

NOUS DONNONS VIE AUX BÂTIMENTS.

REJOINS-NOUS!



EAU POTABLE

CLIMAT INTÉRIEUR

ÉNERGIE SOLAIRE

PARATONNERRE

POMPE À CHALEUR

WELLNESS

NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.

PLACES D'APPRENTISSAGE SUR
TOPAPPRENTISSAGES.CH

Nouveau responsable Technique et gestion d'entreprise

Simon Geisshüsler rejoint suissetec



Le 1^{er} juillet 2019, Simon Geisshüsler a repris la direction du département Technique et gestion d'entreprise au sein de suissetec. Agé de 39 ans, il est titulaire d'un Master of Science en génie mécanique, avec spécialisations en thermie solaire, en technique du bâtiment et en photovoltaïque. Il est également au bénéfice d'un MBA en General Management. Outre des

connaissances approfondies en gestion d'entreprise et en technique du bâtiment, Simon Geisshüsler a de l'expérience dans la conduite de projets en informatique et en optimisation de processus. suissetec lui souhaite la bienvenue !



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

Rédaction : Christian Brogli (broc), Helena Montag (monh), Marcel Baud (baud)

Contact : suissetec, Auf der Mauer 11, Case postale, 8021 Zurich

Téléphone +41 43 244 73 00, fax +41 43 244 73 79

kommunikation@suissetec.ch, suissetec.ch

Concept/réalisation : Linkgroup AG, Zurich, linkgroup.ch

Impression : Printgraphic AG, Berne, 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.

Couverture : nouveau sujet de la campagne en faveur de la relève.

Dos du magazine : nouveau sujet de la campagne d'image.



ClimatePartner.com/11017-1901-1001



UNIR
ET RÉUNIR.
14-18 janvier 2020

Save the date

Lounge suissetec à la Swissbau

La prochaine édition de la Swissbau, le rendez-vous incontournable de la branche, se tiendra du 14 au 18 janvier 2020 à Bâle. suissetec y sera de nouveau présente avec son lounge, réservé comme de coutume aux collaborateurs des entreprises membres. Notez cette date dès à présent dans vos agendas. L'invitation officielle suivra à la fin de l'année.

suissetec mag 3/2019: erratum

Interruptions d'apprentissage et impact financier

Une erreur a échappé à la rédaction dans l'article « Des membres satisfaits ». L'affirmation selon laquelle il y a chaque année 2000 abandons en cours d'apprentissage, qui engendrent des coûts de 52 millions de francs, n'est pas correcte. Le chiffre 2000 désigne en fait le nombre de jeunes qui commencent chaque année un apprentissage dans la technique du bâtiment. Le taux d'abandons s'élève à environ 25 %, soit 500 interruptions en moyenne. L'impact financier est ainsi « seulement » de 13 millions de francs par an – un montant toujours beaucoup trop élevé !

La balle est (aussi) dans votre camp...

Chère lectrice, cher lecteur,

C'est bien le dernier numéro de « suissetec mag » que vous tenez entre vos mains, je vous rassure. Si sa couverture vous surprend, c'est qu'elle est exceptionnellement composée d'affiches publicitaires. Il s'agit des sujets de notre nouvelle campagne, « Nous donnons vie aux bâtiments. », destinée au grand public et aux jeunes à la recherche d'un apprentissage. Vous trouverez un article sur cette campagne et le tout nouveau spot à la page 4.



Il est essentiel que toutes les sections et le plus grand nombre de nos membres intègrent nos moyens publicitaires dans leurs activités de communication et de marketing. C'est seulement de cette manière que les effets de synergie se feront sentir et que la branche dans son ensemble en profitera. Les bulles, les films sur les métiers ou le spot peuvent être facilement utilisés, que ce soit dans votre atelier, sur vos véhicules, sur votre site Internet ou dans votre newsletter. Faites-en bon usage, et montrez à votre clientèle que vous appar-

tenez à la famille des techniciens du bâtiment ! Et ne vous contentez pas de nous suivre sur Facebook, mais partagez nos contenus.

Si vous représentez avec conviction la branche et vous engagez avec fierté pour ses intérêts, vous contribuerez à améliorer de manière durable l'image des professionnels de la technique du bâtiment.

L'impression faite auprès des clients et des apprentis, qu'elle soit bonne ou mauvaise, est décisive, car elle restera dans leur mémoire. Il s'agit donc d'offrir des prestations de qualité pour renforcer votre crédibilité et consolider leur confiance. Car une marque n'a du succès que si les promesses faites sont tenues.

La balle est donc (aussi) dans votre camp... saisissez-la au bond !

Christian Brogli

Responsable de la communication

Fabricants/fournisseurs et entreprises d'exécution : quels sont leurs intérêts et besoins ? Interview de Stephan Muntwyler et Christoph Kaufmann.

> Page 16

Nouvelle campagne 4

Nous donnons vie aux bâtiments

Conduites souterraines 7

Nouvelles bases de calcul CAN 412

Amiante: zéro compromis 8

La responsabilité des techniciens du bâtiment

WorldSkills à Kazan 10

Médaille de bronze pour Patrick Grepper



Nouvelle formation 12

Maître projeteur en thermique du bâtiment

Café-croissants chez... 14

Wickart AG, Zoug

Offres 19

ER 180.0 IRIS -

EI 800 ND 0.6

WB 3200 K +0.0



**Nous donnons vie
aux bâtiments!**



Consolider la position des techniciens du bâtiment et motiver les jeunes à suivre un apprentissage dans notre branche – voilà les objectifs de la nouvelle campagne suisselec en faveur de l'image et de la relève. Une mission (sur le long terme) passionnante et ambitieuse pour l'association et le département de la communication.

Christian Brogli

Nous, les techniciens du bâtiment, avons un rôle à jouer. Par le passé, suisselec a investi beaucoup d'énergie et d'argent dans de nouvelles approches en matière de publicité et de communication – avec succès. Mais l'impact à long terme ne s'obtient pas d'un coup de baguette magique. Renforcer l'image de la branche auprès du grand public demeure ainsi un enjeu central pour l'association.

