Zeitschrift: Ingénieurs et architectes suisses
Band: 122 (1996)
Heft: 7

Sonstiges

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 03.07.2025

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

Le marchandage des idées a un prix: la spécialisation

Par Sigfrido Lezzi

Un bon slogan permet de faire l'économie d'un grand discours. C'est en ces termes que l'on pourrait définir l'attitude de plusieurs responsables politiques et l'intérêt qu'ils portent au développement des questions liées au droit et à l'économie de la construction. Une ambition plus ou moins affirmée se dessine, partant du postulat que les réflexions de leurs divers mandataires ne peuvent pas être dissociées des actuelles contingences économiques. Tout cela est le reflet d'une perception très pragmatique de la réalité et on peut imaginer que cette approche modifie la pratique de nos professions. A titre d'exemple, l'analyse préalable établie conjointement entre le maître d'ouvrage et son mandataire fournit l'occasion d'établir une synthèse entre des besoins et une approche architecturale. Si cette concertation est issue de la mise en concurrence d'hypothétiques honoraires, la poursuite du mandat et les prestations envisagées seront fortement conditionnées par l'aspect financier de cette question. Au demeurant, il est permis de penser que le fractionnement des prestations soit privilégié et que la confusion règne. Pour notre part, nous sommes de l'avis que la réduction des coûts d'une construction passe par une confiance réciproque entre le maître de l'ouvrage et son mandataire et que celui-ci n'est pas influencé dans ses choix par la plus-value qu'il peut escompter tirer de ses décisions: «le potentiel d'amélioration prix-qualité-délai commence dès le stade de la planification. Il faut donc décloisonner les phases de planification et d'exécution et travailler avec un seul team dès le début d'un projet.» (Bulletin d'information de l'association suisse des entrepreneurs généraux, section romande, N°25, février 1996). Ce propos émane de milieux bien informés et il met en évidence l'importance de la continuité du processus de la réflexion attachée à la construction. Les mandataires ont un rôle important à jouer: indépendants de la logique commerciale des entreprises, ils ont la possibilité d'optimiser le rapport qualité-prix. Aujourd'hui, les questions de rentabilité et d'économie des coûts poussent aux pires excès et divers point de vue s'opposent sur le prix à payer au nom de la qualité. Les architectes français peuvent nous en dire long sur cette question, puisqu'ils ont subi l'expérience de la déréglementation à outrance. Le marché de la construction a été pris d'assaut par les entreprises. Souveraines, celles-ci ont agi à leur guise pendant plusieurs années. Depuis lors, des expériences désastreuses ont incité les édiles à faire marche arrière. A force de lois et de décrets, les mandataires reconquièrent un peu du terrain perdu. Nous sommes de l'avis que l'on peut s'économiser cette démarche. A la lumière de cette expérience, on doit conclure que la réflexion sur la limitation des coûts de la construction se fait trop souvent au détriment du développement urbain et de la qualité architecturale. Au nom de la sauvegarde d'un savoir-faire, ce sont des principes qui intéressent la SIA au plus haut point. La défense de ces aspects passe par la défense du rôle actuel des mandataires et des «honoraires acceptables». Ce slogan a été mal compris par certains, alors qu'il défend une position moins pragmatique qu'il n'y paraît au premier abord. La question du montant des honoraires peut être adaptée à la conjoncture, tandis que le travail des mandataires repose sur l'axiome de la défense d'intérêts plus nobles, culturels et sociaux. Pour cela, il faut veiller à ne pas déplacer le débat des idées et confiner celui-ci à une mercantile mise au concours des prestations. A toutes fins utiles, on peut préciser que le montant des rabais consentis peut avoir une influence sur le temps utilisé pour effectuer un travail. Il est faux de penser que le slogan des «honoraires acceptables» soit un argument avancé pour défendre les acquis de quelques privilégiés. Au contraire, défendre cette position, c'est fournir au maître de l'ouvrage une assurance sur la qualité des prestations de tous les partenaires de la construction, n'en déplaise à la commission des cartels, aux juristes et autres économistes; s'ils se trompent ou si leurs décisions sont de nature à créer des situations désastreuses, la SIA et les autres associations professionnelles ont le devoir d'attirer leur attention sur les conséquences prévisibles de leurs décisions.