

Zeitschrift: Ingénieurs et architectes suisses
Band: 115 (1989)
Heft: 10

Artikel: L'échéance 1992
Autor: Fauconnier, Bernard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-76915>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

L'échéance 1992

Alors président du Comité européen des bureaux d'ingénierie (CEBI), M. Bernard Fauconnier a évoqué les perspectives qu'ouvre à l'ingénierie européenne l'échéance de 1992, lors du 10^e anniversaire de Swexco (Swiss Exporting Consultants), célébré à l'Hôtel Bellevue à Berne, le 16 mars 1988. Nous reproduisons ici de larges extraits de cet exposé.

L'ingénierie européenne dans le monde

Je vais maintenant situer l'ingénierie européenne dans le contexte international.

Pour alléger mon propos et bien qu'il s'agisse d'un abus de langage, j'assi-

PAR BERNARD FAUCCONNIER,
LAUSANNE

milerais «ingénierie européenne» à «ingénierie de la Communauté européenne».

Le CEBI totalise 930 entreprises et sociétés, 140 000 personnes, soit un effectif moyen de 150 par entreprise.

Le chiffre d'affaires calculé en prestations intellectuelles, c'est-à-dire en enlevant le montant des fournitures et travaux inclus dans les contrats, s'élève à quelque 8 milliards d'Ecus environ (1 Ecu ≈ 1,70 franc suisse).

Ce chiffre représente environ le quart du marché mondial marchand de l'ingénierie.

Comparé à celui obtenu par nos collègues américains, il est peu inférieur (de l'ordre de 20%). Mais ce qu'il y a de très différent, c'est la répartition de cette activité totale entre marché intérieur et exportation :

- ingénierie européenne
marché intérieur = 55%
exportation = 45%
- ingénierie des Etats-Unis
marché intérieur = 90%
exportation = 10%

Cette répartition 90/10 de l'ingénierie américaine se retrouve pour l'ingénierie canadienne.

Cela veut dire que l'ingénierie européenne est forte à l'exportation et faible sur chacun de ses marchés intérieurs.

Sa domination à l'exportation apparaît même à la Banque Mondiale où son chiffre d'affaires est le double de celui de l'ingénierie des Etats-Unis : en 1985, 300 milliards de dollars contre 150.

Elle est confirmée par l'enquête 1987 de Engineering News Record : sur les 200 premières sociétés d'ingénierie (Design Firms) classées selon leur chiffre d'affaires à l'exportation, près de la moitié sont membres du CEBI. Cette position de leader à l'exportation est un atout majeur pour l'Europe de demain par son effet d'entraînement sur le reste de son exportation. Je reviendrai sur ce point.

Mais concernant surtout des pays à risque, l'ingénierie européenne est vulnérable et a d'ailleurs subi ces dernières années une baisse significative par suite de la conjoncture qui a frappé particulièrement les grands projets et, par voie de conséquence, les grosses sociétés.

De plus, la profession doit s'adapter à la pression croissante des ingénieries locales et à l'apparition parmi elles de nouveaux concurrents sur les marchés tiers.

La faiblesse de l'ingénierie européenne sur ses douze marchés intérieurs est la deuxième conclusion de cette comparaison Europe/Etats-Unis.

Elle y réalise la moitié du chiffre d'affaires que l'ingénierie américaine réalise sur son propre marché, alors que le marché européen devrait être du même ordre :

- population supérieure : 320 millions contre 240
- PNB inférieur : 3400 milliards de dollars contre 4000 milliards de dollars

et que les échanges directs entre Europe et Etats-Unis sont peu significatifs.

L'explication de ce handicap est l'existence traditionnelle en Europe - d'ailleurs à des degrés différents selon les pays et les secteurs - des moyens d'ingénierie intégrée.

Aux Etats-Unis et au Canada, ces moyens sont peu développés, car un investisseur a le réflexe quasi systématique de faire appel à un consultant. Chacun y joue son rôle ou exerce sa profession sans vouloir jouer le rôle ni exercer la profession du voisin.