Rester dans la course

Comment notre branche est-elle perçue? Quels critères entrent en compte lors du choix d'un métier, et qui influence cette décision? Quels canaux utilisent les jeunes? Voilà le genre de questions qui nous occupent presque tous les jours au sein de l'association. Sans suivre absolument chaque tendance, nous voulons et devons rester dans la course.

Nous déterminons et planifions nos activités marketing en fonction de ce qui se passe autour de nous. Ces échos nous viennent de nos entreprises membres, de nos partenaires commerciaux, de nos collègues de travail ou de nos amis. En collaboration avec des

agences spécialisées, nous identifions des tendances, que nous intégrons dans nos mesures publicitaires. Toujours dans le but de faire avancer la technique du bâtiment.

Confort et bien-être

La nouvelle campagne d'image est centrée sur un spot qui, contrairement à l'ancien, mise davantage sur les émotions que sur les chiffres. En effet, les chiffres sont délicats car le spectateur ne les intègre pas vraiment. Et ils peuvent même susciter une certaine confusion. Dans le nouveau spot, nous montrons fièrement ce que nous, les techniciens du bâtiment, faisons tous les jours pour la société : nous sommes responsables d'éléments essentiels – l'air et l'eau – et garantissons confort et bien-être.

Il ne s'agit ainsi pas d'un « autoportrait ». Plutôt que de présenter les différents domaines en tant que tels, nous insistons sur ce que les techniciens du bâtiment apportent. La campagne met en avant le fait que nos métiers sont porteurs d'avenir et que la technique prend une place toujours plus importante dans les bâtiments. Elle fait aussi référence aux places

Faits et chiffres

De mi-septembre jusqu'à fin 2019, la campagne sera avant tout visible en ligne et sur les réseaux sociaux. Dès 2020, le spot sera diffusé à la télévision.

Aperçu des différents canaux et mesures publicitaires :

- portails en ligne dont YouTube (p. ex. journaux, chaînes TV ou radio) ;
- portails de jeux vidéo en ligne (Gameloft, Twitch) ;
- réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Snapchat) ;
- collaboration avec des influenceurs (@zekisworld, @chiconono) ;
- coopération avec des médias numériques (@izzymagazine, @kapawofficiel) ;
- annonces sur Google ;
- publicités dans des médias imprimés.

d'apprentissage. Le spot et la campagne d'image visent avant tout les personnes qui influencent les jeunes (parents, enseignants, conseillers d'orientation, etc.) et le grand public.

Court et percutant

Le nouveau spot dure 20 secondes seulement. La difficulté était de se limiter à l'essentiel. En quelques secondes, le spot doit en effet éveiller l'intérêt du spectateur et donner une image positive de la branche.

Le pitch proposé par l'agence nous a tout de suite convaincus : sans les professionnels de la branche, les bâtiments sont des enveloppes vides, qui n'offrent qu'un toit sur la tête. Ce sont les techniciens du bâtiment qui font vivre les bâtiments, avec de l'air, de l'eau et de la chaleur. Et le slogan était tout trouvé : « Nous donnons vie aux bâtiments. »

Tous les domaines représentés par suissetec ainsi que la Suisse, tant rurale qu'urbaine, devaient être pris en considération. De même, nous voulions montrer que nos professionnels – hommes et femmes – interviennent aussi dans des projets d'envergure, tels que des piscines ou des tours. Bref, toute la diversité de la technique du bâtiment devait être illustrée. Les images tournées sur trois jours ont été concentrées en 20 secondes. Le spot est en outre accompagné d'une musique porteuse et se termine sur des battements de cœur. En résumé : peu de texte et des émotions au premier plan pour un message percutant.



Le nouveau filtre Snapchat.

Image et relève

La campagne est également composée d'annonces basées sur le nouveau spot. Elles consistent en une photo agrémentée de diverses bulles avec des mots clés qui résument les activités des techniciens du bâtiment. Deux variantes sont disponibles : l'une est destinée au grand public (image, voir dos du magazine) et l'autre s'adresse aux jeunes (relève, voir couverture). La seconde variante est volontairement plus directe pour interpeller les jeunes.

Collaboration avec des influenceurs

suissetec est très bien établie sur Snapchat, le média social numéro un chez les jeunes de 14 à 20 ans. Et nous continuerons d'y être présents. Nous devons par contre nous repositionner sur Facebook et Instagram ; un « relaunch » est donc prévu sur ces plateformes cet automne. Nous allons y poster régulièrement des contenus, parfois sérieux et parfois moins.



Tournage du nouveau spot.

Comme le dit le proverbe : « qui ne tente rien n'a rien ». Ainsi, nous expérimentons aussi de nouvelles voies. L'année dernière, la vidéo réalisée avec humour sur un « chef » de chantier par le magazine alémanique izzy a enregistré un demi-million de vues. Cette année aussi, nous travaillerons avec des médias numériques basés sur les réseaux sociaux : de nouveau avec izzy, et pour la première fois avec Kapaw pour la Suisse romande. De plus, nous lancerons une collaboration avec les influenceurs Zeki (Suisse alémanique) et Noam Yaron alias Chico Nono (Suisse romande). Leurs prestations seront avant tout publiées sur Instagram : là où se trouvent les jeunes. <

INFO

Connaissez-vous déjà ces plateformes de réseaux sociaux très utilisées par les jeunes ? N'hésitez pas à les découvrir !

Nouveau spot :

suissetec.ch/spot

Recrutement de la relève :

topapprentissages.ch



Suivez-nous sur Facebook :

[@suissetecyoungprofessionals](https://www.facebook.com/suissetecyoungprofessionals)



Suivez-nous sur Instagram :

[@wirdiegebaeudetechniker](https://www.instagram.com/wirdiegebaeudetechniker)



Suivez-nous sur Snapchat :

[@suissetec](https://www.snapchat.com/add/suissetec)



Abonnez-vous sur YouTube :

[@suissetectv](https://www.youtube.com/suissetectv)



Les conduites souterraines, telles que ces conduites d'alimentation en gaz naturel, sont indispensables.

