

Zeitschrift: Tracés : bulletin technique de la Suisse romande
Herausgeber: Société suisse des ingénieurs et des architectes
Band: 141 (2015)
Heft: 2: Nouveaux musées d'ethnographie

Vereinsnachrichten: Pages SIA

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: 04.05.2025

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

form
 Fort- und Weiterbildung
 Formation continue et perfectionnement
 Formazione continua e specializzazione

FORMATION CONTINUE ET PERFECTIONNEMENT

Vous trouverez l'offre complète des cours et les formulaires d'inscription sur
www.sia.ch/form

Contact : tél. 044 283 15 58, form@sia.ch

Structure des coûts :
 MB Membre bureaux SIA
 M Membres SIA
 NM Non-membres

ÉVÉNEMENT	SUJET	DATE / CODE	COÛTS
Les règlements révisés sur les prestations et les honoraires	Les règlements concernant les prestations et les honoraires 102, 103, 105 et 108 ainsi que les contrats de mandataires ont été révisés en 2014. Ces modifications seront présentées dans le cadre de ce cours. Les degrés de précision en matière d'estimations des coûts de construction figurant dans les RPH et les outils nécessaires pour atteindre ces exigences seront également abordés.	5.2. Genève [LHO18-15] 14h00 – 18h00	300.- MB 400.- M 550.- NM
Les webinaires SIA	Gestions des risques (6.2.; Web41-15) Le nouveau règlement SIA 144 (2.3.; Web39-15) Gestion des parties prenantes (3.3.; Web42-15)	Webinaire 13h00 -14h30	50.- MB 50.- M 100.- NM
Leadership en rénovation	Ce cours de formation, destiné aux architectes et aux professionnels de la rénovation, aborde la rénovation des bâtiments par une approche globale de l'objet à traiter, en visant l'amélioration de l'efficacité énergétique et la diminution des émissions de CO2. Il apporte les connaissances méthodologiques, normatives, techniques, énergétiques et financières requises dans le cadre des projets de rénovation.	5, 6, 13, 20 et 27.3. (5 jours) Lausanne [IEEF07-15] 8h30 – 17h30	1'750.- MB 2'250.- M 2'750.- NM
Les bonnes pratiques de la gestion des relations clients	Souvent les directives du management sont insuffisamment comprises et laissent à chaque collaborateur l'initiative de gérer le contact client à leur guise. Dommage! Ce cours a pour but de sensibiliser les entrepreneurs à l'importance et de l'utilité d'une bonne pratique de la gestion de ses clients afin de le fidéliser et d'en faire des prescripteurs.	7.5. Lausanne [GCO1-15] 13h30 – 17h30	300.- MB 400.- M 550.- NM
Marchés publics et règlements SIA 142, 143, 144	Ce cours, basé sur des exemples réels, est destiné aux professionnels désirant acquérir de solides bases pour la pratique des marchés publics, notamment l'organisation de concours, de mandats d'étude parallèles et d'appels d'offres. Le suivi complet du cours donnera accès à la liste cantonale de la SIA des professionnels qualifiés aptes à l'organisation de marchés publics.	21, 24, 30.4. et 5.5. (4 jours) Lausanne [WB12-15] 9h00 – 17h30	2'450.- MB 2'950.- M 3'450.- NM
Débat « le développement durable par la sobriété »	Après une présentation du concept de sobriété, différentes actions et réflexions seront présentées, accompagnées d'expériences déjà réalisées. Elles feront l'objet d'un large débat entre les intervenants et les participants.	28.4. Lausanne [IEESerie02-15] 16h00 – 19h00	80.- MB 110.- M 140.- NM
Sensibilisation à la dynamique de groupe	Nous parlons de dynamique de groupe lorsque des individus – entre 4 et 16 – sont réunis pour réaliser un but commun. Bien que chaque groupe ait sa propre dynamique, des phénomènes et des mécanismes identiques émergent dans chacun d'eux.	12.5. Lausanne [DGO2-15] 16h00 – 19h00	200.- MB 250.- M 300.- NM
Introduction à la direction de bureaux d'architectes et d'ingénieurs	En sept modules du cours, les enseignants qualifiés et expérimentés fournissent les bases nécessaires pour assumer les rôles de leadership dans les bureaux d'architectes et d'ingénieurs de manière efficace. Il couvre tous les thèmes de gestion inhérents aux bureaux de planification.	9 - 11.6.2015 (3 jours) Lausanne [UFF04-15] 9h00 – 17h30	2'450.- MB 2'950.- M 3'450.- NM

