

**NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT**



**Nous sommes aussi les pros
des installations solaires.**

suissetec

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

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

Traduction : Marion Dudan, Magali Dupraz, Pierre Meyrat

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 : 3500 ex., français : 900 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 : sujet de la campagne solaire 2023.



4 **Campagne solaire**

Un signal clair de suissetec

6 **Rénovation durable**

Visite chez Simon Büttgenbach

8 **Modèles de travail flexibles**

Sont-ils adaptés à la branche ?

10 **Bravo!**

Cérémonie de remise des brevets à Olten

11 **Planificateur de salle de bains**

De nombreux avantages

12 **Jubilés**

Des membres fidèles

14 **Bienvenue!**

21 nouvelles affiliations

15 **Appel à projets**

Nouvelles toitures pour le secrétariat central

16 **Journée des maîtres d'apprentissage**

Dernières tendances et réseautage

17 **Début de l'apprentissage**

Top astuces pour topformateurs #3

18 **Journée CVC**

Plus de 300 participants



20 **Bien se préparer**

Nouvelle offre pour la transmission d'entreprise

21 **Nécrologie de Markus Niederer**

Hommage à notre collaborateur de longue date

22 **Pense-bêtes**

La force du soleil



Chers techniciens du bâtiment,

Après un printemps particulièrement maussade, les perspectives sont à présent plus ensoleillées – du moins au sens figuré.

Pompes à chaleur, photovoltaïque & co. ont toujours plus la cote. Et à juste titre, car ces technologies sont pertinentes tant sur le plan écologique qu'économique, et contribuent à réduire notre dépendance vis-à-vis de l'étranger. En outre, elles nous aident à remplir nos carnets de commandes, y compris sur le long terme. Cette forte demande en énergies renouvelables me réjouit, notamment parce que suissetec œuvre en faveur de leur acceptation politique et sociale depuis bientôt vingt ans.

Mais soyons honnêtes, encore trop peu de monde fait le lien entre les installations solaires et nous, les techniciens du bâtiment. C'est précisément le but de notre campagne solaire 2023 : montrer que nous sommes aussi les pros des installations solaires (page 4). A l'image de Simon Büttingenbach, expert en solaire et en durabilité, qui fait partie de notre programme ambassadeurs pour la technique du bâtiment. Découvrez de quelle manière il a équipé sa maison pour l'avenir (page 6).

Et à propos d'optimisation pour le futur, nous souhaitons nous atteler aux bâtiments de notre secrétariat central à Zurich (page 15). C'est peut-être pour vous l'occasion de participer à la rénovation des toitures de nos deux immeubles classés historiques ?

Je vous y invite : misez sur la force du soleil afin d'être prêts pour l'avenir ! Je me réjouis de poursuivre avec vous le développement de notre association. Plus particulièrement en matière de durabilité, avec de nombreux produits et prestations, sans oublier nos journées techniques et autres événements passionnants. J'espère que la lecture de ce numéro vous inspirera.

En plus de perspectives ensoleillées, je vous souhaite également un bel été, y compris du point de vue météorologique !

Christoph Schær

P.-S. : pas d'inquiétude, c'est bien le numéro 2 | 2023 de « suissetec mag » que vous tenez entre les mains, avec un aperçu de notre dernière campagne en couverture.



Des perspectives ensoleillées pour la branche

Les carnets de commandes sont pleins, et les projeteurs comme les installateurs sont occupés pour plusieurs mois. Afin que cette situation perdure, notre branche se doit d'occuper aussi des domaines d'activités plus récents, comme le solaire en plein essor. C'est dans ce cadre que s'inscrit la dernière campagne de suissetec. Il s'agit maintenant de récolter le fruit des efforts fournis par l'association depuis 2008 avec son engagement pour les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique.

Christian Brogli

Il ne faut jamais attendre pour penser à demain. Les entrepreneurs qui commencent seulement à se demander à quoi pourrait ressembler leur modèle commercial dans un avenir potentiellement moins prospère ont sans doute déjà manqué le coche. D'autres ont commis la même erreur avant eux, comme la société Kodak, qui a raté le virage numérique et perdu ainsi sa position de leader.

Un secteur prisé

Cette comparaison peut paraître extrême. Nous n'en sommes heureusement pas encore là, et espérons d'ailleurs ne jamais y arriver. Et pourtant, c'est la voie que suissetec a empruntée en 2008 avec le Miroir CO₂ et qu'elle n'a cessé de poursuivre depuis (voir suissetec.ch/durabilite) qui est en jeu. On assiste à une véritable ruée vers l'or, beaucoup

d'acteurs se précipitant dans le marché du solaire à la recherche de mandats lucratifs. Car ce secteur n'est plus une niche, il est devenu le courant dominant. Protéger le climat, économiser de l'argent et gagner en indépendance vis-à-vis de l'étranger et des fournisseurs d'énergie – les raisons pour produire son électricité sur son toit ou sa façade ne sont plus seulement écologiques, mais aussi économiques et géopolitiques.

Une place capitale

Les métiers de la technique du bâtiment sont sûrs et porteurs de sens. Nous sommes responsables des éléments essentiels que sont l'air et l'eau, et garantissons confort et bien-être. La transformation des maisons en véritables centrales énergétiques pour produire l'électricité nécessaire au chauffage, au ménage et à la mobilité ne fait que souligner l'importance et la pérennité de notre branche et de nos professions.

Des compétences mises en lumière

Après la campagne 2021 consacrée au climat, suissetec a choisi d'axer la suivante sur le solaire. Le grand public ne fait pas encore suffisamment le lien entre installations solaires et techniciens du bâtiment. C'est précisément ce que doit changer cette campagne d'image, qui vise en priorité les propriétaires et, partant, des clients potentiels. Cet automne, elle sera adaptée à la relève, le but étant d'inciter les jeunes à faire un stage dans notre branche. ◀

Qui, comment, pourquoi ?

Christian Brogli, responsable du département Marketing et communication, et Helena Montag, cheffe de projet en communication, nous dévoilent la stratégie derrière cette campagne, développée en collaboration avec des spécialistes externes.

Interview : Marcel Baud



Helena Montag



Christian Brogli

Quels objectifs suissetec poursuit-elle avec sa campagne solaire ?

Helena Montag : Il s'agit d'une campagne d'image. Nous voulons ancrer dans l'esprit de chacun que les techniciens du bâtiment sont également les pros des installations solaires.

Pourquoi l'association a-t-elle décidé de communiquer maintenant à ce propos, et y a-t-il un lien avec l'actualité mondiale ?

Christian Brogli : Les installations solaires sont pertinentes du point de vue non seulement écologique, mais aussi économique, et elles permettent de gagner en indépendance. Il n'existe donc pas une, mais trois bonnes raisons d'optimiser sa maison et de l'équiper pour l'avenir avec une installation photovoltaïque. L'invasion russe de l'Ukraine a déclenché une rapide prise de conscience en Suisse, et dans de larges cercles de la population. suissetec s'engage quant à elle depuis de nombreuses années pour le tournant énergétique et la protection du climat. Plus d'un millier de ses membres sont déjà actifs dans le domaine du solaire.

D'autres acteurs se sont déjà imposés depuis longtemps sur la scène du solaire. L'association a-t-elle quelque peu négligé ce secteur ?

C.B. : Peut-être que suissetec était trop en avance en 2008 ? Ou peut-être nous sommes-nous mal vendus ? Dans tous les cas, nous appuyons à présent sur l'accélérateur, notamment en matière de communication, pour davantage d'électricité et de chaleur issues du solaire.

Quel est le premier public cible de la campagne ?

H.M. : Les acheteurs potentiels d'installations solaires, donc en premier lieu les propriétaires, et en second les maîtres de l'ouvrage institutionnels. Nous souhaitons également envoyer un message au sein de la branche, en mettant en lumière l'engagement de nos membres.