Bases de calcul CAN 412 : la référence pour les conduites souterraines

On ne les voit pas, mais elles sont omniprésentes et indispensables à toute infrastructure : les conduites souterraines nous fournissent eau potable, gaz, électricité et nous relient au reste du monde (radio, télévision, téléphone, Internet).

Marcel Baud

Au sein du domaine Sanitaire | eau | gaz de suissetec, c'est la commission technique Conduites souterraines qui s'intéresse aux conduites d'alimentation en eau et en gaz. Son dernier projet : les bases de calcul relatives au nouveau CAN 412 « Conduites enterrées et robinetterie pour l'eau et le gaz », qui remplacera dès 2020 le CAN 411 « Conduites souterraines, eau et gaz ».

« Lorsqu'il est question de conduites souterraines, on pense plutôt aux distributeurs », remarque Markus Rasper, responsable du domaine Sanitaire | eau | gaz de suissetec. Un constat qui reflète tout à fait la fonction de ces conduites, enterrées généralement à l'extérieur des bâtiments : elles fournissent des éléments

essentiels à notre vie de tous les jours. Elles sont habituellement planifiées par les ingénieurs communaux ou les spécialistes du service des eaux local. Les fontainiers, les monteurs de réseaux et les installateurs sanitaires relient quant à eux les maisons au réseau d'eau et de gaz. Les conduites souterraines touchent ainsi les terrains tant publics que privés.

Révision complète

Souvent, les propriétaires ne prennent conscience de l'importance des conduites souterraines qu'en cas de problèmes. Notamment lorsque l'eau potable ne s'écoule plus (p. ex. en cas de rupture de la conduite) ou lors d'une fuite de gaz (p. ex. en raison d'un dommage à la conduite). De tels incidents ne sont pas rares, comme le précise Markus Rasper : « Lors de travaux d'aménagement extérieur, il arrive fréquemment que des conduites enterrées existantes soient endommagées car les plans ne sont pas consultés au préalable ou que les conduites souterraines n'y sont pas indiquées. »

Les catalogues des articles normalisés (CAN) font partie des principales références des projecteurs et des installateurs. Ils constituent la base de données du secteur suisse de la construction et garantissent des descriptifs de prestations standardisés ainsi que conformes aux prescriptions légales.

Pour les appels d'offres, c'est désormais le CAN 412 « Conduites enterrées et robinetterie pour l'eau et le gaz », établi par CRB en collaboration avec suissetec, qui fera foi. Les bases de calcul CAN 412, bientôt disponibles en version papier ou e-book, se fondent ainsi sur ce nouveau CAN et remplacent les bases de calcul CAN 411 « Conduites souterraines, eau et gaz ».

Comme l'explique Markus Rasper, les principaux changements des bases de calcul CAN 412 sont les interfaces clairement définies, la systématique générale ainsi que des informations plus précises pour les appels d'offres. La nouvelle édition du guide s'y rapportant est par ailleurs prévue dès 2020. Il est actuellement révisé et complété, notamment par des exemples de mètres afin d'illustrer la théorie. Le nouveau guide sur les bases de calcul tiendra aussi compte des dernières tendances et évolutions, comme les exigences plus élevées pour les conduites d'eau potable. <

INFO

Les bases de calcul CAN 412, format papier ou e-book, paraîtront en février 2020.

Elles pourront être commandées dès décembre 2019 sur suissetec.ch/shop.

Le prix, un critère décisif? Pas en présence d'amiante!

Devenir propriétaires : un rêve enfin accessible pour Rebecca et Félix Baumgartner. La tante de Rebecca vient de décéder, et elle leur a légué sa maison. Construite en 1982, elle a toutefois besoin d'être rénovée. Le plus urgent est de refaire la salle de bains et les WC, et il faut aussi remplacer le chauffage. Mais comment procéder? « Demandons à Henri, il est installateur sanitaire », propose Félix.

Marcel Baud

Savoir se protéger

Cours sur l'amiante

Il est fréquent que les anciens bâtiments renferment de l'amiante. En sa présence, certains travaux (p. ex. colle à carrelage, revêtements de sol, isolations de tuyaux) doivent ainsi être confiés à une entreprise spécialisée reconnue par la Suva. En revanche, d'autres tâches (remplacement de joints, traitement ponctuel de carrelage) peuvent être exécutées par les professionnels habituels. La condition est qu'ils sachent comment se protéger et disposent du bon équipement.

C'est pourquoi suisstec propose un nouveau cours d'une journée : « Se protéger lors de travaux avec de l'amiante ». Les participants apprennent à identifier les matériaux susceptibles de contenir de l'amiante et quelles mesures appliquer le cas échéant. Ils savent utiliser correctement l'équipement de protection individuel et effectuer des prélèvements.

☒ INFO

Dates et inscriptions:
suisstec.ch/cours
(catégorie sécurité au travail)

**Autres informations
à propos de l'amiante:**
suva.ch/amiante

Henri Murat est une vieille connaissance du père de Félix. Il tient une petite entreprise active dans le sanitaire et le chauffage. « Je m'en occupe », assure-t-il immédiatement au couple. Les Baumgartner veulent éviter de faire appel à un directeur des travaux ou un architecte, leur budget étant limité. Certes, Henri n'est pas l'entrepreneur le plus jeune ou le plus innovant, mais peut-être leur proposera-t-il un rabais ? Il vient inspecter l'objet, prend des mesures et discute des travaux avec le couple. La salle de bains et les WC doivent être complètement rénovés, donc il faut commencer par démonter les appareils, puis éliminer le carrelage des parois et le revêtement synthétique du sol. Par ailleurs, une nouvelle chaudière est nécessaire. Les Baumgartner ne s'intéressent pas trop au démontage et à l'élimination des vieux matériaux. Ils font confiance à Henri, il sait comment faire. Ils préfèrent se concentrer sur le choix de la robinetterie, des miroirs, des porte-serviettes et du carrelage.