PRIORITÉ À LA QUALITÉ DES SOLUTIONS PROPOSÉES

L'acquisition de prestations intellectuelles doit être axée sur la qualité des offres avant leur prix – il s'agit-là d'une revendication centrale de la SIA pour la révision de l'Accord intercantonal sur les marchés publics.

Depuis près de 15 ans, les dispositions contenues dans l'Accord intercantonal sur les marchés publics (AIMP) règlent les procédures d'attribution des cantons. Elles doivent assurer l'adjudication de mandats publics conformément aux principes d'une mise en concurrence transparente.

Le 22 septembre 2014, l'organe intercantonal responsable (AiMp) a publié son projet de nouvel Accord, dont le but déclaré est une harmonisation du droit régissant la passation des marchés publics en Suisse. Les gouvernements cantonaux et les associations concernées ont été invités à prendre position en décembre 2014.

La SIA apprécie la qualité du projet de loi et salue les principaux objectifs de la révision, mais elle souligne aussi l'attention insuffisante que le texte réserve à la spécificité des prestations de nature intellectuelle. La Société demande donc que la législation prenne dûment en compte l'impact culturel des marchés de construction. La latitude dont disposent les pouvoirs publics en matière de modes d'acquisition doit être circonscrite ! Dès qu'il s'agit d'ouvrages bâtis devant répondre à des besoins complexes, la mise en concurrence doit fondamentalement impliquer un concours de projets ou, le cas échéant, un mandat d'études parallèles. Aux yeux de la SIA, la nature de la prestation recherchée doit obligatoirement déterminer le mode de passation du marché, ne serait-ce que pour obtenir une harmonisation effective des pratiques d'attribution. De plus, la qualité de la solution proposée et pas uniquement le prix des prestations correspondantes, doit figurer au premier rang des critères d'adjudication. C'est parce que le professionnalisme sous-jacent à un bon projet lui confère une plus-value économique et culturelle qui va bien au-delà des moyens investis, que l'intérêt public commande d'opter pour des prestations d'étude qualifiées et équitablement rémunérées.

*Denis Raschpichler,
responsable SIA pour la passation des marchés*

LE PARC IMMOBILIER, PIÈCE MAÎTRESSE DU TOURNANT ÉNERGÉTIQUE

Plus de vingt parlementaires étaient présents au troisième petit-déjeuner organisé par la SIA au Palais fédéral. La SIA profite de l'intérêt des responsables politiques pour apporter des suggestions aux projets de loi sur l'énergie et sur le CO₂.

Au mois de novembre, pour la seconde fois en 2014, la SIA a convié des membres du Conseil national et du Conseil des Etats à un petit-déjeuner sur l'énergie dans les murs du Palais fédéral. Plus de vingt parlementaires des deux chambres ont répondu présents. La SIA s'est réjouie de ce vif intérêt, qui vient à point nommé. En effet, la stratégie énergétique 2050, sur laquelle portent les débats de l'actuelle session du Conseil national, prévoit d'apporter dans les lois et les ordonnances toute une série de changements importants, mais aussi contestés, touchant à la politique énergétique.

Au cours des derniers mois, la proposition du Conseil fédéral a été discutée par la Commission de l'environnement, de l'aménagement du territoire et de l'énergie du Conseil national (CEATE-N). La loi sur l'énergie est capitale pour le tournant énergétique. La SIA s'implique dans son élaboration, notamment pour les dispositions relatives aux bâtiments.