La campagne comporte un spot et des annonces. D'autres éléments sont-ils prévus ?

C.B. : Le clip de 13 secondes sera diffusé à la télévision et sur certains médias sociaux (Facebook et Instagram). En outre, de la publicité paraîtra sur YouTube, et nous avons préparé avec Ringier un article sur les principales idées reçues à propos des installations solaires. En dehors de la TV, l'accent est donc mis sur les supports en ligne. Des annonces print ne seront publiées que ponctuellement.

Qu'est-ce que la campagne doit concrètement apporter aux membres ?

H.M. : Nous positionnons la technique du bâtiment positivement comme une branche orientée vers l'avenir et renforçons ainsi son image. L'ensemble de nos membres et de la branche en bénéficient. Quant à ceux qui sont déjà actifs dans le photovoltaïque et/ou le solaire thermique, ils pourront profiter d'une demande accrue et de mandats supplémentaires. Pour l'instant, les clients n'associent pas encore forcément les techniciens du bâtiment au solaire, mais nous allons changer cela.

Au début de leurs démarches, les personnes séduites par le solaire sont souvent dépassées par les multiples services spécialisés, centres de compétences et prestataires. Tous revendiquent généralement leur autorité en la matière. suissetec figure aussi parmi ces premiers interlocuteurs. Pourquoi faudrait-il privilégier les techniciens du bâtiment ?

H.M. : Les techniciens du bâtiment veillent à la qualité de l'air et de l'eau, et sont les garants du confort et de la sécurité. Ce sont donc les professionnels parfaits lorsqu'il s'agit de penser à l'avenir des constructions. Ils ont l'habitude de collaborer avec plusieurs corps de métier, que ce soit au stade de la planification ou de l'exécution. Avec leur expérience, ils sont tout simplement prédestinés à assumer un rôle pivot – dans le domaine du solaire aussi !

Quand suissetec considérera-t-elle sa campagne comme un succès ?

C.B. : Lorsque nos membres seront contents et nos concurrents... mécontents (sourire). Plus sérieusement : la campagne est centrée sur l'image de la branche et non sur la performance. S'agissant de la stratégie médiatique, nous nous sommes fait conseiller par des spécialistes, et nous évaluerons autant que possible les résultats effectifs de la campagne. A ce titre, le concours permettant de gagner une installation solaire d'une valeur de 25 000 francs constituera un bon indicateur. L'idée est que les personnes intéressées se rendent sur le site pour participer au concours ou commander une installation solaire. <

INFO

Site Internet et spot TV :
nous-les-techniciensdubâtiment.ch



Un passionné de solaire

Depuis peu, Simon Büttgenbach, 40 ans, a rejoint le programme ambassadeurs de suisetec. Consultant senior en énergie solaire chez Amstein + Walthert, il montre avec sa propre maison l'exemple de ce qu'il promet dans sa profession, à savoir l'utilisation d'énergies renouvelables. Et il ne s'est pas contenté de planifier les systèmes nécessaires : il a lui-même participé à leur installation.

Marcel Baud

Construite en 1974, la maison individuelle de la famille Büttgenbach est située à Dörflingen (SH), au pied de la colline du Buck. De son sommet, on peut admirer le coucher du soleil, nous confie le Rhénan qui vit en Suisse depuis dix ans. Tout aussi digne d'admiration : la nouvelle installation photovoltaïque avec laquelle les Büttgenbach alimentent leur foyer en courant électrique.

Le photovoltaïque : une évidence

Quand Simon Büttgenbach a vu pour la première fois le bâtiment et sa vaste toiture, le photovoltaïque s'est tout de suite imposé. Compte tenu du tournant énergétique, sa femme et lui tenaient absolument à rénover une maison plutôt que de construire. A cet égard, ce pro de l'énergie renouvelable dans le bâtiment observe la philosophie de Hansjürg Leibundgut (professeur émérite en technique du bâtiment à l'EPFZ), selon laquelle une production d'énergie sans émission est préférable à une optimisation complète de l'enveloppe du bâtiment. Grâce à la nouvelle installation photovoltaïque intégrée dans la toiture, et à la pompe à chaleur avec sonde géothermique qui a remplacé la chaudière à mazout,

la maison produit aujourd'hui davantage d'énergie qu'elle n'en consomme (maison à énergie positive). A elle seule, l'installation photovoltaïque de 150 m² fournit jusqu'à 28 kWc de courant.

La casquette du maître de l'ouvrage

Le contrat de vente a été signé en 2021 déjà. Jusqu'à la reprise en 2022, Simon Büttgenbach en a profité pour planifier la rénovation, s'occuper des permis de construire, demander des offres et attribuer des mandats. « Mon métier s'est transformé en hobby », s'amuse cet ambassadeur de la technique du bâtiment. C'était pour lui une expérience particulière de porter, une fois n'est pas coutume, la casquette du maître de l'ouvrage. S'il en conseille quotidiennement sans hésitation, prendre des

décisions pour soi-même est un peu plus difficile – justement parce que l'on connaît le nombre de variantes possibles. « Lorsqu'on investit une somme à six chiffres dans les mesures de construction de sa propre maison, on réfléchit deux ou trois fois à ce qu'on veut exactement », avoue Simon Büttgenbach. Et outre l'usage éclairé de tous les outils à disposition pour le dimensionnement, le calcul de rentabilité et le comparatif des coûts, ce sont aussi d'autres types de compétences qui ont joué un rôle, notamment dans le choix de la pompe à chaleur. « L'idée n'est pas de déclencher directement un conflit de voisinage en optant pour une pompe à chaleur air/eau, au vu des émissions sonores qui vont avec. » En raison de son efficacité accrue et de sa technologie « sans bruit », c'est finalement une



pompe à chaleur à eau glycolée de 11 kW, avec une sonde géothermique de 230 m, qui a ralenti la mise.

Lors du choix entre un système photovoltaïque installé sur la toiture ou intégré dans celle-ci, la valeur ajoutée esthétique et la production locale des modules à Thoune ont été déterminantes, et ce malgré un investissement là aussi nettement plus élevé. De toute manière, le toit vieux de presque 50 ans nécessitait un désamiantage et un renouvellement complet.

Une installation solaire plutôt qu'une cuisine de luxe

Les valeurs partagées par le couple Büttgenbach ont quelque peu simplifié le processus de décision. Et celles-ci sont loin des optimisations onéreuses usuelles portant sur la surface habitable et les équipements de luxe. « Avec nos trois enfants, nous essayons de vivre de manière aussi autonome que possible. La durabilité était un facteur primordial dans la rénovation de la maison », souligne Simon Büttgenbach. Pas besoin d'une salle de bains impériale, donc, et la vieille cuisine pourra encore faire son office pendant quelques années. « Nous étions d'accord d'utiliser notre budget plutôt pour une toiture solaire efficace et esthétique, par exemple. » Le luxe pour



Simon Büttgenbach a monté la nouvelle installation photovoltaïque avec l'aide de ses collègues.



Photos : mises à disposition

La maison des Büttgenbach, à gauche avant rénovation, à droite avec sa nouvelle installation photovoltaïque.

cette famille, c'est que leur pompe à chaleur ne leur permet pas seulement de chauffer l'hiver, mais aussi de maintenir la température ambiante à un niveau agréable l'été, grâce à la fraîcheur du sol. Et plus personnellement pour Simon Büttgenbach, c'est d'avoir son propre atelier dans le garage qu'il a construit en annexe, où il peut s'adonner à sa passion pour le travail du bois.