Quelques jours plus tard, ils reçoivent une offre. Le prix leur paraît en ordre. Le démontage des vieux revêtements y figure également à des conditions correctes. Par contre, l'élimination n'est mentionnée nulle part.

Une mauvaise surprise... mais au bon moment

Un jour avant d'accepter le devis, Félix discute avec un ami. « Vous allez demander une autre offre ? », l'interroge ce dernier. Félix répond qu'il ne pense pas trouver quelqu'un de moins cher qu'Henri. Après coup, les Baumgartner se décident toutefois à consulter un autre entrepreneur. En cherchant sur Internet, ils tombent sur le site de *suissetec*, sur lequel ils choisissent une entreprise.

C'est ainsi qu'ils font venir Roger Meylan, un projeteur en technique du bâtiment.

« Vous pouvez me rappeler l'année de construction de la maison ? », leur demande-t-il rapidement en observant le mur et le sol dans la salle de bains et les WC. « Pourquoi ? C'est important ? », s'étonne Félix, qui s'énervé un peu en voyant le projeteur parcourir l'offre concurrente, comme s'il cherchait quelque chose de précis. « Oui, c'est important », explique Roger Meylan. « Vous comprenez, elle a été construite à une époque où on utilisait encore des matériaux contenant de l'amiante. Il se peut donc qu'on en trouve dans la colle à carrelage, les revêtements synthétiques ou l'isolation de la chaudière. »

« Et pour nous, ça veut dire quoi ? », s'inquiète Rebecca. Roger Meylan réplique sans hésiter : « Pour cette maison, je vous conseille dans tous

« Il faut instaurer un climat de confiance et faire en sorte que la sécurité prime sur le prix. »

les cas de commencer par une expertise des endroits à risque. » « Et si on trouve quelque chose ? », poursuit Félix, visiblement agacé. « Alors il faudra garantir que les ouvriers, et vous par la suite, soient protégés des fibres d'amiante. Il est donc indispensable de passer par un désamiantage et une élimination dans les règles de l'art. Il y a des entreprises spécialisées pour ce genre de travail. Je me charge volontiers d'organiser tout ça », conclut-il. Silence gêné. C'est une mauvaise surprise pour les Baumgartner. Tout se passait si bien, et voilà qu'un problème surgit.

Des arguments plutôt que des rabais

« Ce sera sûrement cher. Une entreprise spécialisée... C'est vraiment nécessaire ? Ce n'est tout de même pas si dramatique, si ? », finit par réagir Félix.

Roger Meylan connaît ce moment délicat dans les discussions avec les clients. D'un côté, il est de son devoir de renseigner correctement les maîtres de l'ouvrage ; de l'autre, il ne veut naturellement pas voir le mandat lui échapper. Mais il croit en ses compétences professionnelles et la pertinence de ses arguments. Il doit instaurer un climat de confiance et faire en sorte que la sécurité prime sur le prix.

La frustration passée, les Baumgartner montrent qu'ils sont des maîtres de l'ouvrage responsables. Les explications de Roger Meylan sur le danger que constitue l'amiante lorsqu'il n'est pas manipulé correctement ainsi que sur leur responsabilité de protéger les ouvriers les ont convaincus. Ils mandatent un conseiller spécialisé pour procéder à une expertise avant même de faire entrer un seul ouvrier dans leur nouvelle maison. Leur banque,

quant à elle, se montre compréhensive et leur accorde l'augmentation de crédit nécessaire. Le couple a de la chance : dans la salle de bains, pas d'amiante dans la colle à carrelage ; par contre, certains joints de la chaudière en contiennent. Les travaux sont moins dangereux que redouté. Et les collaborateurs de Roger Meylan – eh oui, il a finalement décroché le mandat – savent parfaitement comment se comporter face à l'amiante. Ils disposent de l'équipement de protection nécessaire et peuvent donc tout effectuer eux-mêmes. Grâce aux clarifications faites en amont, les maîtres de l'ouvrage peuvent compter sur une planification sûre dès le départ. Roger Meylan a respecté les prescriptions en vigueur concernant le démontage et l'élimination. Ainsi, ils ont évité un brusque arrêt du chantier. Mais surtout, la protection de la santé des ouvriers est garantie tout au long des travaux. <

Note

Cette histoire ainsi que le nom des personnages sont fictifs. Cela dit, une telle situation est tout à fait envisageable. Ce texte a été rédigé en collaboration avec Simon Schneebeli, responsable du centre de formation sur les polluants du bâtiment à Lenzburg (AG), partenaire du nouveau cours sur l'amiante proposé par *suissetec*.

**« Gagner la médaille
de bronze, c'est juste
magique! »**



Patrick Grepper,
médaillé de bronze.



Nicola Batliner à son poste de travail à Kazan.

Les WorldSkills 2019 se sont tenus du 22 au 27 août à Kazan, en Russie. Cette année, deux candidats ont représenté suissetec dans la catégorie « Plumbing and Heating » : le Suisse Patrick Grepper et le Liechtensteinois Nicola Batliner. Tous deux ont obtenu d'excellents résultats, et Patrick Grepper s'est distingué en décrochant la médaille de bronze.

Helena Montag

Fin août, les WorldSkills 2019 ont réuni quelque 1400 participants à Kazan, répartis dans 56 catégories professionnelles. Issus de 63 pays différents, les candidats ont donné le meilleur d'eux-mêmes durant quatre jours de compétition pour remporter une médaille. Parmi eux figuraient le Suisse Patrick Grepper et le Liechtensteinois Nicola Batliner, accompagnés chacun de leur expert, Markus Niederer et Manuel Steiner.

Patrick Grepper, de Seedorf (UR), avait obtenu la deuxième place parmi les installateurs en chauffage aux championnats suisses 2017 à Zoug. Lors de la procédure de qualification pour les WorldSkills, il a su démontrer sa polyvalence face aux autres médaillés des championnats 2017 et 2018 des catégories sanitaire et chauffage, et a décroché son ticket pour Kazan. Nicola Batliner s'est quant à lui qualifié

pour représenter le Liechtenstein. Ainsi, deux candidats portaient les couleurs de suissetec en Russie.

