas des raisons pour espérer un soutien politique ou étatique. Bien au contraire, c'est souvent l'Etat qui, par des réglementations, influence les prix et la concurrence. Et dans le cadre des marchés publics, il n'est pas rare que les pouvoirs publics soient eux-mêmes guidés par le prix lors des attributions de mandats. Une nouvelle étude d'économiesuisse intitulée «Etat et concurrence: laisser de la place à l'initiative privée» traite cette thématique de manière détaillée.

Mais tant que nos prestations ne sont pas connues, tout cela est vain. Les expériences que j'ai faites à la recherche d'un flash le montrent clairement: une prestation non communiquée est une prestation non fournie. Pourquoi donc payer plus si l'on ne gagne rien en échange? Nous devons replacer au centre les prestations plutôt que le prix car la plupart des gens ne connaissent plus leur valeur. Ce n'est pas étonnant à une époque où une offre spéciale en chasse une autre, où les discounters font payer à leurs clients l'élimination des marchandises et les laissent même s'en charger, où nous sommes sollicités par des prestataires bon marché souhaitant faire de l'argent aussi rapidement qu'ils disparaissent. Les clients sont souvent désorientés face au flux d'informations et d'offres. Et c'est précisément là que nous devons intervenir, car les clients désorientés ont avant tout besoin de contacts humains et de solutions simples pour y voir clair. Il est donc impératif de réfléchir à la plus-value que nous pouvons apporter pour nous démarquer de nos concurrents. C'est une question difficile. Mais ces efforts valent la peine car les offres individuelles sont moins facilement comparables que les divers prix indiqués pour un même produit.



Et vous? Comment vous garantissez-vous une place de choix dans la tête de vos clients? Et que faites-vous pour la conserver durablement?

Au fait: j'ai finalement acheté mon flash dans un magasin spécialisé qui s'y connaissait très bien. Nous n'avons pas parlé du prix, car les prestations ont suffi à me convaincre: produit standard, prestations de garantie avantageuses, excellents conseils, essai avant l'achat, mise en service sur place et instructions pour mon appareil photo, kit de nettoyage gratuit pour le capteur et l'objectif, etc., etc., etc. <

## Formation continue

# suissetec réduit les taxes d'examen

Dans le cadre de la hausse du soutien à la formation professionnelle prévu par la loi, la Confédération a nettement augmenté, l'année dernière, les subventions pour les examens professionnels et les examens professionnels supérieurs. La contribution fédérale à l'organisation des examens finaux est ainsi passée de 25 à 60 %.

suissetec répercute cette augmentation comme suit. D'une part, la commission AQ a décidé de réduire les taxes d'examen jusqu'à 66 %, déchargeant ainsi les candidats et, de ce fait, souvent aussi leur employeur (cf. tableau). D'autre part, l'indemnisation des experts aux examens a été adaptée.

Anciennes / nouvelles taxes d'examen pour les candidats des membres suissetec. <

	Désormais	Jusqu'ici
Examen professionnel	CHF 200.-	CHF 580.-
Examen professionnel supérieur sanitaire	CHF 500.-	CHF 900.-
Examen professionnel supérieur chauffage et ferblanterie	CHF 400.-	CHF 900.-

## Examen professionnel de conseiller énergétique des bâtiments

avec brevet fédéral

**Date de l'examen:**

**21-24 septembre 2015 (oral)**

**Remise du descriptif de projet:**

**vendredi 12 juin 2015**

**Remise du travail interdisciplinaire:**

**vendredi 14 août 2015**

La taxe de l'examen final (établissement du brevet inclus) s'élève à CHF 600.-.

Les documents d'inscription (formulaire d'inscription, notice, check-list et règlement d'examen) sont disponibles sur: [www.suissetec.ch/pruefung\\_energieberater](http://www.suissetec.ch/pruefung_energieberater)

**Délai d'inscription:** vendredi 12 juin 2015

## Sondage auprès des lecteurs

# « suissetec mag » a la cote

**Vous avez été nombreux à répondre à notre sondage.** Merci de votre participation! Les bonnes notes reçues par notre magazine confirment que nous sommes sur la bonne voie. Les thèmes abordés sont manifestement pertinents. Ainsi,

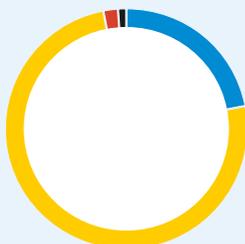
les articles sur la technique, les conseils ou les membres de l'association sont appréciés. Seule la politique semble susciter moins d'intérêt.