Une production plus que suffisante

« Pour mettre en place son système énergétique, il faut faire un certain effort sur soi-même », nous confie Simon Büttgenbach. Il a beau s'y connaître en schémas hydrauliques, se retrouver devant un mur vide à la cave et démarrer l'installation et le raccordement de la pompe à chaleur est une toute autre aventure. Comme c'était déjà la deuxième « installation maison » qu'il réalisait, il a au moins pu s'épargner quelques allers-retours chez le grossiste pour chercher des raccords adaptés. En outre, Simon Büttgenbach a intégré au système une batterie autonome avec onduleur triphasé, d'une capacité de 33 kWh, qui lui permet d'alimenter la pompe à chaleur, de charger sa voiture électrique et de chauffer le sauna. Même en comptant l'exploitation de tous les consommateurs, l'installation photovoltaïque produit encore, à l'année, deux fois plus de courant que nécessaire. Pour son montage, il a pu compter sur l'aide de ses collègues de chez Amstein + Waltherth.

Un bon sens pratique

L'ensemble du budget dépendait du fait que Simon Büttgenbach mette lui-même la main à la pâte. C'était la seule manière de pouvoir réaliser à un prix abordable cette installation intégrée sur toute la surface du toit. S'il est notamment titulaire d'un master en technique énergétique durable, il dispose également d'un bon sens pratique, qu'il a acquis en travaillant dans la société familiale avant et pendant ses études, et qu'il met aujourd'hui encore à profit dans sa propre entreprise. Il ne voit dans ces expériences que des avantages, notam-

« Qui achèterait encore au prix fort, aujourd'hui et a fortiori dans dix ans, un immeuble avec chauffage à mazout ? »

Simon Büttgenbach

ment pour les activités de conseil et de planification. Il connaît le fonctionnement et la mentalité sur les chantiers : « Les installateurs voient très vite si un projeteur est un pur théoricien ou non. »

Une valeur ajoutée énergétique

Pour Simon Büttgenbach, il n'est pas pertinent à l'heure actuelle d'effectuer des calculs de rentabilité dans le cadre d'une rénovation durable. Comme il l'explique : « Nous vivons une époque de changement permanent, où tous les facteurs essentiels sont très fluctuants, et ne permettent aucune affirmation fiable. » Même la question de l'amortissement est pour lui superflue. Les rénovations sont avant tout un investissement dans la valeur d'un immeuble. Malheureusement, cette considération est généralement laissée de côté dans de tels calculs. « Mais qui achèterait encore au prix fort, aujourd'hui et a fortiori dans dix ans, un immeuble avec chauffage à mazout ? », conclut-il. <

INFO

Vidéo avec Simon Büttgenbach :



suissetec.ch/ambassadeurs



Oliver Lacher est propriétaire et directeur de Bichler + Partner AG, une entreprise d'électrotechnique dont le siège se trouve à Wattwil (SG) et qui existe depuis plus de 125 ans.

« C'est la variété qui marche. »

Ces dernières années, Bichler + Partner AG n'a pas été épargnée par la pénurie croissante de main-d'œuvre spécialisée. Début 2022, l'entreprise d'électrotechnique a donc décidé de rendre ses modèles de temps de travail plus attrayants et de proposer également une semaine de quatre jours. Son propriétaire et directeur Oliver Lacher dresse un premier bilan très positif. Ce modèle s'avère également intéressant pour d'autres secteurs de la construction.

Monsieur Lacher, lors d'une réunion en avril 2022, vous avez annoncé à vos collaborateurs que votre entreprise instaurait la semaine de quatre jours en complément de la semaine de cinq jours classique et des temps partiels existants (20–80 %). Quelles ont été les réactions ?

Oliver Lacher: Les gens étaient enthousiastes et ont applaudi. Nous comptons sur une réaction positive, mais cette euphorie nous a quand même surpris.

Combien d'employés ont finalement opté pour le modèle de la semaine de quatre jours ?

Moins que nous pensions : il n'y en a eu que cinq sur un total de 75 (y compris 19 apprentis, NDLR). Cela s'explique entre autres par le fait que bon nombre d'entre eux avaient déjà

opté pour un temps partiel, dont ils étaient satisfaits. À cela s'ajoute le fait que nous sommes implantés dans une région plutôt rurale. De nombreux collaborateurs font partie d'associations sportives ; les entraînements débutent en général à 18 h 30. Dans la semaine de quatre jours, la journée de travail est de dix heures. Le soir, c'est donc un peu serré. Mais, pour nous, ce n'est pas le nombre d'employés ayant opté pour ce modèle qui est important...

Qu'est-ce donc alors ?

L'important, c'est que nous offrons cette possibilité à nos employés. Les conditions de vie changent et ils apprécient beaucoup de pouvoir choisir, en cas de besoin, un nouveau modèle adapté. Nous espérons ainsi qu'ils resteront plus longtemps chez nous. Ces der-

nières années, nous avons pu constater que les jeunes installateurs-électriciens et électriciens de montage étaient difficiles à garder. Beaucoup changent de secteur ou commencent des études. Nous avons également eu du mal à pourvoir des postes vacants. Ces modèles de travail flexibles nous permettent de nous positionner comme un employeur moderne et innovant. La génération Z, en particulier, attend d'un employeur qu'il offre des modèles flexibles. Étant donné les difficultés actuelles liées à la main-d'œuvre spécialisée, nous nous devons de répondre à ces besoins.

Comment fonctionne votre semaine de quatre jours ?

C'est un modèle de travail à temps plein. Les employés travaillent dix heures par jour, quatre jours par semaine. Ils ont un jour

à leur disposition, qu'ils peuvent consacrer à leurs loisirs, à leur famille ou à une formation continue, par exemple. En principe, les employés peuvent définir eux-mêmes ce jour libre. Si de nombreux employés devaient à l'avenir opter pour ce modèle, ceux qui consacraient cette journée à leur famille ou à une formation continue auraient la priorité dans le choix du jour. Ce modèle est très intéressant notamment pour les gens qui souhaitent effectuer une formation continue. Ils peuvent ainsi suivre des cours la journée, mais sans perte de salaire.

Tout le monde a-t-il le droit de choisir la semaine de quatre jours ?

En principe, oui. La seule condition, c'est que le collaborateur puisse assurer sa fonction. Jusqu'ici, cela n'a posé aucun problème.

Quel est le bilan à l'issue de cette première année ?

Les cinq collaborateurs concernés sont très satisfaits. Et les équipes s'en sortent très bien. Au début, le travail d'organisation est bien sûr relativement conséquent. Il faut beaucoup se parler. Les deux-trois premiers mois, nous avons procédé à quelques ajustements organisationnels. Maintenant, tout est bien rodé.

Et du point de vue du propriétaire de l'entreprise ? Dix heures de travail par jour quatre fois par semaine : la productivité n'en souffre-t-elle pas ?

Non, il est apparu que les gens travaillaient très efficacement. Un collaborateur satisfait est aussi un collaborateur plus motivé et plus performant. D'autre part, la semaine de

quatre jours réduit le temps improductif : il y a moins de trajets vers les chantiers, moins de pauses de midi ou de pauses-café (quatre au lieu de cinq par semaine), etc. Par ailleurs, il n'y a pas d'accumulation d'heures supplémentaires. Nos clients y trouvent aussi leur compte : ces nouveaux modèles d'horaires leur permettent de nous joindre avec plus de flexibilité et nous pouvons même intervenir après les heures de bureau officielles du lundi au vendredi.

Certains chefs d'entreprise craignent que, pendant leur jour de libre, les employés travaillent au noir ou à leur propre compte. A raison ?

Nous ne pensons pas que ce risque existe car nous dialoguons toujours avec les collaborateurs avant qu'ils changent de modèle d'horaires. D'autre part, notre règlement du personnel traite ce sujet.

Envisagez-vous aussi le partage de poste, ou « job sharing », dans votre entreprise ?