La SIA considère qu'il est particulièrement positif que la CEATE-N aille plus loin dans les objectifs essentiels que le Conseil fédéral, et prévoit pour la loi une évaluation globale de

toutes les formes d'énergie ; en plus du recours aux outils les plus performants, elle exige une mise en service conforme de la technique des bâtiments ainsi qu'un relevé de la consommation énergétique et une optimisation de l'exploitation (art. 46, al. e-h). Les possibilités d'économies d'énergie sont étonnamment élevées dans le seul domaine de la mise en service et de l'optimisation de l'exploitation. Par ailleurs, ces mesures sont amorties au bout de quelques années déjà, contrairement aux autres options d'économies d'énergie.

Le durcissement de la loi sur le CO₂ vise à réduire l'utilisation des combustibles fossiles, entre autres par l'instauration d'une taxe sur ces derniers. La loi sur le CO₂ prévoit avant tout une réduction des émissions de CO₂ dans les transports en commun et les bâtiments. En ce qui concerne les bâtiments, un tiers des revenus de la taxe sur le CO₂ sera, comme aujourd'hui, utilisé en faveur de mesures de diminution des émissions sur le long terme. Avec la proposition actuelle du Conseil fédéral, le montant maximal annuel de ce budget est augmenté et passe à 450 millions de francs.

Dans son exposé, Adrian Altenburger, vice-président de la SIA, a expliqué les étapes essentielles que préconise l'Association pour progresser dans la voie du tournant énergétique. Urs Rieder, président du conseil d'experts SIA formation, a ensuite fait le lien avec la formation initiale et continue : les objectifs ambitieux du tournant énergétique ne seront atteints que si la formation prochaine d'un nombre suffisant de professionnels qualifiés est assurée.



Au Palais fédéral : échange de vues entre Beat Flach (pvl), Adrian Altenburger et Bea Heim (PS) (Photo Yoshiko Kusano)

Lacunes des labels énergétiques

Ces deux exposés ont lancé la discussion. Les parlementaires ont été surpris d'apprendre que les labels énergétiques courants ne couvrent même pas 40% de l'ensemble des besoins primaires en énergie. A ce jour, plus de 60% ne sont donc toujours pas assurés. Il est nécessaire de déplacer, plus qu'aujourd'hui, le centre d'intérêt de l'isolation et de l'énergie de chauffage vers une réflexion globale sur l'énergie.

La voie SIA vers l'efficacité énergétique (cahier technique SIA 2040) est un instrument important qui sert de base à cette approche globale. Elle prévoit une analyse globale du bilan énergétique des bâtiments et des zones urbanisées, en tenant compte de l'exploitation, de la construction et de la mobilité.

Dans son exposé, Adrian Altenburger n'a pas caché que la consommation énergétique des bâtiments est aujourd'hui de mieux en mieux maîtrisée sur le plan technique ; grâce à des systèmes d'isolation efficaces alliés à des modules photovoltaïques et des systèmes de stockage d'énergie de plus en plus performants, la maison à énergie positive, nouveau standard général de construction, semble n'être plus qu'une question de temps. Soulignant cette position, le conseiller national bernois Jürg Grossen (pvl) a cité en exemple son immeuble de bureaux, vieux de 15 ans : les besoins énergétiques pourraient être réduits des deux tiers sans entreprendre une grosse rénovation de façade, en apportant simplement des modifications techniques – un résultat inférieur au standard d'un bâtiment Minergie.

