

# De la matière à réflexion à revendre

L'automne décline ses multiples et chatoyantes couleurs, à l'image de la vie associative de suisse.ing marquée par le rythme soutenu des manifestations et des activités. Le comité a tenu son annuelle séance à huis clos à Horn, en Thurgovie, dans une ambiance féconde animée de nombreuses réflexions, de la perspective de tâches inédites, et surtout couronnée par l'élection – pour la première fois dans l'histoire de l'association – d'une femme à la vice-présidence: nous souhaitons à Martina Fasani, figure de proue de suisse.ing et déjà à la tête de l'équipe Adjudication, plein succès et épanouissement dans cette nouvelle fonction.

Fin septembre, suisse.ing a participé, en qualité de partenaire avec la Société suisse des entrepreneurs et l'Université de Fribourg, à un colloque de la SIA autour du nouveau cahier technique sur la gestion des contrats d'alliance, lequel est resté en consultation jusqu'à la mi-octobre et devrait être publié à la mi-2024 (en même temps qu'un contrat type d'alliance). suisse.ing, qui accompagne ces travaux de très près, était présente et représentée par de nombreuses entreprises membres à ce colloque d'excellence: des exposés remarquables, une animation toute en justesse, une ambiance cordiale et détendue. Qu'est-il ressorti des débats? Si des modèles d'alliance sont applicables à l'environnement suisse également, leur mise en œuvre relève du défi et nombre de questions restent en suspens. Ce qui prime, c'est l'état d'esprit: il faut être prêt à prendre des risques, avoir envie d'embrasser la nouveauté et croire à la volonté et à la possibilité de fonder une culture de la collaboration en adéquation avec notre temps. Chacun sera reparti avec cette conscience: il appartient à tous ceux qui souhaitent améliorer la collaboration dans le cadre d'un projet de créer, en amont déjà, les conditions requises au sein de leur propre entreprise. Une bonne culture d'entreprise permet en effet aux collaborateurs de s'impliquer dans le projet de manière coopérative et orientée vers la recherche de solutions.

Pour son assemblée plénière fin septembre, Constructionssuisse avait invité comme oratrice entre autres Yaël Meier, entrepreneuse et journaliste de vingt-trois ans. Son agence conseille et soutient les entreprises dans la gestion des relations avec la génération Z, dont le fonctionnement reste parfois incompris des générations antérieures. Et la jeune femme de rappeler en préambule que la génération Z est la première à avoir grandi entièrement dans le numérique, de quoi laisser une forte empreinte sur ses ressortissants. Pour eux, les contenus numériques vont totalement de soi et ont autant de valeur que le monde «réel». Qui veut être perçu par la génération Z et ne pas rester à quai doit par conséquent aller à sa rencontre dans l'univers numérique (p. ex. sur TikTok). La culture de travail au sein de l'entreprise pointe comme exigence majeure: si elle fait défaut, les jeunes collaborateurs partent vers d'autres horizons (à noter qu'ils ne quittent pas l'entreprise, mais leur supérieur hiérarchique...).

De fait, ils aspirent à participer aux décisions, à être pris en considération et à pouvoir assumer des responsabilités. Lors du choix d'une profession, deux aspects comptent: l'attrait intrinsèque d'une profession (le sens que l'on en retire pour soi-même), mais aussi l'attrait extrinsèque (la réaction de l'environnement personnel audit choix professionnel). Nous ferions bien d'y réfléchir lorsque nous faisons la promotion de la branche de l'ingénierie.

Autres thèmes du prisme automnal: qu'en est-il notamment des entretiens avec les maîtres d'ouvrage publics? L'OFROU est en passe de mettre en œuvre – timidement, fort heureusement – l'internalisation des tâches d'appui au maître d'ouvrage demandée par le Conseil fédéral. suisse.ing met en garde contre cette évolution et continuera d'exercer son influence dans la marge de manœuvre qui est la sienne. Les CFF présentent, quant à eux, une réserve de projets saturée pour les années à venir. L'on reste un peu perplexe devant l'affirmation qu'«on ne peut pas faire plus»: la complexité du système global serait telle qu'elle ne permet pas d'envisager d'autres projets, même si des moyens et des ressources devaient être disponibles (ce qu'ils ne sont pas forcément). Dans ce contexte, le processus d'autorisation constitue aussi un défi: la procédure engendre des inefficacités inutiles, par exemple lorsque des données BIM 3D doivent être converties pour l'OFT en plans 2D conformes aux normes. Il faut en appeler aux politiques afin que la numérisation progresse plus rapidement. Et quid des honoraires dans la branche? Ces derniers sont dans l'ensemble légèrement moins sous pression que par le passé, une tendance qui peut s'expliquer par des carnets de commandes chargés conjugués à des ressources en personnel limitées. Nous lançons néanmoins, cet automne encore, une invite aux maîtres d'ouvrage: en cas d'augmentation des salaires – qui devrait se vérifier à nouveau au 1<sup>er</sup> janvier 2024 – et d'un maintien du renchérissement à un haut niveau, il conviendra également de rehausser le chiffre d'affaires des honoraires, avec pour corollaire implicite un relèvement des taux horaires. D'une manière générale, un mandant se doit aujourd'hui d'être attrayant s'il entend recevoir de nombreux dossiers en réponse à ses appels d'offres. Attrayant signifie des appels d'offres justes (concurrence en termes de qualité et de durabilité), des contrats équitables (basés au moins sur les contrats standard KBOB), une bonne organisation des maîtres d'ouvrage (compétence professionnelle et capacité de décision) et une vraie culture de la collaboration. Il ne nous est pas interdit de le rappeler aux acteurs concernés.

Je vous souhaite une belle fin d'année et vous adresse d'ores et déjà mes vœux les meilleurs pour 2024!

●  
Mario Marti, docteur en droit, avocat,  
secrétaire général de suisse.ing