Des efforts récompensés

Durant les mois qui ont précédé les championnats du monde, les deux jeunes professionnels ont suivi un entraînement intensif. Encadrés chacun par leur expert, Nicola Batliner et Patrick Grepper se sont préparés de manière ciblée pour les épreuves, notamment au centre de formation suissetec à Lostorf. Un travail en amont qui a porté ses fruits à Kazan.

Les deux candidats ont obtenu de très bons résultats dans la catégorie « Plumbing and Heating ». Grâce à ses 721 points, Nicola Batliner s'est classé à la sixième place et a reçu un médaillon d'excellence. Ayant atteint le plus grand nombre de points au sein de la délégation

du Liechtenstein, il s'est également vu décerner la médaille « Best of Nation ». Avec ses 724 points, Patrick Grepper a quant à lui pu monter sur le podium en remportant la médaille de bronze. suissetec adresse toutes ses félicitations à Patrick Grepper et Nicola Batliner pour leurs performances aux WorldSkills !

En comparaison internationale, la Suisse est arrivée à la quatrième place avec cinq médailles d'or, cinq médailles d'argent, six médailles de bronze et 13 médaillons d'excellence. Au total, la délégation suisse comprenait 39 candidats. Avec ses six participants, le Liechtenstein a de son côté reçu trois médaillons d'excellence et occupe ainsi la 26^e place.



Duo gagnant : Patrick Grepper et son expert, Markus Niederer.

Visite de haut rang à Kazan

La visite de Guy Parmelin aux WorldSkills a souligné l'importance de cette compétition. Le Conseiller fédéral avait déjà rencontré l'équipe suisse avant les championnats : « Je me réjouis de voir ces jeunes professionnels talentueux et passionnés à l'œuvre à Kazan », avait-il alors déclaré. Sur place lors du premier jour de compétition, le chef du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR) a pu apprécier le savoir-faire et la volonté des candidats.

Prochaines dates

Les championnats suisses de la technique du bâtiment 2019 se tiendront du 23 au 27 octobre dans le cadre de la foire d'automne de Schaffhouse. Les médaillés auront ensuite la possibilité de se qualifier pour les EuroSkills 2020 à Graz (du 16 au 20 septembre) ou les WorldSkills 2021 à Shanghai (du 22 au 27 septembre). ◀



Nouvelle formation : maître projeteur/euse en thermique du bâtiment avec diplôme fédéral

Il est important pour suissetec de proposer à ses membres des formations répondant aux dernières évolutions de la branche. Outre l'actualisation des métiers existants, l'association développe ainsi de nouvelles filières en fonction des besoins.

Chantal Volz

L'élaboration d'une nouvelle filière commence toujours par une évaluation des besoins. Pour la formation de maître projeteur en thermique du bâtiment, l'impulsion est venue de la Suisse romande. En 2016, suissetec a mené un sondage à l'échelle nationale. Au vu des résultats positifs, le comité central a validé la demande de la commission de formation quant au développement d'une formation supérieure de projeteur dans le domaine du chauffage.

Elaboration selon les exigences de la Confédération

Le projet a commencé en 2017 par une analyse du contenu de la formation. Plusieurs ateliers, organisés en allemand et en français, ont été conduits pour définir les activités professionnelles d'un maître projeteur en thermique du bâtiment et évaluer les tendances futures.

En collaboration avec un groupe de travail, suissetec a ensuite élaboré le règlement d'examen, les directives, le profil de qualification et les descriptifs de module.

Selon le profil de qualification, le maître projeteur en thermique du bâtiment doit disposer des compétences opérationnelles suivantes :

- conception d'installations thermiques et conseils ;
- réalisation des calculs liés aux installations thermiques ;
- élaboration et vérification des plans ;
- définition et suivi des coûts des projets ;
- gestion et encadrement des projets ;
- direction d'équipes de projet et d'apprentis.

Dans le cadre de ce processus, tous les documents ont dû être revus et comparés plusieurs fois – un travail de longue haleine. Pour des questions de coûts, de ressources et de qualité, une élaboration simultanée dans les deux langues n'était donc guère possible.

Le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) définit le processus d'élaboration de nouveaux métiers et y contribue financièrement. En tant qu'orga-

nisation du monde du travail, suissetec doit respecter les directives du SEFRI. Durant la phase d'élaboration, le SEFRI consulte les projets et émet des remarques. Celles-ci peuvent conduire à de nouvelles adaptations, mais garantissent ensuite que les étapes de la consultation et de l'approbation se déroulent sans problème.

La question de savoir à quel niveau placer la nouvelle formation a fait l'objet de discussions avec le SEFRI: examen professionnel EP ou examen professionnel supérieur EPS. Afin d'obtenir le niveau EPS, correspondant aux activités exigeantes du métier, suissetec a dû fournir des arguments convaincants.

Les documents de base de la nouvelle formation supérieure sont à présent terminés. Seule la structure de l'examen final doit encore être développée de manière détaillée. L'approbation par le comité central de suissetec et les autres étapes du SEFRI menant à la validation d'un règlement d'examen doivent suivre ces prochains mois.

Début de la formation à Lostorf et à Colombier

La première session de maître projeteur en thermique du bâtiment débutera en 2020, en avril à Lostorf et à l'automne à Colombier. Les six modules seront répartis sur deux ans en Suisse alémanique et sur trois ans en Suisse romande.