Nous y sommes ouverts. Dans notre service de comptabilité, nous sommes en train de pourvoir un poste à 100 % avec deux employés. Ils se mettront d'accord pour savoir qui travaille quand. Le taux d'occupation de chacun peut aussi varier selon les semaines, notre modèle étant conçu avec une grande flexibilité. En principe, nous faisons en sorte de répondre au mieux à tous les besoins, raison pour laquelle nous proposons ces différents modèles d'horaires. Une semaine de quatre jours obligatoire pour tous ne fonctionnerait guère et ne serait d'ailleurs pas bien accueillie par un grand nombre de nos collaborateurs. C'est la variété qui marche. <



Trois questions à Michael Birkner, responsable Droit

Le temps partiel est sur toutes les lèvres – qu'il soit considéré comme le remède à tous les maux ou sujet à controverse. Qu'en est-il chez suissetec ?

Flexibiliser les horaires de travail est un souhait autant des employeurs que des employés. Nous sommes actuellement en contact avec l'association Pro Teilzeit et examinons les différents avantages pour la branche de la technique du bâtiment. Une ouverture dans ce sens peut servir à accroître son attractivité – pour les femmes bien sûr mais pas seulement.

Est-ce que la semaine de quatre jours peut fonctionner sur un chantier ?

Il n'y a pas de réponse absolue. La sollicitation physique nettement supérieure des collaborateurs sur un chantier peut constituer une difficulté. Mais d'un autre côté, leur période de repos serait plus longue. C'est à chaque entreprise de décider de quel côté faire pencher la balance.

Du point de vue juridique, à quoi faut-il faire particulièrement attention lors de l'introduction de nouveaux modèles de travail ?

Notre CTT actuelle offre déjà suffisamment de flexibilité pour introduire la semaine de quatre jours, par exemple. Avec mon équipe, nous sommes bien entendu à la disposition des membres pour tout conseil en la matière.

INFO

Contact :
Service juridique, +41 43 244 73 00



Une récompense bien méritée

Début février 2023, ce sont 219 jeunes professionnels qui se sont vu remettre leur brevet fédéral à Olten, devant quelque 400 invités. Leur réussite a été célébrée comme il se doit, dans le cadre d'une cérémonie présentée par Markus Pfander, responsable des examens.

Markus Pfander

Parmi les nouveaux titulaires du brevet fédéral figurent deux femmes et 45 Romands. Des prix ont été décernés aux meilleurs diplômés de chaque métier (voir encadré), à la grande fierté des proches venus les féliciter en nombre.

Comme l'a souligné dans son discours Bruno Juen, président de la commission AQ, l'obtention du brevet vient couronner une formation exigeante en cours d'emploi, qui implique d'y consacrer une bonne partie de son temps libre. Pouvoir porter le titre protégé de contremaître ou de chef de projet est une récompense bien

méritée après tant d'efforts. De nombreuses portes s'ouvrent maintenant à ces futurs cadres très demandés dans la branche de la technique du bâtiment. ◀

INFO

Liste de tous les nouveaux diplômés: suissetec.ch/diplomes



Les meilleurs diplômés

Contremaîtres en chauffage :

Raffael Mattmann, Ballwil LU

Philippe Wyss, Grosshöchstetten BE

Contremaîtres sanitaires :

David Martin, Vuarrens VD

Nicolas Vallotton, Sierre VS

Chef de projet en technique du bâtiment :

Sanel Hajrovic, Wildegg AG

Contremaître en ferblanterie :

Janick Matzelt, Nussbaumen AG

L'un des 219 nouveaux diplômés répond aux questions de Markus Pfander.



Les avantages du planificateur de salle de bains

Vous connaissez bien cette situation: un client (appelons-le M. Burgi) vous appelle car sa femme et lui s'intéressent à une nouvelle salle de bains. Au téléphone, il vous demande déjà à quels coûts il doit s'attendre. Vous lui expliquez que vous ne pouvez pas lui répondre dans l'immédiat car il vous faut plus d'informations, et vous proposez de venir sur place.

Marcel Baud

Une fois chez les Burgi, vous réalisez rapidement que le couple se fait des illusions sur l'ampleur des travaux et sur les frais nécessaires à la rénovation de la pièce d'eau de leur maison (construite en 1987). Lorsque vous mentionnez l'éventualité d'un désamiantage, le couple se montre tout de suite moins enthousiaste. Vous prenez poliment congé, contrarié d'avoir perdu une heure et demie, trajet inclus.

Un réceptionniste virtuel

Dans le quotidien des installateurs sanitaires, il n'est pas rare que les premiers contacts se déroulent plus ou moins ainsi. Mais le temps est précieux, et tout professionnel veut pouvoir l'utiliser au mieux. C'est pourquoi suissetec a développé le planificateur de salle de bains, un assistant de vente numérique qui gère la prise de contact sur Internet, plus précisément via le site de l'entreprise. D'autres applications similaires sont déjà en préparation, comme une version chauffage qui proposera aussi des

options solaires pour le remplacement de systèmes existants.

L'un de nos premiers membres à avoir intégré le planificateur de salle de bains à son site Internet est Daniel Zeindler, propriétaire de la société Zeindler Haustechnik à Winterthur. Ce nouvel outil lui sert de réceptionniste virtuel, qui donne dès le premier abord une image compétente et fiable de l'entreprise et, partant, de la branche. L'un des principaux avantages est le gain de temps, pour lui-même comme pour les clients potentiels. Avec le planificateur de salle de bains, ceux-ci reçoivent tout de suite une réponse pertinente, là où il faut souvent attendre des semaines avec la méthode « analogue », en raison de la forte charge de travail dans le secteur.

Une utilisation intuitive

L'outil interactif se charge de poser les premières questions habituelles pour tout projet de salle de bains: quels sont le style, l'équipe-

ment et le standing souhaités? S'agit-il d'une nouvelle construction ou d'une transformation? De quand date l'installation actuelle? Il est également possible de joindre des plans et des photos. Toute la procédure est très intuitive. Avant d'envoyer sa demande, la personne intéressée doit encore indiquer ses coordonnées; peu après, elle reçoit par e-mail un aperçu clair avec estimation des coûts au format PDF – muni du logo et de l'adresse de l'entreprise. Ce PDF est généré automatiquement, sans qu'aucun collaborateur n'ait à intervenir.

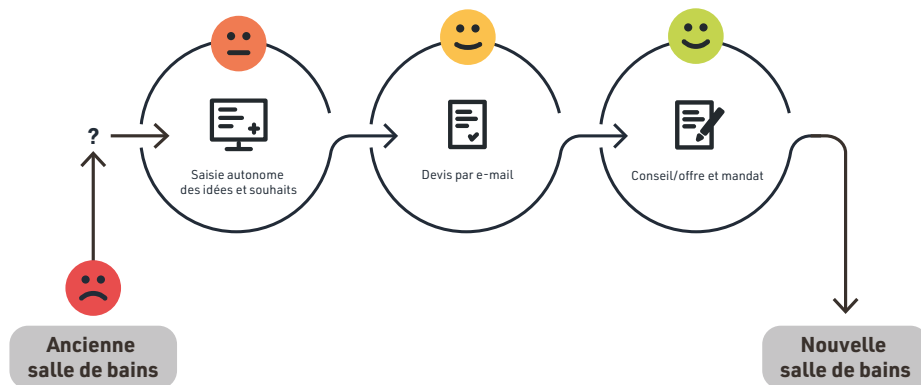
L'intégration de ce système à un site Internet est très simple: il suffit d'un bouton avec un lien vers le serveur externe de suissetec.

Daniel Zeindler emploie parfois aussi le planificateur de salle de bains: sur demande, il y entre en effet lui-même les données. Ainsi, il peut intégrer au calcul de prix d'éventuelles spécificités, comme un bain à remous ou autre. Une façon de faire qui ne déplaît pas à Lars Kunath, responsable de la numérisation chez suissetec – même si l'utilisation prévue reste la saisie par le visiteur du site Internet, avec estimation automatique des coûts.