Voici les gagnants de notre tirage au sort: **Paul Abächerli, Zoug (premier prix), Christian Deponds, Moudon, Domenico Di Marzo, Cormondrèche, Markus Knuchel, Wiedlisbach, Werner Stettler, Büetigen, Patrick Wickli, Neuhausen.**

Toutes nos félicitations!

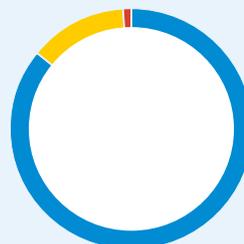
### Chiffres (% de tous les participants au sondage)

De manière générale, je trouve la qualité de « suissetec mag »:



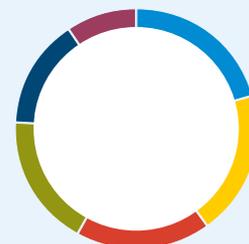
- 22 % très bonne
- 75 % bonne
- 2 % mauvaise
- 1 % très mauvaise

Je lis « suissetec mag »:



- 86 % régulièrement
- 14 % parfois
- 1 % jamais

Je m'intéresse aux articles sur les thèmes suivants:



- 73 % technique
- 69 % relève
- 63 % conseils
- 63 % formation
- 52 % collaborateurs / membres
- 33 % politique

« Il pourrait y avoir plus de pages sur la technique. Et on pourrait ajouter une rubrique laissant la parole aux lecteurs. »

« Je souhaiterais en savoir plus sur les autres membres de suissetec. Pour le reste : bravo! »

« Les articles du magazine sont variés, chacun peut y trouver son compte. Dans mon entreprise, on ne le lit malheureusement pas assez. »



# Offre de formation

Organe responsable :

**Centre romand  
de formation continue**

2013 Colombier

Téléphone 032 843 49 52

Fax 032 843 49 55

romandie@suissetec.ch

www.suissetec.ch



Vous trouverez les offres de cours et de séminaires actuelles du centre de formation de suissetec à Colombier sur [www.suissetec.ch](http://www.suissetec.ch). Inscription en ligne possible uniquement pour les cours PERSONA.

## Chauffage

**Contremaître en chauffage avec brevet fédéral.**

Janvier 2016–juillet 2017/examen en novembre 2017. Perfectionnement modulaire (selon calendrier du brevet en cours).

**Maître chauffagiste avec diplôme fédéral.** Janvier 2016–décembre 2017/examen printemps 2018.

## Sanitaire

**Contremaître sanitaire avec brevet fédéral.** Janvier 2016–juillet 2017/examen en novembre 2017. Perfectionnement modulaire (selon calendrier du brevet en cours).

**Maître sanitaire avec diplôme fédéral.** Janvier 2016–décembre 2017/examen printemps 2018.

**Projeteur sanitaire avec diplôme fédéral.** Septembre 2015–décembre 2018/examen printemps 2019.

**Autorisation d'installer l'eau/SSIGE.** (Eauservice Lausanne, Viteos Neuchâtel, Etat de Fribourg et Service des Energies Yverdon-les-Bains). Septembre 2015–été 2016 (198 heures).

## Ferblanterie

**Contremaître en ferblanterie avec brevet fédéral.** Janvier 2016–juillet 2017/examen en novembre 2017. Perfectionnement modulaire (selon calendrier du brevet en cours).

**Maître ferblantier avec diplôme fédéral.** Janvier 2016–décembre 2017/examen printemps 2018.

## Divers

**Cours de revêtements métalliques.**

Février 2015 (3 jours).

**Conseiller énergétique des bâtiments avec brevet fédéral.**

Septembre 2015 (176 heures).

**Chef de projet en montage solaire avec brevet fédéral.**

Automne 2015 (210 heures).

**Ventilation 1.**

Printemps 2015 (11 soirées de 4 h + 1 jour complet/Lausanne).

**Ventilation 2.**

Printemps 2016 (11 soirées de 4 h + 1 jour complet/Lausanne).

**Ventilation de confort dans les bâtiments.**

12 mars 2015.