Les perspectives du Marché commun

J'en arrive à l'échéance 1992 pour cette ingénierie européenne dont je viens de décrire les forces et les faiblesses.

Pratiquement, l'échéance 1992 est préparée par la Commission des Communautés européennes à Bruxelles, dont la tâche est de traduire dans les faits l'acte unique adopté en 1986. D'où de nombreuses réunions à certaines desquelles les professions sont conviées. Il est difficile de prévoir ce qui va en sortir concrètement pour la profession et quand...

C'est pourquoi je décrirai trois scénarios, du moins au plus optimiste :

- le scénario minimal est la suppression des barrières nationales qui empêcheraient actuellement une société d'ingénierie d'obtenir un contrat dans un pays membre autre que son pays d'origine ;
- le deuxième scénario consisterait, à l'occasion de l'harmonisation entre chacun des marchés nationaux, à renforcer le rôle de l'ingénierie dans le futur marché unique ;
- le troisième scénario serait la mise en place d'une politique communautaire de l'ingénierie à l'exportation.

En ce qui concerne le premier scénario, le marché unique devrait être définitivement réalisé d'ici à 1992 par la suppression de tous les obstacles administratifs qui l'entravent encore actuellement. Grâce notamment aux économies d'échelle qu'il offrira, ce marché unique permettra une amélioration de la compétitivité des entreprises européennes, ou du moins des plus performantes d'entre elles, à la fois sur ce marché unique et à l'exportation. D'où un supplément de croissance pour nos économies, donc d'activité et d'emplois pour nos entreprises, qui est l'espérance que l'on fonde sur l'Europe. Dans le cas de l'ingénierie, la situation est particulière :

- d'une part, les échanges intracommunautaires en ingénierie sont actuellement faibles par rapport à ceux qui ont lieu dans les autres secteurs : 4% de l'activité totale, soit environ 10% de l'activité exportatrice, hors CEE, des sociétés d'ingé-

nierie, alors que l'ensemble des échanges intracommunautaires représente déjà la moitié de l'activité exportatrice, hors CEE, des pays de la Communauté;

- d'autre part, ce qui explique cette faiblesse n'est pas tellement l'existence d'obstacles administratifs, mais simplement l'absence du réflexe des clients nationaux qui consisterait à faire appel à un ingénieur-conseil d'un autre pays de la Communauté et à une certaine pratique de l'ingénierie (réglementaire ou non), d'ailleurs très différente d'un pays à l'autre.

Comment va évoluer cette situation et jusqu'où va se faire l'harmonisation des pratiques nationales en matière d'ingénierie?

D'après une enquête menée auprès des membres du CEBI, les échanges intracommunautaires devraient déjà passer de 4 à 9% de l'activité totale, d'ici à 1992:

- aux dépens de la part des marchés nationaux qui diminuerait de 55 à 50%;
- l'activité exportatrice, hors CEE, restant stable à un peu plus de 40%.

On assisterait donc à un transfert à volume constant de quelques contrats nationaux, probablement d'une certaine taille, en contrats communautaires, obtenus dans le cadre d'une concurrence européenne.

Au-delà de 1992, cette tendance devrait se poursuivre; il est certain que les membres les plus dynamiques de la profession vont s'organiser pour profiter de cet accroissement brutal de leur marché intérieur (multiplié par six dans le cas des quatre plus grands pays); d'où aussi une amélioration de la compétitivité et de la qualité par le brassage des hommes, de leurs pratiques et de leurs compétences.

Mais en définitive, cette perspective de l'ouverture du Marché commun par la suppression des barrières administratives se traduira plutôt par une amélioration qualitative de la profession et une restructuration (taille, informatisation, etc.) que par une augmentation de son chiffre d'affaires.

La deuxième réponse que pourrait apporter 1992 supposerait, pour chaque Etat membre, des changements beaucoup plus profonds.

Elle consisterait en des mesures destinées à augmenter la pénétration de l'ingénierie professionnelle dans le Marché commun, afin que ce Marché commun de l'ingénierie soit réellement ouvert à la profession au même niveau que le marché intérieur des Etats-Unis l'est pour nos collègues américains.