Un processus mieux structuré

En tous les cas, les clients potentiels reçoivent un aperçu structuré avec de nombreuses informations de base, ainsi qu'une estimation des coûts pour une nouvelle salle de bains. Si le projet se concrétise, le processus se poursuit bien entendu de manière personnalisée, avec la planification détaillée par l'entreprise et des conseils individuels, par exemple lors d'une visite d'exposition. Le document d'origine généré par le planificateur de salle de bains sert de fil rouge pour toutes les phases des travaux, et il est continuellement actualisé – de l'offre avec devis à la facturation finale.

Daniel Zeindler apprécie particulièrement le fait de pouvoir facilement traiter les données issues du système dans ses propres applications de calcul de prix (éléments sanitaires et CAN) et de planification. ◀



Processus « numérique » – avec le planificateur de salle de bains

INFO

Coûts: les frais uniques d'intégration s'élèvent à CHF 750.–, sans compter l'application Web « Calcul de prix par éléments sanitaires » (CHF 140.–/an hors TVA).



suissetec.ch/planificateurdesalledebains

suissetec
remercie ses
membres
de leur fidélité

100
ANS

Morgenegg AG, Köniz BE
Daniel Rüfenacht Haustechnik GmbH,
Urnenbach BE
M. Suter AG, Buchs AG

75
ANS

Klaus AG, Liestal BL
Hans Roth AG, Klingnau AG
E. Vaclair SA, Biel/Bienne BE
F. Wiederkehr AG, Bâle BS
Hans Emanuel Müller, Meiringen BE
Ziegler-Weber AG, Tägerwilen TG



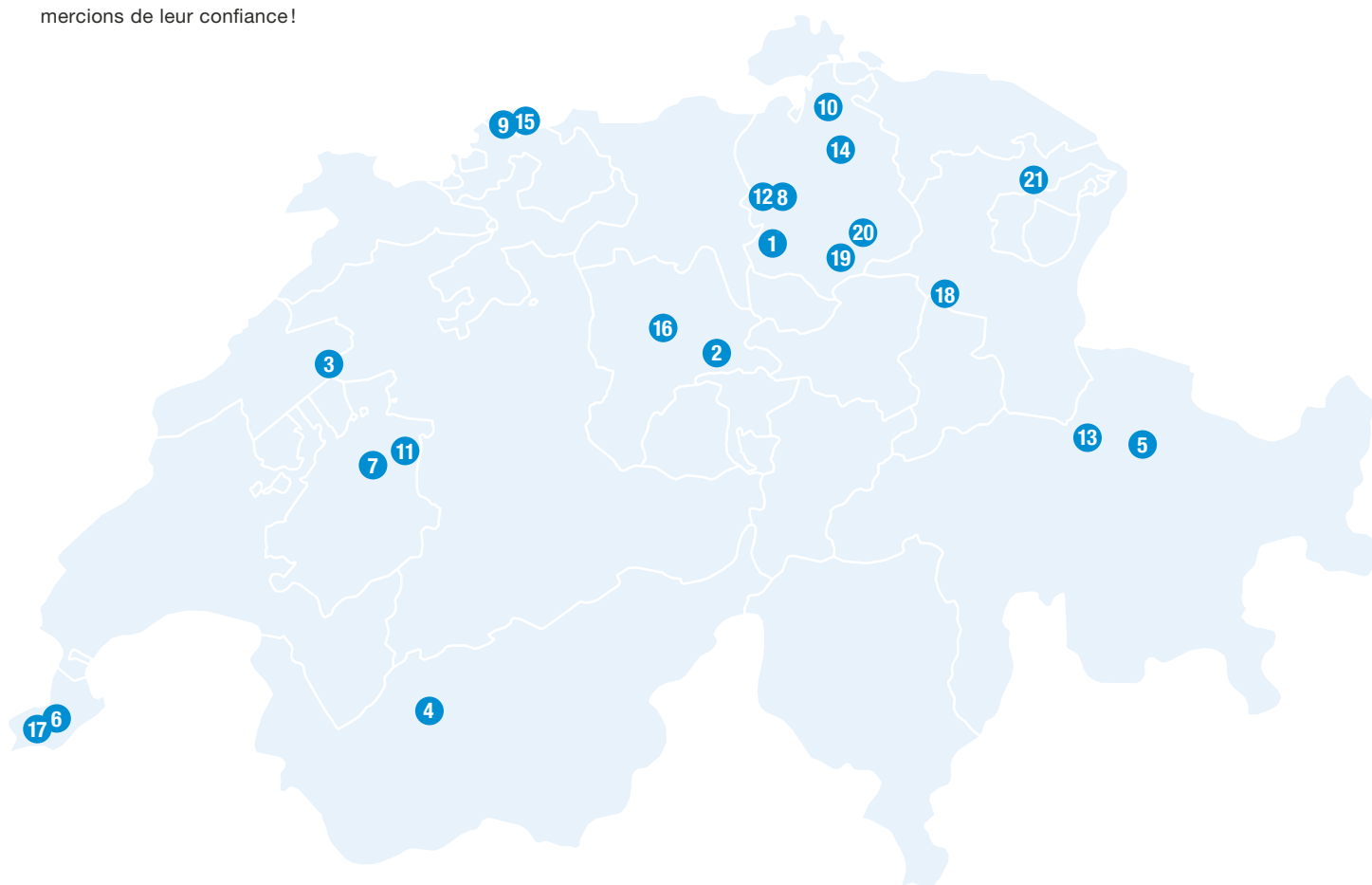
Elsässer AG, Herzogenbuchsee BE
Müller-Rieder AG, Seewen SO
Alfred Michel AG, Interlaken BE
WB Bürgin AG, Grüningen ZH
Gauch Haustechnik AG, Arlesheim BL
Alois Koller AG, Bremgarten AG
Thoma Dach Spengler Fassade Solar AG, Amden SG
Preisig AG, Zurich ZH
D. Baumberger AG, Koppigen BE
Gebrüder Nater Betriebs AG, Hauptwil TG
Jürg Witzig, Berg TG
P. Auderset+Söhne AG, Cormondes FR
Sanitär Wernli AG, Oetwil am See ZH
Joseph Clivaz&Fils SA, Crans-Montana VS
EDDY BUCHARD SA, Saillon VS
Felix & Co AG, Gebenstorf AG
Guyer Wärme und Wasser AG, Zurich ZH
Daniel Zulauf, Brugg AG
Pianezzi, Aeugst am Albis ZH
Eigenmann AG Sanitär und Heizung, Wittenbach SG
Banz AG, Ebikon LU
Hannes Iten AG, Unterägeri ZG
W+H Messerli AG, Berne BE
Sanitär Meier, Dällikon ZH
Buchmüller GmbH, Bischofszell TG
R. Schmidlin AG, Aarberg BE
von Tobel AG Sanitär Heizung, Baden-Dättwil AG
Würmli Haustechnik AG, Wettingen AG
Thierry Schopfer Sàrl, Rougemont VD
Besmer AG, Wald ZH
Dorf-Gebäudetechnik AG, Sennwald SG
Geiger AG Spenglerei, Wädenswil ZH
MARCHESI TETTO E ACQUA SAGL, Poschiavo GR
Lehner SA, Sierre VS
Bardill Haustechnik AG, Grüşch GR
Klima AG, Bâle BS
Oskar Fässler AG, Teufen AR
Steimen Heizung Klima AG, Wollerau SZ
Casa-technica.ch, Näfels GL
Dick AG, Biberist SO
Sanitäre Anlagen Othmar Amrein, Oberkirch LU
Sylvain Clot & Claude Mottier SA, Les Moulins VD
Gebr. Lüchinger AG, Widnau SG
Schmid & Schuhmacher AG, Siglistorf AG
Paul Herzog AG, Winterthour ZH
Spöhrle, Günsberg SO
schmid haustechnik ag-oberegg, Oberegg AI