Pour la mobilité en revanche, aucun retournement de tendance n'est en vue, contrairement aux bâtiments, a déclaré Hans Georg

Bächtold, directeur de la SIA. Nos déplacements sont de plus en plus fréquents, sur des distances toujours plus grandes. Si l'on veut faire bouger les choses, envisager chaque bâtiment ne suffit plus, a-t-il ajouté. « Le tournant énergétique est également un sujet de société, l'enjeu résidant dans les changements nécessaires en termes d'aménagement du territoire. Si les gens travaillent de plus en plus sur les lieux où ils habitent, les trajets seront réduits et la mobilité connaîtra aussi un tournant. »

Intérêt économique du tournant énergétique

Beat Jans (PS) a, comme le Neuchâtelois Raymond Clottu (UDC), souligné l'importance économique du tournant énergétique. Depuis l'année 2000, l'augmentation de prix des importations de gaz et de pétrole a, à elle seule, coûté 6,5 milliards de francs à la Suisse. « Cet argent fait défaut au pays pour mettre en œuvre le tournant énergétique », déclare Beat Jans. « Nous devrions investir les milliards de francs que nous dépensons pour les énergies fossiles, c'est-à-dire le pétrole et le gaz libyens ou russes, à développer des brevets et encourager des innovations », revendique le conseiller national. Cet argent servirait en même temps à créer des emplois et à mettre en place une production électrique d'avenir en Suisse.

Eric Nussbaumer (PS), conseiller national du canton de Bâle-Campagne, partage le point de vue d'Adrian Altenburger : le domaine de l'optimisation de l'exploitation, c'est-à-dire la conception et la gestion optimales des installations énergétiques, recèle d'immenses ressources inexploitées, qui, comparativement, pourraient être mises en valeur sans difficulté. La phase d'exploitation des bâtiments n'a, à ce jour, jamais été intégrée à la loi sur l'énergie. « La commission compétente vient de le faire », explique Eric Nussbaumer. « Notre objectif est qu'une obligation légale impose à l'avenir de contrôler l'exploitation d'un bâtiment et, dans la mesure du possible, de l'optimiser. »

Luca Pirovino, responsable énergie SIA

Frank Peter Jäger, rédaction pages SIA

DÉBAT URBANITÉS : Y A-T-IL UN URBANISTE DANS LA VILLE ?

Quelles formations et quelles attentes ? Questions piquantes et ô combien d'actualité que la SIA Vaud pose à l'enseigne de son prochain débat Urbanités, lundi 16 février à 18h30 au forum d'architectures à Lausanne. Ces dernières années, des projets ambitieux émergent et se concrétisent sur l'Arc lémanique. Leur échelle et leur complexité semblent avoir une influence sur la fabrique de la ville. Le constat

URBANITÉS
DÉBATS PUBLICS AUTOUR DU THÈME DE LA VILLE
Organisation : la section vaud / Programme (2015) : www.sia.ch

Y A-T-IL UN URBANISTE DANS LA VILLE ?
QUELLES FORMATIONS ET QUELLES ATTENTES ?

LUNDI 16 FÉVRIER 2015, 18H30
au forum d'architectures à Lausanne
Au Villamont 4, Lausanne

Intervenants
Architecte-urbaniste EPFL, cheffe de projet SDOL
ARIANE WIDMER
Professeur à l'Université de Lausanne
ANTONIO DA CUNHA
Syndic de Nyon, président du Paléo Festival
DANIEL ROSSELLAT

Moderateur
Rédacteur en chef adjoint de la revue TRACÉS
CEDRIC VAN DER POEL

Ces dernières années, des projets ambitieux émergent et se concrétisent sur l'Arc lémanique (SDOL, plans d'agglomération, PAU...). Leur échelle et leur complexité – multiplication des acteurs, des intervenants, des oppositions, des sources de financement, etc. – semblent avoir une influence sur la fabrique de la ville. Le constat est partagé par de nombreux professionnels qui soulignent l'évolution du métier d'urbaniste. Se pose alors la question des compétences indispensables requises à l'élaboration, à la gestion et au suivi des grands projets.