Actuellement, suissetec élabore les supports de cours et recherche des animateurs de cours. Le centre de formation de Lostorf lancera bientôt les inscriptions. Des personnes intéressées par une formation continue dans le domaine de la planification en chauffage se sont déjà annoncées. ◀

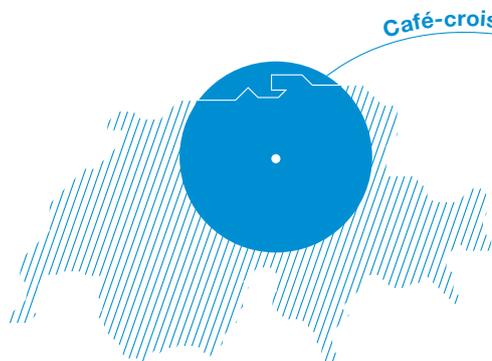
INFO
suissetec.ch/projeteur_thermique

« Afin d'obtenir le niveau EPS, correspondant aux activités exigeantes du métier, suissetec a dû fournir des arguments convaincants. »

Un projet pilote décisif

La formation de maître projeteur en thermique du bâtiment est un projet pilote important pour suissetec :

- Il s'agit de la première formation professionnelle supérieure orientée sur les compétences opérationnelles.
- De nouvelles approches ont été appliquées pour la structure des examens de module et de l'examen final: là aussi, l'accent a été mis sur la pratique et les compétences opérationnelles.
- En plus de l'enseignement en classe, la formation comprend des phases d'apprentissage individuel. Le processus d'apprentissage doit ainsi être plus actif et plus efficace à long terme.
- Les expériences acquises dans le cadre de ce projet pilote seront évaluées et mises à profit pour la révision des formations professionnelles supérieures ces prochaines années.



Café-croissants chez

Wickart AG

Zoug

Des locaux hospitaliers

L'entreprise Wickart AG, active dans les domaines sanitaire et chauffage, a ses bureaux dans un lieu plutôt inhabituel : l'ancien hôpital cantonal de Zoug.

Patrick Stoll

« On manquait de place dans nos locaux. J'ai donc utilisé mes contacts pour louer une partie de l'ancien hôpital cantonal afin de nous y installer », explique Markus Scheidegger, directeur et propriétaire de Wickart AG. L'entreprise a été fondée en 1907 à Zoug. Elle a rejoint suissetec au 1^{er} janvier 1919 et fête donc cette année ses 100 ans d'affiliation. Après être passée d'entreprise individuelle à société anonyme, elle a étendu ses activités et a compté jusqu'à 30 collaborateurs en 2007. « A l'époque, je n'étais que directeur », précise Markus Scheidegger. « Wickart AG appartenait à un groupe d'investisseurs. Après deux ans, je me suis décidé à la leur racheter. » Aujourd'hui, l'entreprise emploie une vingtaine de collaborateurs. « Nous avons réduit notre effectif, mais toute l'équipe tire à la même corde et vise un seul objectif : la qualité. »

Fidélité plutôt que bénéfice

Markus Scheidegger se rappelle le temps où le chiffre d'affaires primait sur tout le reste. « Nous sommes moins nombreux à présent, mais nous sommes motivés et nous communiquons efficacement. Nous favorisons les relations clients de longue date. » Au vu de l'effectif, l'accent est mis sur les transformations et l'entretien. L'entreprise a donc trouvé son rythme. Les places d'apprentissages vacantes sont cependant un problème. « Cette année, nous n'avons pas de nouveaux apprentis. L'association doit absolument en faire plus dans ce domaine », considère-t-il. Loin de lui toutefois l'idée de rejeter la responsabilité sur les autres, il est plutôt du genre à se retrousser les manches : « Il est important de s'engager. » Membre du PDC et conseiller communal de Risch-Rotkreuz, il lui tient à cœur d'expliquer encore mieux aux parents le système de formation suisse. « Dès la 5^e année, il est essentiel que les écoliers comprennent le système de formation duale dans le cadre des salons des métiers. »

L'importance des installateurs sanitaires

Agé de 19 ans, Patrik Henggeler fait lui un apprentissage d'installateur sanitaire chez Wickart AG. Il le terminera l'année prochaine. Pourquoi a-t-il choisi cette profession ? « Le métier d'installateur sanitaire est indispensable. Tout le monde veut pouvoir profiter d'une salle de bains qui fonctionne et d'une eau potable de qualité. J'avais déjà une bonne idée du métier avant de commencer, et elle s'est confirmée. » Sa dernière année d'apprentissage



En haut : Markus Scheidegger est aux commandes de l'entreprise depuis le 1^{er} janvier 2007.

En bas : Patrik Henggeler a notamment appris à fileter, filasser, cintrer et sertir lors de ses premiers cours interentreprises.



L'entreprise Wickart AG existe depuis 111 ans à Zoug et est membre de suissetec depuis 100 ans. L'équipe du bureau est réunie dans la salle de pause autour de Markus Scheidegger, le directeur.

vient tout juste de commencer, mais il sent déjà l'examen final approcher. « Je me rends bien compte de son importance, mais j'ai confiance. Pour ce qui est des matières scolaires, ça va plutôt bien, mais pour ce qui est de la pratique, je dois encore travailler la précision des mesures. »

La formation continue, un atout

Au sein de l'entreprise, Stéphanie Bischof est un véritable pivot. Arrivée en 2017, elle est responsable du personnel, de la comptabilité et de l'administration. A l'automne, elle entamera une formation pour obtenir son brevet fédéral en ressources humaines. « Je réduirai alors mon taux d'activité », explique-t-elle. « Dans l'entreprise, nous attribuons une grande valeur à la formation continue des collaborateurs, que ce soit à l'interne ou à l'externe. » Stéphanie Bischof confirme la problématique du manque de relève. Les places d'apprentis-

« Il est important de s'engager. »

Markus Scheidegger

sage restent inoccupées, et les diplômés qualifiés sont rares sur le marché.

Une bonne ambiance

La foire de Zoug est un événement qui mobilise de nombreux collaborateurs et demande une certaine prise d'initiative des personnes impliquées. « La dernière semaine avant la foire, nous sommes trois à quatre sur place », explique Egzon Shabanaj, responsable de l'entretien et des transformations. « C'est un défi logistique, également pour nos collègues au bureau. » Agé de 32 ans, il a fait son apprentissage chez Wickart AG et est ainsi le plus ancien collaborateur. Il apprécie en particulier la bonne ambiance qui y règne : « Lorsque je viens au travail, je me sens bien. Depuis le rachat de l'entreprise, l'atmosphère est beaucoup plus familiale, ça me plaît. » Preuve s'il en est, les cartes postales et faire-part accrochés dans la salle de pause. ◀

Ensemble pour la branche

Parmi ses membres, suissetec compte plus de 120 fabricants et fournisseurs. Ils sont réunis en une association interne avec une commission centrale.