**Directive SN 592000/EDITION 2012.**

17 février 2015 (8 h 15–11 h 45 et 13 h 00–16 h 00).

**Directive W3.**

10 février 2015.

## Cours INTUS

**PERSONA – Développez vos compétences personnelles.**

8 modules, avec attestation suissetec.

Formez vos monteurs, installateurs, ferblantiers pour CHF 100.– par journée (repas et support de cours compris).

**Module A: Mon comportement.**

26 mars 2015 à Fribourg.

**Module B: Ma communication.**

24 avril 2015 à Fribourg.

**Module C: Mon organisation.**

La date et le lieu ne sont pas définis.

**Module D: Mon client.**

12 février 2015 à Tolochenaz.

**Module E: Entretien exigeants.**

7 mai 2015 à Tolochenaz.

**Module F: Mes apprentis (2 jours).**

La date et le lieu ne sont pas définis.

**Module G: Mes instructions aux clients.**

La date et le lieu ne sont pas définis.

**Module H: Mon optimisation des ressources.**

La date et le lieu ne sont pas définis.

## Remise des brevets

# Premiers chefs de projet en montage solaire

En décembre dernier, les premiers chefs de projet en montage solaire se sont vu remettre leur brevet fédéral au centre de formation suissetec de Lostorf. A cette occasion, les conseillers énergétiques ont aussi reçu leur diplôme.

Deux tout nouveaux chefs de projet en montage solaire, Madhu Sridharan et Daniel Suter, ont fait le déplacement jusqu'à Lostorf pour recevoir leur brevet des mains de Marco Walker. Ce dernier est responsable de la formation professionnelle supérieure au centre de formation Polybat d'Uzwil, qui propose la filière de chefs de projet en montage solaire avec suissetec. Serge Frech, responsable de la formation chez suissetec, a quant à lui remis leur brevet aux conseillers énergétiques. Il a mis en avant le rôle des conseillers énergétiques et des chefs de projet en montage solaire dans l'optimisation des bâtiments. Ce sont des acteurs déterminants dans le développement de la maison de demain, à savoir une maison qui produit davantage qu'elle ne consomme. (baud) ◀

## Diplômés de l'examen professionnel 2014

**Chefs de projet en montage solaire avec brevet fédéral**

**Abbühl Christian** Grafstal ZH; **Brigger Mark** Staldenried VS; **Czesla Sven** Zurich; **Heim Manuel** Eschlikon TG; **Rüttner Hannes** Vilters SG; **Sridharan Madhu** Bremgarten b. Bern BE; **Suter Daniel** Schwytz

## Diplômés de l'examen professionnel 2014

**Conseillers énergétiques des bâtiments avec brevet fédéral**

**Binkert Klaus** Leibstadt AG; **Carballido Albano** Lyss BE; **Cifuentes Roberto** Unterlunkhofen AG; **Gisler Emanuel** Alpnach Dorf OW; **Graf Markus** Hilterfingen BE; **Hartmann Stefan** Lichtensteig SG; **Herrn Martin** Schüpfen BE; **Herrn Serge** Liebefeld BE; **Langenstein Markus** Engelberg OW; **Lokmani Lutfi** Neuheim ZG; **Renevey David** Nidau BE; **Schelbli Roland**, Laupen ZH; **Trepp Martin** Fehraltorf ZH; **Weiss Simon** Hedingen ZH; **Würmli Reto** Wettingen AG

«QUI ASSURE QUE LE SOLEIL DES MONTAGNES  
RÉCHAUFFE AUSSI LA NUIT?»



**NOUS, LES  
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.**

Sanitaire / climatisation / ventilation / chauffage / ferblanterie

Objectif atteint à 2900 mètres d'altitude. Il ne reste plus qu'à se reposer, reprendre des forces et se réchauffer dans la cabane du Mont Rose. Tout cela est possible grâce à la technique du bâtiment. En effet, avec sa technologie solaire moderne et ses installations sophistiquées, elle permet le fonctionnement durable de nos bâtiments de jour comme de nuit. Pour connaître nos compétences et découvrir ce que nous pouvons faire pour vous et votre maison, une seule adresse: [nous-les-techniciensdubâtiment.ch](http://nous-les-techniciensdubâtiment.ch)