L'urbaniste doit-il être projeteur, coordinateur, constructeur, narrateur, communicateur ? De quelles compétences les pouvoirs publics et les bureaux d'urbanistes ont-ils besoin pour la planification et la mise en œuvre de leurs projets ?

Les professionnels présents sur le marché du travail suisse possèdent-ils ces compétences ? Les recours seraient-ils le signe de l'incapacité des urbanistes à réaliser des plans d'aménagement de qualité ? Quelles sont les formations en urbanisme proposées par nos hautes écoles ? Répondent-elles à l'évolution du métier ? Les enjeux sont de taille : le rôle de l'urbaniste est-il suffisamment reconnu pour qu'il puisse relever de tels défis pour nos villes ?

En //  **sia**
section vaud des ingénieurs et des architectes

est partagé par de nombreux professionnels qui soulignent l'évolution du métier d'urbaniste. Se pose alors la question des compétences indispensables requises à l'élaboration, à la gestion et au suivi des grands projets.

L'urbaniste doit-il être projeteur, coordinateur, constructeur, narrateur, communicateur ? De quelles compétences les pouvoirs publics et les bureaux d'urbanistes ont-ils besoin pour la planification et la mise en œuvre de leurs projets ? Les professionnels présents sur le marché du travail suisse possèdent-ils ces compétences ? Les recours seraient-ils le signe de l'incapacité des urbanistes à réaliser des plans d'aménagement de qualité ? Quelles sont les formations proposées par nos hautes écoles ? Répondent-elles à l'évolution du métier ? Le rôle de l'urbaniste est-il suffisamment reconnu pour qu'il puisse relever de tels défis pour nos villes ?

Trois intervenants : Ariane Widmer, architecte-urbaniste EPFL, cheffe de projet SDOL ; Antonio Da Cunha, professeur à l'Université de Lausanne ; enfin Daniel Rossellat, syndic de Nyon et président du Paléo Festival. Le rédacteur en chef adjoint de la revue TRACÉS, Cedric van der Poel, assurera le rôle de modérateur.

Plus d'infos : www.vd.sia.ch/urbanites_saison_14_15



(Photo Yoshiko Kusano)

PLUS DE COHÉSION ROMANDE

La SIA et ses sections francophones viennent de mettre en place un nouveau dispositif pour une meilleure coordination romande. Avec l'entrée en fonction de la nouvelle coordinatrice des sections romandes Anna Hohler, elles souhaitent renforcer la cohésion des six sections (Fribourg, Genève, Jura, Neuchâtel, Valais et Vaud) et du groupe régional (Bienne-Seeland) romands tout en améliorant leur communication avec la SIA centrale.

Pour la nouvelle coordinatrice, engagée à 40% depuis décembre 2014, il s'agira d'harmoniser et de dynamiser les différentes activités des sections romandes, de déceler des synergies et de développer ou de mettre en place des échanges et des actions de communication ou de promotion communes, en vue d'une coexistence concertée, cohérente et efficace.

La direction stratégique du dispositif incombe au nouveau Comité de coordination romande, qui réunit les représentants de sections/groupe suivants: Vinzenz Luginbühl (Bienne), Olivier Chenevart (Fribourg), Nadine Couderq (Genève, vice-présidente), Antoine Voisard (Jura), Stéphane Horni (Neuchâtel), Luc Delaloye (Valais) et Alain Oulevey (Vaud, président).

Anna Hohler, lic. phil. I de l'Université de Lausanne, a été rédactrice de la revue *TRACÉS* de 2003 à 2013. Formée comme journaliste au quotidien *Le Temps*, elle écrit depuis de nombreuses années pour des publications spécialisées dans le domaine de la construction (*L'Architecture d'Aujourd'hui*, *werk, bauen + wohnen*) et des arts de la scène. En 2013-2014, elle a travaillé comme assistante de Dominique Perrault à l'EPFL. Anna Hohler est née à Lucerne et vit aujourd'hui à Bussigny. Elle est bilingue.