Bits Technik AG, Malters LU
BAUMA GmbH Oberengstringen, Oberengstringen ZH
neukom engineering ag, Adliswil ZH
Alain Ruschetta Sàrl, Le Sentier VD
Ferblanterie Ferco Sàrl, Cornaux NE
K+M Haustechnik AG, Silvaplana GR
Planungsbüro Markus Debrunner, Bottighofen TG
Roth-Dach GmbH, Gunzgen SO
R. Häsler AG, Möhlin AG
Roth Solartechnik, Neu St. Johann SG
Borio S. A., Lausanne VD
Guggisberg Dachtechnik AG, Wabern BE
Aebischer AG, Planfayon FR
Lecoultre Chauffage Sanitaire SA, Lucens VD
Minerba S.A., La Chaux-de-Fonds NE
P. A. Chenevard SA, Bière VD
G+S Applicazioni SA, Giubiasco TI
Roland Forney & fils SA, Lausanne VD
Gilbert Favre, La Tour-de-Peilz VD
Michel Boillat, Echandens VD
Iseli AG Lenzburg, Lenzburg AG
Pierre-Alain Dubey SA, Gletterens FR
W. Stecher AG, Stäfa ZH
Clima-Nova AG, Cham ZG
Niehus GmbH, Bâle BS
Bocherens Toiture Sàrl, Bussigny VD
Fasel-Piller AG, Planfayon FR
Locher A. SA, Locarno TI
Rellstab Haustechnik AG, Seuzach ZH
Schmidt Frères SA, Prilly VD
Michel Gavin et Fils Sàrl, Grandvaux VD
Giovanna SA, Clarens VD
Gippa Jean-Jacques SA, Aigle VD
Bruno Hügli AG, Spenglerei, Breitenbach SO
V. Luraschi SA, Vira (Gambarogno) TI
Rüeger Spenglerei AG, Sempach LU

Bienvenue ! Willkommen ! Benvenuto ! Beinvegni !

Depuis mi-février 2023, suissetec a eu le plaisir d'accueillir 21 nouvelles entreprises membres. Nous les remercions de leur confiance !



Nom	Localité	Ct	Nom	Localité	Ct
1 B. P. E. Eibl	Aeugstertal	ZH	12 Real Technics GmbH	Dietikon	ZH
2 ELANOVA AG	Lucerne	LU	13 RMB Engineering AG Chur	Coire	GR
3 Fonseca Da Costa – Chauffage	Cornaux	NE	14 RMB Engineering AG Winterthur	Winterthur	ZH
4 GroupT SA	Bramois	VS	15 Schneider & Sutter AG	Bâle	BS
5 Hartmann Heizung Sanitär GmbH	Jenaz	GR	16 Softwater Schweiz GmbH	Ruswil	LU
6 Leiggenger Energies SA	Genève	GE	17 STIF Sàrl	Les Acacias	GE
7 Locatelli Ferblanterie Couverture Sàrl	Ependes	VD	18 STS Systemtechnik Schänis GmbH	Schänis	SG
8 MGP Gebäudetechnik AG	Dietikon	ZH	19 Venzin Bauspenglerei GmbH	Männedorf	ZH
9 Morath AG	Bâle	BS	20 Wetter Gebäudetechnik AG	Wetzikon	ZH
10 nemo – we care 4 energy ag	Kleinandelfingen	ZH	21 Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG	Saint-Gall	SG
11 Raric AG	Guin	FR			

Un nouvel éclat pour le secrétariat central



Le projet de rénovation concerne les toitures des deux immeubles du secrétariat central de suissetec à Zurich.

Nous, les techniciens du bâtiment, participons activement à relever un défi de taille pour la société : la transformation du parc immobilier vers l'objectif zéro émission nette. Celle-ci est déjà en cours et, en tant que spécialistes de la technique et de l'enveloppe du bâtiment, les membres suissetec sont des acteurs majeurs du tournant énergétique. A présent, ce sont les bâtiments mêmes de l'association qui doivent être équipés pour le futur, grâce au photovoltaïque.

Florian Schnyder

Depuis de nombreuses années, suissetec met en avant les possibilités existantes et indique la voie du tournant énergétique – en donnant elle-même l'exemple. Dans cet esprit, il s'agit à présent de passer à une nouvelle étape : après le projet de construction et de rénovation du suissetec campus, c'est au tour des deux immeubles de notre secrétariat central de bénéficier d'une optimisation. Pour les nouvelles toitures, notre association ne peut envisager qu'une enveloppe active. C'est une mission tout à fait passionnante, car il s'agit de deux bâtiments classés historiques au centre de Zurich. Il faudra s'y atteler avec les technologies et les produits les plus récents, car ce projet phare doit avoir valeur de référence.

suissetec souhaite confier ce mandat de rénovation à l'un de ses membres, c'est donc pour vous une opportunité unique. L'objectif est de donner au siège de notre association un nouvel éclat, et de le faire briller avant tout sur les plans énergétique et esthétique. Nous nous réjouissons de recevoir vos idées créatives et durables.

Saisissez cette occasion de vous positionner comme une entreprise innovante en matière de transformation énergétique. Expliquez-nous pourquoi nous devons vous confier ce travail et montrez-nous ce que vous êtes capables de réaliser avec nos toitures. En cas d'intérêt, n'hésitez pas à nous contacter, nous serons ravis de vous donner plus d'informations. <

INFO

Contact : Florian Schnyder,
+41 43 244 73 32,
florian.schnyder@suissetec.ch



Photo : Sandra Schwarz

Retour sur la journée des maîtres d'apprentissage

Cette année, la journée alémanique des maîtres d'apprentissage s'est tenue le 10 mai à Berne. Les quelque 130 formateurs qui s'étaient réunis à cette occasion ont pu assister à deux exposés, une table ronde ainsi que trois ateliers, et entretenir leur réseau.

Markus Lisebach

Bruno Alabor, conseiller en formation du canton de Berne, a offert un regard extérieur sur la formation initiale dans la technique du bâtiment. Trois conclusions majeures se sont imposées :

1. Les jeunes d'aujourd'hui sont politiquement actifs, montrent de l'engagement dans de nombreux domaines et veulent changer le monde – comme les générations précédentes.
2. Il est essentiel de communiquer avec eux d'égal à égal.
3. Si les adultes montrent qu'ils sont fiers de leur métier, les apprentis seront davantage motivés.

Jean-Pierre Perdrizat, responsable national du Centre pour le développement des métiers de la HEFP, a quant à lui exposé sa vision de la formation professionnelle. Selon lui, le système suisse de formation professionnelle est un instrument indispensable pour garantir l'évolution de notre société et de notre économie. L'un des défis à relever est que la mobilité et la flexibilité vont continuer d'augmenter à l'avenir – ce qui influencera aussi fortement la formation des jeunes adultes.

Un atelier portait notamment sur le recrutement des apprentis. Encadrés par Daniel Baumann, responsable de la formation professionnelle au sein du groupe Hälgi, les participants ont entre autres élaboré différentes astuces pour les aider dans cette étape clé. Sandra Bossi, spécialiste en communication, a de son côté donné aux formateurs des conseils pratiques pour dialoguer efficacement avec les jeunes. Enfin, Patric Mollet, instructeur CIE auprès de

« La mobilité et la flexibilité vont continuer d'augmenter à l'avenir – ce qui influencera aussi fortement la formation des jeunes adultes. »

Jean-Pierre Perdrizat

la section suisse tec Berne, a présenté le groupe d'échange réservé aux maîtres d'apprentissage, une plateforme visant à favoriser le partage d'expériences.

C'était donc une journée véritablement enrichissante pour les participants, qui peuvent déjà se réjouir de la prochaine édition, prévue en 2025. <

INFO

Inscription au groupe d'échange d'expériences : suissetec.ch/groupe-maitres

Un départ réussi pour une belle carrière

Tout bon film se distingue par un début captivant et une fin grandiose, peut-être avec un dénouement romantique ou un rebondissement inattendu. Mais quel est le rapport avec la formation initiale ?