Pour atteindre ce niveau, il faudrait doubler le chiffre d'affaires actuel sur les marchés intérieurs, ce qui représenterait 6 milliards d'Ecus supplémentaires qui pourraient être obtenus par une croissance de 10% pendant sept ans. Le seul doublement du taux de pénétration dans les commandes publiques, actuellement de 20% en moyenne, représenterait 2 milliards d'Ecus de contrats supplémentaires dans des domaines généralement porteurs pour l'exportation, comme les techniques de pointe et les programmes de recherche et développement.

Dernière réponse, certes plus lointaine, que l'on peut espérer du marché unique, c'est la mise en place progressive d'une stratégie commune de l'ingénierie européenne à l'exportation.

La création du Marché commun, c'est en effet le moyen pour l'Ancien Continent de lutter à armes égales à l'exportation avec les autres forces économiques qui s'organisent dans le monde, comme le grand marché d'Amérique du Nord avec les Etats-Unis et le Canada, ou celui de l'Est asiatique, autour du Japon et de la Chine.

Or, le haut niveau atteint actuellement par les ingénieries européennes à l'exportation est un atout pour l'Europe de demain par son effet d'entraînement pour le reste de son exportation.

On peut estimer, avec les ratios habituels, que le seul maintien de nos 4 milliards d'Ecus à l'exportation représente une potentialité de 30 milliards d'Ecus d'exportation pour l'Europe, soit 10% de son exportation actuelle.

Cette politique communautaire de l'ingénierie à l'exportation suppose le renforcement, dont je viens de parler, de sa position sur le marché intérieur communautaire, afin qu'elle dispose d'une base arrière solide.

Elle implique d'autres dispositions qui commencent à être envisagées et qui concernent les conditions d'environnement de l'exportation en général,

telles que le développement des financements européens par:

- la création d'une banque centrale
- le renforcement de la BEI en tant que banque de développement
- la poursuite de l'action du FED par le renouvellement des accords de COME avec les pays ACP (Lomé IV)
- l'harmonisation et la coordination avec le FED et entre eux des organismes bilatéraux d'aide et de coopération dont dispose chaque Etat membre.

Evidemment quelle que soit la réponse que l'on puisse espérer, la profession doit elle-même se montrer à la hauteur de ses ambitions pour tout ce qui est de son ressort:

- faire face à la mutation du métier d'une part vers une plus grande sophistication des produits et des méthodes, laissant une place croissante aux ingénieries locales pour les autres tâches; d'autre part vers un élargissement de nos interventions (je pense au «clé en main» et aussi à l'assistance à l'exploitation, à la maintenance et à la formation);
- développer la coopération européenne pour valoriser les complémentarités et les effets de taille, offerts par l'accroissement du marché intérieur.

L'enquête effectuée auprès des membres du CEBI a montré une orientation majoritaire vers la création de sociétés communes intervenant d'abord sur le Marché commun, puis éventuellement à l'exportation, plutôt que des accords au cas par cas du type «joint-venture».

Conclusion

Pour conclure, je pense que ceux qui attendaient une appréciation des conséquences pratiques pour l'ingénierie suisse de l'ouverture du Marché commun seront déçus par le caractère général de mes propos et l'absence de calendrier précis.

En fait, l'unité de temps pour la construction de l'Europe, c'est plutôt la durée d'une génération que l'année et il se sera écoulé une génération entre le Traité de Rome en 1956 et l'unité économique - en principe 1992, mais probablement plus. Il faudra probable-

Travailler à l'étranger : hobby ou nécessité

ment encore une génération pour l'unité politique.

Mais même si les institutions européennes traversent inévitablement des crises spectaculaires, l'Europe des réalités progresse par les solidarités de fait qu'elle crée entre les Européens.

Je terminerai, quant à la profession, sur ce qui me paraît être deux certitudes :

1. Il est de l'intérêt de tous les membres de la profession, qu'ils soient ou non dans la Communauté, que l'ingénierie professionnelle réussisse ce rendez-vous avec l'Histoire et obtienne au sein de cette Communauté économique la place qui correspond à l'importance de son rôle économique.
2. Dans cette promotion de l'ingénierie, l'atout majeur de la profession reste son rôle à l'exportation.