(sia)

Contact : anna.hohler@sia.ch



LES FACTEURS DE SUCCÈS DANS LE MARKETING DES SERVICES

La vérité n'est pas toujours agréable à entendre, et pourtant : les fabricants de biens d'investissement et les sociétés de services (B2B) sont souvent repliés sur eux-mêmes, centrés sur la technique et sur leurs produits ou leurs services. Or, pour le marketing B2B, les mêmes principes que pour le marché de la consommation (B2C) s'appliquent.

Le marketing des services tire l'essentiel de sa spécificité du caractère intangible des services et de l'importance primordiale de la qualité des différents éléments influençant la délivrance du service (accueil, ambiance, relation humaine, etc.). Une autre différence se trouve au niveau de la décision d'achat ou d'investissement. En BtoC, elle est prise par un individu (le consommateur) et non par l'entreprise. Dans le marketing B2B, ce sont essentiellement des facteurs tels que la marque, les motivations d'achat et les services qui jouent un rôle décisif dans la conquête des clients.

De nos jours, pour le marketing des services, la connaissance du marché, soit de sa clientèle et de ses concurrents, est déterminante. Par conséquent, établissez une vue d'ensemble détaillée (visuelle) de vos marchés principaux et annexes (ses segments et ses diverses catégories de clients) intéressants, évaluez ensuite vos chances de croissance. Analysez en outre les points forts et les points faibles de vos concurrents. Cela vous aidera à profiler vos services.

Afin de distinguer et différencier votre activité au milieu de la jungle des offres concurrentielles, vous avez besoin d'une marque ou d'une identité forte qui constituera l'image de l'entreprise. Les marques sont synonymes de qualité, de reconnaissance, elles procurent un sentiment de sécurité lors de la décision d'achat et ont une fonction de catalyseur. Lorsque la marque, c'est-à-dire la capacité de fidéliser, fait défaut, les clients s'éloignent et des clients potentiels ne s'intéressent pas à l'entreprise. Cela vaut également pour les marchés des services. L'équation est simple : un bon nom + confiance + un profil clair = marque forte.

Comment construire une marque forte ? La marque doit distinguer votre société et apporter un avantage concurrentiel clair pour le client. Pour qu'une marque soit couronnée de succès, il faut commencer par définir le profil de votre société (qui sommes-nous) et aussi projeter qui vous souhaitez être (comment souhaitons-nous être perçus au milieu de nos concurrents). Ensuite, vous pouvez définir l'identité de votre marque, soit définir les attributs que vous souhaitez donner à votre marque : ses valeurs / son positionnement / sa

mission / sa personnalité / son physique / ses bénéfices / ses relations / sa culture / sa mentalisation / ses symboles, etc.

Le prix et les services sont les constituantes clés de votre offre. Le service est certes la partie de l'offre où les sociétés de services peuvent encore facilement innover et ainsi éviter de tomber dans la spirale des prix bas. Mieux vous cernerez les attentes et motivations d'achat de vos clients, meilleur sera le service que vous pouvez leur proposer. Voici des exemples de services ayant un impact positif sur le chiffre d'affaires : des garanties, une bonne gestion de l'information, interne et externe, de la formation aux techniques, des présentations plus professionnelles, un meilleur accueil et écoute du client, une mise à disposition de matériel ainsi que la surveillance d'indicateurs en lien avec les services, etc. Tous ont un effet positif sur la satisfaction et la fidélisation des clients.

Mark Froelicher Directeur eXMAR,
Executive Marketing Management, à Lutry

Afin de développer vos compétences, la SIA vous offre un nouveau modèle de cours de perfectionnement :

Techniques de communication et de présentation pour mieux convaincre

(présentation de vos projets)

19.03.2015 à Lausanne

inscription sur www.sia.ch/form

Le programme :

- Connaître les techniques du questionnement et de l'écoute active
- Quels sont les messages du non-verbal qui nous trahissent ?
- Les clés d'une bonne présentation