Interview : Marcel Baud et Christian Brogli

Leurs représentants s'engagent aussi au sein des comités de domaine de suissetec, comme Stephan Muntwyler, directeur de Gabs AG, pour la ferblanterie. Nous le rencontrons avec Christoph Kaufmann, copropriétaire de l'entreprise d'exécution Kaufmann Spenglerei + Sanitär AG, Egg (ZH), pour discuter des activités de l'association interne.

Stephan Muntwyler, depuis quand Gabs AG fait partie de suissetec et pourquoi ?

Nous sommes affiliés à l'association depuis 2003 par conviction. suissetec rassemble les connaissances et met en relation les acteurs de la branche. Rien que pour cela, il vaut la peine d'être membre. Et je parle ici au nom de tous les fabricants et fournisseurs. Nous voulons promouvoir la branche, l'innovation, la relève et le dialogue.

Christoph Kaufmann, même question pour vous.

Notre adhésion remonte à 1987. Lorsque mon frère et moi avons rejoint l'entreprise de notre père, nous avons voulu nous impliquer dans la branche, notamment pour la formation de la relève. C'est donc également par conviction.

Quel est le but de l'association interne des fabricants/fournisseurs ?

Stephan Muntwyler : Pas seulement sponsoriser des tournois de foot et des remises de prix, mais aussi agir en tant que membres à part entière et être considérés comme tels ! Si nous voulons avancer en tant que branche, toutes les catégories de membres sont nécessaires. Au final, nous sommes tous dans le même bateau et avons plus de poids ensemble. Par exemple, pour les questions de normes nationales et européennes. En matière de politique aussi, une étroite collaboration est indispensable car nous devrions parler d'une seule et même voix.

Où se rejoignent vos intérêts et besoins au sein de l'association ?

S.M. : Tout d'abord, je pense que l'on ne devrait pas séparer si nettement les fabricants/fournisseurs des installateurs. Nous agissons tous pour le bien de la branche. Notamment dans le cadre de certains sujets politiques, comme la lutte contre les entraves à la concurrence ou la Stratégie énergétique 2050 et ses opportunités.

Christoph Kaufmann : Lorsqu'il est question de normes, nous sommes contents de pouvoir compter sur des partenaires qui ont des liens à l'échelle internationale et qui peuvent exercer une influence. C'est aussi le cas lorsque les organisations et autorités publiques nous imposent de nouvelles contraintes bureaucratiques, qui nous compliquent inutilement la tâche.



Stephan Muntwyler (à g.) et
Christoph Kaufmann, deux
membres de suissetec
convaincus.



Christoph Kaufmann attend des fabricants/fournisseurs...

... que tous les membres continuent à se considérer comme des partenaires tirant à la même corde. Ainsi, il est content que les fabricants/fournisseurs dénoncent eux aussi les distorsions du marché induites par les entreprises paraétatiques et qu'ils s'engagent avec détermination pour une concurrence à armes égales.

Quel soutien peuvent apporter les fabricants/fournisseurs dans ce domaine ?

S.M. : Notre commission est informée de ce type de contraintes par les sections ou les comités de domaine. Nous élaborons alors des aides comme des check-lists ou mettons sur pied une formation spéciale sur le thème en question. Bien sûr, en cas de dysfonctionnements avérés, nous agissons aussi au niveau politique.

Comment aidez-vous encore les entreprises d'exécution ?

S.M. : En gardant toujours un œil sur le marché, au-delà des frontières suisses aussi. Le prix des métaux est actuellement très volatil. Nous passons par suissetec pour en informer les entreprises et épargnons ainsi les mauvaises surprises aux acteurs du marché. Par ailleurs, les entreprises d'exécution bénéficient d'une garantie complète allant jusqu'à cinq ans auprès de nombreux partenaires appartenant à l'association interne des fabricants/fournisseurs.

Chez suissetec, tous les acteurs de la branche sont réunis sous un même toit. Quels sont les avantages pour les clients finaux ?

C.K. : Grâce à cette proximité avec les fabricants/fournisseurs, nous sommes toujours au courant des dernières évolutions liées à la technique, aux produits et aux procédures d'installation. De cette manière, nous pouvons conseiller nos clients de manière compétente et proposer des solutions actuelles.

S.M. : Lorsqu'un client choisit comme installateur un membre suissetec, et que celui-ci commande ses produits chez un membre de l'association interne des fabricants/fournisseurs, il s'assure le meilleur niveau de qualité et de savoir-faire.

Mais le prix demeure un facteur décisif.

S.M. : Comme le dit un proverbe : le prix est ce que vous payez, la valeur est ce que vous obtenez. Il est vrai que les clients sont attirés par l'offre prétendument la plus avantageuse. L'un de nos plus grands défis est de les rendre attentifs au reste.

C.K. : Je suis d'accord. S'ils ne s'y connaissent pas, les clients ne remarquent pas le

piètre niveau de qualité au premier abord. Ce qui compte pour eux, c'est que le travail soit fait et que l'entrepreneur soit le moins cher possible.

Parlons à présent de la concurrence exercée par les entreprises paraétatiques. Monsieur Kaufmann, êtes-vous aussi touché par ce phénomène ?

C.K. : Lorsque le même entrepreneur réalise les travaux de planification et d'installation, cela reste discret. Ça l'est beaucoup moins lorsque, en tant que client du fournisseur d'énergie cantonal, nous recevons avec les factures de la publicité pour des installations solaires. Pour nous, c'est clairement une utilisation abusive des données clients.

Stephan Muntwyler attend des entreprises d'exécution...

... qu'elles achètent par conviction auprès des fabricants/fournisseurs membres. Il souhaite aussi que tous les techniciens du bâtiment parlent au moins une fois par jour positivement de la branche et de leur travail. Ils contribuent à la qualité de vie et doivent en être fiers !