Tout comme un film, l'apprentissage est construit selon une dramaturgie. Ce sont en particulier le début et la fin qui restent en mémoire – idéalement un happy end avec l'obtention du CFC ou de l'AFP dans le cas d'un apprentissage. Un film est porté par ses scénaristes, réalisateurs et acteurs. En tant que responsable de la formation, c'est toi qui assumes la réalisation. Les acteurs (apprentis) attendent tes instructions et remarques. Ils ont besoin d'encouragements lorsque cela se complique sur le plateau (chantier) et apprécient que tu les félicites lorsqu'ils réussissent une scène (installation).

Le début de l'apprentissage influence de manière décisive le niveau de motivation et d'implication du jeune qui commence sa vie professionnelle. Renseigne-le en amont, ainsi que ses parents, sur les points essentiels de la formation et invite-les à un après-midi d'information la semaine précédant son arrivée dans l'entreprise. Remets-lui à cette occasion son équipement de travail et de protection personnel. C'est une manière de lui dire : nous sommes prêts à t'accueillir, et ta sécurité aussi est une priorité chez nous.

Pour ce qui est du scénario : suissetec met à disposition tout ce dont tu as besoin pour conduire un apprentissage avec succès, du plan au classeur de formation en passant par diverses notices (voir + INFO).

Au moment du clap final, prends congé de ton apprenti comme il se doit, et non pas avec une simple poignée de main. Félicite-le pour les objectifs atteints et offre-lui un cadeau qui lui rappellera l'entreprise. Tu peux aussi faire pa-

raître une annonce avec une photo dans le journal local ou publier un post sur les réseaux sociaux de l'entreprise. Cela permet de mettre en lumière ton entreprise formatrice et restera un souvenir inoubliable pour ton technicien du bâtiment fraîchement diplômé. (baud)

Cinq top astuces

pour les premiers jours

1. Accueille ton apprenti avec respect. Fais-lui sentir que l'équipe se réjouissait de son arrivée.
2. Montre-lui l'entreprise et sa place de travail. Présente-lui les responsables et, si possible, tous les collaborateurs.
3. Explique-lui les principales consignes de travail et de sécurité, dont l'utilisation de l'équipement de protection individuelle (EPI).
4. Familiarise-le avec la charte et la culture de l'entreprise. Donne-lui un aperçu du programme de formation.
5. Confie dès que possible à ton apprenti une première tâche qui lui donnera un sentiment de satisfaction, idéalement dans le cadre d'un véritable mandat.

Un début d'apprentissage réussi implique...

- ✓ ... une préparation en amont, avec un guide et un programme de formation ; les informations importantes sont communiquées au préalable à l'apprenti, à ses parents et aux collaborateurs.
- ✓ ... des encouragements pour motiver l'apprenti ; le début de l'apprentissage influence la suite de sa formation et de sa carrière professionnelle.
- ✓ ... une relation de confiance : l'apprenti peut se tromper et apprendre de ses erreurs.
- ✓ ... un feed-back honnête sur le travail et le comportement de l'apprenti (respect du cadre fixé, etc.).
- ✓ ... une estime et un respect mutuels.

INFO

Contact : bildung@suissetec.ch

· Notices « Début de l'apprentissage » et « Instructions »



suissetec.ch/topformateur



Bien plus qu'une journée technique

La journée chauffage | ventilation | climatisation de suissetec s'est tenue fin mars sous le chapiteau DAS ZELT. Ses quelque 300 participants ont pu profiter d'une ambiance unique et d'un programme riche et varié.

Christian Brogli

Des intervenants experts dans leur domaine, des exposants de qualité, une présentation professionnelle, un programme séduisant et du temps à disposition pour discuter entre spécialistes, le tout dans un cadre d'exception : voilà ce qui caractérise les journées techniques de suissetec. Nouvelle preuve en est la journée CVC 2023, qui a comblé, voire dépassé, les attentes de son public.

Un rendez-vous incontournable

Daniel Huser, président central de suissetec, ainsi que Dennis Reichardt et Manuel Rigozzi, présidents respectivement du domaine Chauffage et du domaine Ventilation, étaient visiblement fiers du succès de l'événement. Avec ses 300 participants, soit 100 de plus que lors de la précédente édition, la manifestation était le rendez-vous par excellence de la branche. Cette forte affluence a aussi fait la joie de Robert Diana et Gregor Mangold, responsables des domaines mis à l'honneur.

Le choix des exposés était également une réussite et faisait la part belle à des thèmes d'actualité : MoPEC et législations cantonales, nouveautés dans les normes SIA, ventilation contrôlée ou encore point sur la situation énergétique.



Photos : Nadine Kägi

Henriette Engbersen a abordé la question des femmes dans la technique du bâtiment.

Le rôle des professionnels

Certes, la Suisse a pu éviter cet hiver la pénurie d'énergie qui menaçait. Il ne faut pas relâcher les efforts pour autant, bien au contraire : des défis restent à relever, mais aussi des opportunités à saisir. La politique fixe les conditions cadres, par exemple en matière de tournant énergétique et de protection du climat. Les acteurs économiques ont quant à eux la possibilité d'apporter leur contribution dans la mise en œuvre. C'est notamment le cas des entreprises membres de suissetec, qu'il s'agisse de l'optimisation énergétique de l'exploitation ou de l'utilisation d'énergies uniquement renouvelables pour le chauffage ou la préparation d'eau chaude. Bien évidemment, les aspects de l'hygiène et de la santé ne doivent jamais être négligés, et c'est ce qui rend leur travail exigeant mais aussi passionnant. Différents exposés ont abordé ces sujets et proposé des pistes de solution.

Agir et s'adapter

Dans son discours de bienvenue, Daniel Huser s'est résolument tourné vers l'avenir et a recommandé aux participants de se concentrer sur leur zone d'influence – que ce soit en dépit ou justement en raison de la situation

mondiale incertaine : « Changeons le monde là où nous le pouvons : dans notre branche, nos entreprises et nos places de travail. » Le président central de suissetec a en outre relevé la nécessité d'agir pour pallier l'important manque de personnel qualifié. Au lieu de s'en plaindre, les employeurs devraient plutôt s'ouvrir à d'autres modèles de travail par exemple (voir aussi l'article à la page 8). En renforçant ainsi leur propre attractivité, ils rendront service à l'ensemble de la branche.

Au-delà de la technique du bâtiment

Pour les professionnels qui s'y réunissent, les journées techniques sont depuis toujours une excellente occasion d'entretenir leur réseau. Par ailleurs, elles visent à élargir leur horizon au-delà de leur domaine d'activités. C'est précisément dans cette perspective que sont intervenus Henriette Engbersen (ancienne correspondante pour la télévision et fondatrice de Women-Up!) avec sa réflexion sur les femmes dans la technique du bâtiment et Dani Nieth (auteur et coach) avec son plaidoyer anti-lamentation.