La Suisse industrielle est présente à l'étranger depuis le début du siècle. Il serait fastidieux d'essayer de citer toutes les industries qui ont fait le renom de la Suisse. Chacun sait que les grands moteurs diesels marins, les équipements de production hydro-électrique des grands barrages, les machines-outils, les métiers à tisser, etc., sont souvent d'origine suisse.

L'incidence favorable des interventions de l'ingénieur-conseil, en amont des projets, sur les exportations d'équipement industriel de son pays d'origine est généralement reconnue et admise.

L'ingénieur-conseil suisse n'échappe pas à cette règle et c'est souvent sur ses recommandations et ses spécifications que le maître de l'ouvrage choisit un matériel d'origine suisse. Une relation

PAR PIERRE CHAVANNES,
LAUSANNE

pourrait être établie entre le montant global des honoraires perçus pour les prestations de services d'ingénieurs suisses à l'étranger et les exportations de biens d'équipement suisses. Mais il faudrait pour y parvenir une meilleure collaboration entre l'ingénierie et l'industrie, aussi mystérieuses et secrètes l'une que l'autre.

Depuis une trentaine d'années, la concurrence est devenue de plus en plus âpre. Les grands pays industrialisés ont compris le rôle important de l'ingénierie professionnelle dans la promotion de l'exportation des équipements industriels. Ils ont créé des instruments d'appui tels que :

- la garantie des risques à l'exportation
- les fonds remboursables pour assurer le préfinancement des études de faisabilité (France, 1987)
- la participation aux dépenses de prospection ainsi qu'aux frais d'études et de montage de certains projets jugés « porteurs » (Canada)
- les banques de développement et les fonds d'investissement
- l'exemption fiscale pour la part des bénéfices affectés à des provisions pour risques
- les accords de coopération technique,

pour ne citer que les principaux.

La Suisse en dispose aussi dans une certaine mesure mais la taille du pays, la structure fédéraliste et sa politique résolument libérale ne lui permettent pas de promouvoir l'exportation des prestations de services des ingénieurs-

conseils de façon suffisamment efficace pour rester compétitive.

La matière grise ne jouit pas de la même considération que l'industrie productrice de biens d'équipement et de consommation. Les études sont souvent ignorées jusqu'au moment où elles se concrétisent par les réalisations qu'elles engendrent.

Dans le coût final, la part des honoraires d'ingénieur ne représente qu'un faible pourcentage de l'ensemble : de 10 à 15% dans le meilleur des cas.

C'est la raison pour laquelle la profession, prenant conscience de la légèreté de son poids, a commencé à s'organiser. Les grands bureaux d'ingénieurs, constitués en sociétés anonymes, se sont groupés les premiers (1987) au sein de l'USSI, Union suisse des sociétés d'ingénieurs-conseils et d'architecture, qui est plus une association patronale axée sur le marché suisse qu'un organisme de promotion de l'exportation.

Puis les bureaux plus modestes, en raison individuelle ou en nom collectif, se sont réunis au sein du GTE - Groupe spécialisé pour les travaux à l'étranger - de la SIA, au début des années septante¹. Comme son nom l'indique, ce groupement a été créé par les bureaux d'étude intéressés à l'exportation de leurs services. Mais son appartenance à la SIA ne lui permettait pas de faire de la promotion active. Et c'est ainsi qu'un certain nombre d'entre eux ont créé en 1977 l'Association des bureaux d'études exportateurs suisses, devenue Swiss Exporting Consultants, plus connue désormais sous l'abréviation Swexco.

Dès le début, Swexco a établi son domicile dans les bureaux de l'OSEC

Adresse de l'auteur :
Bernard Fauconnier
Swexco
Case postale 1128
1001 Lausanne

¹ Mentionnons pour information un ouvrage réalisé conjointement par le GTE et Swexco, et édité par la SIA en 1987 : *Vademecum pour les travaux à l'étranger*.