S.M. : Nous aussi, nous considérons de nombreuses entreprises paraétatiques comme des concurrents avantagés et pas toujours loyaux. Il est inacceptable qu'elles utilisent les données clients acquises dans le cadre de leur monopole et qu'elles profitent d'économies d'échelle. Comment une petite entreprise pourrait-elle faire le poids ? Nous attendons que des mesures soient prises au niveau politique pour fixer des conditions cadres justes et garantir une concurrence à armes égales.

Mais des entreprises paraétatiques commandent elles aussi certainement des produits chez vous ?

S.M. : Oui, bien sûr, des entreprises de ce segment nous commandent aussi des produits. Nous vendons à tous les professionnels, couvreurs et charpentiers aussi. Cela ne nous empêche pas de dénoncer ces distorsions du marché.

Dans le domaine sanitaire, des technologies conventionnelles sont encore souvent utilisées. Comment favorisez-vous les énergies renouvelables et les méthodes de construction durables ?

S.M. : J'ai l'impression qu'un important travail d'information est nécessaire auprès du grand public. Pour beaucoup, des concepts comme le MoPEC sont complètement étrangers. Nous avons ici un rôle à jouer en tant que spécialistes. Nous devons redoubler d'efforts en matière de conseils.

C.K. : Je suis aussi conseiller énergétique, et je suis donc régulièrement confronté à ces questions. La majorité des clients seraient ouverts à d'autres technologies. Il faut seulement les amener à faire ce pas. Nous devons les informer de manière compétente et les aider dans leur choix. Et pour cela, nous avons besoin de vendeurs qui s'y connaissent en construction et en assainissement durables. La clé réside dans la formation continue.

A l'ère de la numérisation, quelle est l'importance des contacts personnels entre les fabricants/fournisseurs et les installateurs ?

C.K. : Malgré les progrès technologiques, les contacts humains restent indispensables.

Les documents et les catalogues, on les commande en ligne. Mais en discutant, face à face ou au téléphone, on ne parle pas seulement des conditions, mais aussi de l'évolution du marché, des opportunités et des tendances.

S.M. : Même les concepts numériques les plus aboutis ne remplaceront jamais les échanges directs et les émotions. C'est pour cela que nous misons encore sur des équipes en chair et en os au service interne et externe. <

INFO

Association interne des fabricants/fournisseurs

Contact : Urs Hofstetter, responsable Mandats et politique, tél. 043 244 73 90



Cours et publications

Formation

suissetec
Centre de formation Colombier
T 032 843 49 52, F 032 843 49 55
carole.rocchetti@suissetec.ch
suissetec.ch

 En saisissant les adresses Internet indiquées ci-après, vous accédez à des informations complémentaires sur les formations (dates, formulaires d'inscription, etc.).

suissetec – formation continue *suissetec.ch/formation-continue*

Contremaître avec brevet fédéral
Chaque année dès janvier
Sanitaire
Chauffage
Ferblanterie
Chaque année dès septembre
Ventilation

Chaque année dès septembre
Conseiller/ère énergétique des bâtiments avec brevet fédéral

Chef/cheffe de projet en technique du bâtiment
(session 2020)

Maître avec diplôme fédéral
Tous les 2 ans (2021)
Sanitaire
Chauffage
Ferblanterie

Projeteur/euse sanitaire avec diplôme fédéral
(session 2021)

Maître projeteur/euse en thermique du bâtiment avec diplôme fédéral
Nouvelle formation dès l'automne 2020
Informations sur:
suissetec.ch/projeteur_thermique

Chef/cheffe de chantier
(session 2020)

Cours de perfectionnement selon planification
suissetec.ch/cours

Installateur agréé eau SSIGE
(automne 2020)

Cours sur les gaz de pétrole liquéfiés
(printemps 2020)

Cours sur les panneaux solaires

Séminaires Persona
suissetec.ch/cours

Développez vos compétences personnelles – avec certificat suissetec

Sécurité au travail et protection de la santé
suissetec.ch/cours

D'autres offres
sur suissetec.ch

Technique

Publications des domaines spécialisés
suissetec.ch/shop

Notices techniques
suissetec.ch/notices-techniques

Ferblanterie | enveloppe du bâtiment

Directive «Evacuation des eaux de toiture»
(n° art. 23027)

Application Web «Evacuation des eaux de toiture»
(n° art. APP234002)

Notices techniques
/ Raccords de sous-couverture
/ Raccords de façade avec tôles de protection de socle
/ Pénétrations dans les toitures plates

Chauffage
Notices techniques
/ Utilisation de produits antigel dans les installations
/ Equilibrage hydraulique des nouvelles installations de chauffage
/ Isolations thermiques et contre les bruits de choc sous les chapes avec chauffage par le sol

Ventilation | climatisation | froid

Notices techniques
/ Conformité des installations de ventilation
/ Acoustique dans le domaine des installations aéraliques

Sanitaire | eau | gaz

Nettoyage et entretien dans les cuisines et salles de bain

(n° art. OD24073)
Responsabilité de la qualité de l'eau potable dans les bâtiments

(n° art. OD24075)
Nouveautés concernant l'hygiène de l'eau potable

(n° art. OD24076)

Notices techniques

/ Remise d'installations de gaz liquéfié/GPL
/ Essai de pression, premier remplissage et rinçage d'installations d'eau potable selon la directive SSIGE W3/C3
/ Branchements d'immeuble et mise à terre

Pour toutes les branches
Enquête sur les salaires 2018
(n° art. OD20020)

Notices techniques
/ Principaux labels et standards de construction sur le marché suisse
/ Glossaire pour les contrats d'entreprise

NOUS DONNONS VIE AUX BÂTIMENTS.

NOUS FOURNISSONS
DE L'EAU POTABLE...

ÉVACUONS
LES EAUX USÉES...

GARANTISSONS
CHALEUR...

AIR
FRAIS...

PRODUISONS
DE L'ÉNERGIE...

PROTÉGEONS
CONTRE LA Foudre...

...ET UN
CLIMAT AGRÉABLE.

NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.