Très inspirants, ces deux exposés ont donné de quoi méditer aux participants. Si la seconde thématique a rencontré une large approbation,

la première était plus controversée, les avis divergeant sur la façon d'intéresser plus de femmes à la technique du bâtiment. En revanche, le fait même que la branche devrait en compter davantage est lui incontesté – que ce soit de manière générale pour assurer une plus grande mixité ou plus spécifiquement pour lutter contre la pénurie de main-d'œuvre. Côté divertissement pour finir, les deux artistes de la compagnie Due ont su amuser le public grâce à leur humour et à leur talent comique. ◀

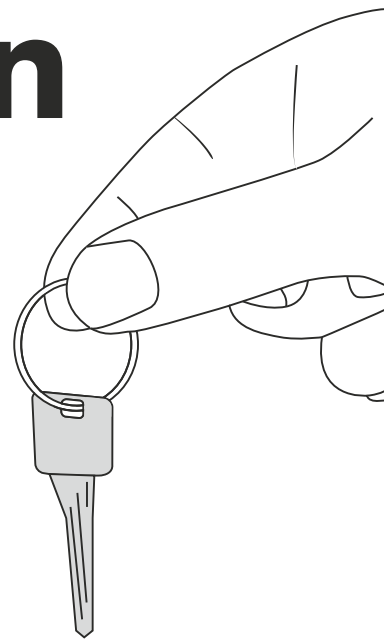
INFO

Galerie photos :



suissetec.ch/journee-cvc-2023

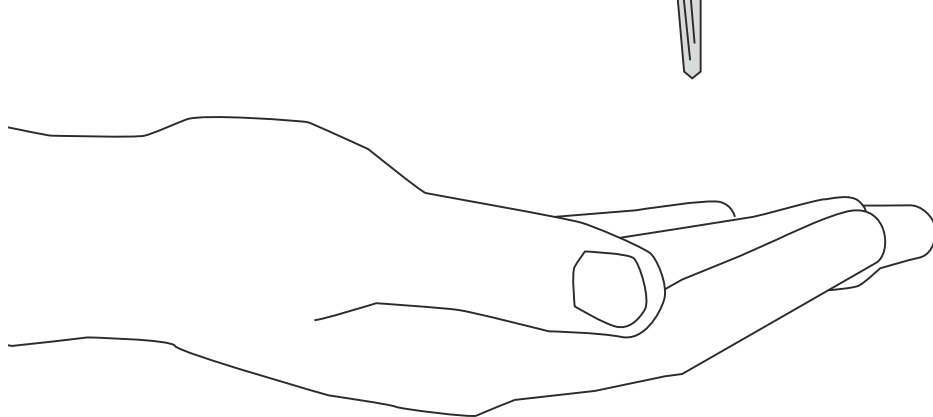
Transmission d'entreprise



La transmission d'entreprise est un processus complexe. En Suisse, de nombreux propriétaires s'y intéressent cependant trop tard. C'est en prenant les bonnes décisions à temps que l'on peut tenir compte de toutes les conséquences financières et juridiques, et exploiter ainsi sa marge de manœuvre. suissetec propose dès à présent un nouveau service pour toutes les questions liées à la transmission d'entreprise et à la prévoyance.

Helena Montag

La transmission d'entreprise et la planification de la retraite sont des thèmes importants pour les entrepreneurs – dans la branche de la technique du bâtiment aussi. Pour soutenir ses membres et les accompagner le mieux possible dans leurs démarches, suissetec collabore dès à présent avec VZ VermögensZentrum. VZ conseille les entrepreneurs de la planification à la transmission effective, qu'il s'agisse d'une remise à un membre de la famille ou à un collaborateur, ou encore d'une vente à une personne externe. Il est judicieux d'adapter la transmission d'entreprise à la situation privée. Grâce à la collaboration avec VZ, les membres suissetec bénéficient de deux nouvelles offres à des conditions intéressantes.



Transmission d'entreprise

VZ encadre tout le processus lié à la transmission d'entreprise, met à disposition des documents à ce sujet et active son réseau pour trouver une solution appropriée. Les membres suissetec bénéficient de 15 % de rabais sur les honoraires de conseil et d'un premier entretien gratuit.

Planification de la retraite

Il est recommandé de planifier sa retraite suffisamment tôt (dès l'âge de 55 ans). En tant qu'entrepreneur, il est d'autant plus important que vous considériez la transmission de votre entreprise, la prévoyance privée et la planification de votre fortune de manière globale. Vous vous assurez ainsi d'avoir suffisamment d'argent à la retraite et proté-

gez vos proches de manière optimale. Les particuliers travaillant dans une entreprise membre de suissetec profitent de 15 % de rabais sur les honoraires de conseil et d'un premier entretien gratuit. <

Offres de VZ VermögensZentrum :
vzch.com/suissetec



Sélection d'offres

Conseils juridiques

Les membres suissec reçoivent des conseils juridiques gratuits dans divers domaines, tels que droit du travail, droit régissant les contrats d'entreprise et les contrats de vente, convention collective de travail (CCT), etc. Le département Droit se tient volontiers à votre disposition pour toute information, ou pour une première évaluation.

→ [Nota bene](#)

Mieux vaut se renseigner avant d'agir, par exemple dans le cas d'un licenciement sans préavis.

Assurances

suissec propose exclusivement à ses membres une assurance protection juridique avantageuse pour différents litiges contractuels, notamment avec des clients ou des employés : défense en cas de procédures pénales et administratives, couverture en Suisse et dans l'Union européenne, pas de franchise.

→ [Nota bene](#)

Possibilité de conclure une assurance complémentaire : inscription provisoire d'une hypothèque légale des artisans et entrepreneurs ainsi que recouvrement.

Garanties de construction

Les membres suissec profitent d'un service rapide et avantageux pour les garanties de construction. De plus, grâce au cautionnement solidaire fourni par l'association, ils évitent de recourir à leur limite de crédit auprès de leur banque.

→ [Nota bene](#)

Attention aux garanties à première demande ! Nous vous renseignons avec plaisir.

INFO

Service juridique de suissec :
+41 43 244 73 00



Nécrologie de Markus Niederer

C'est au petit matin du 23 février 2023 que nous est parvenue la pénible nouvelle du décès inattendu de notre collaborateur de longue date Markus Niederer.

Markus avait rejoint le centre de formation de Lostorf il y a un peu plus de 20 ans, le 1^{er} septembre 2002, en tant que maître professionnel et chef d'atelier en sanitaire. A partir du 1^{er} décembre 2007, il avait pris la direction du département sanitaire. Avec sa très haute expertise technique et sa large expérience, il a mené de nombreux élèves à la réussite. Son travail était marqué par le soin et l'assiduité, et il était très apprécié. Markus a dirigé l'équipe du secteur sanitaire en accordant une grande confiance et liberté d'action à ses collaborateurs.

Il faut souligner son engagement et ses succès en tant qu'entraîneur et chef expert dans le cadre des SwissSkills et des WorldSkills, où il a fait preuve d'une motivation et d'une énergie remarquables. Aux Mondiaux, les candidats dont il avait la charge décrochaient régulièrement de très belles places au classement. Marcel Wyss, coaché par Markus, a même gagné la médaille d'or dans la catégorie Plumbing & Heating à Abu Dhabi en 2017.

Ce n'est pas seulement un expert de la formation et du domaine sanitaire qui nous a quittés, mais aussi un estimé collègue et ami, qui aura fortement et durablement marqué la formation professionnelle chez suissec. Nous garderons de Markus un excellent souvenir, et lui rendons ici un hommage plein d'émotion.

Oskar Paul Schneider, responsable du suissec campus

Pense-bête



SAVE THE DATE

Journée numérisation dans la technique du bâtiment

Commande sur
[suissetec.ch/
shop](https://suissetec.ch/shop)

Offres actuelles

Technique et gestion d'entreprise

Sanitaire

→ Guide pour le choix
des appareils sanitaires

Chauffage

→ Application Web « Remplace-
ment de chauffage par des
pompes à chaleur – Calcul de la
puissance calorifique requise »

Ferblanterie

→ Directive technique sur les
travaux de ferblanterie

VCF

→ Calculateur en technique
du bâtiment

Tous les domaines

→ Sites Internet pour entreprises

Rapport annuel suissetec 2022

Retrouvez les nombreuses activités
et les chiffres marquants de l'association
en 2022 sur :

portrait.suissetec.ch



Nouveaux visages chez suissetec



Sandra Messikommer
Responsable de la
formation non formelle



Andreas Jakob
Responsable des supports
didactiques

SAVE THE DATE

Championnats suisses de la technique du bâtiment

12-22 octobre 2023



Les inscriptions sont ouvertes!
suissetec.ch/championnats

