

l'accès garanti au marché et le renforcement de la concurrence sont la réponse à tous les problèmes et, dans ce cas, les prix cassés constituent sinon le but, en tous cas un effet considéré comme négligeable de la réglementation des marchés publics. Ou bien l'on considère que cette spirale négative recèle une utilité marginale, ce qui amène à obliger l'entité adjudicatrice à se pencher plus précisément sur les possibilités de sous-enchérir et à demander des explications complémentaires aux soumissionnaires. Cette approche a tendance à prévaloir au niveau européen. La réglementation suisse (art. 25 al. 4 OMP) semble en revanche davantage inspirée par l'esprit des années 1990 et paraît aussi s'appliquer dans ce sens.

Quelles sont les principaux motifs de la refonte du droit des marchés publics ?

L'un des éléments essentiels, qui répond d'ailleurs aussi aux intérêts des soumissionnaires, est certainement la volonté d'harmonisation. Du fait que l'AIMP devient une réglementation notablement plus dense, dont l'articulation recoupe autant que possible celle de la LMP, les soumissionnaires seront fondamentalement soumis au même recueil de règles partout en Suisse, ce qui constitue à n'en pas douter un avantage.

Les négociations sont une autre problématique d'importance. Jusqu'ici, la négociation avec des soumissionnaires est possible au niveau fédéral, mais pas à l'échelon cantonal. Il s'agit donc de trouver une solution concertée sur ce point. Dans le contexte communal, il est clair que des négociations seraient plus susceptibles d'engendrer des abus que dans le cadre d'un service d'achats centralisé au niveau fédéral. Enfin, il y a encore le débat concernant la possibilité de faire vérifier la légalité d'une adjudication par un tribunal.

Si vous représentiez une association de concepteurs, quelle serait votre ligne de conduite en matière de passation des marchés ?

Je ferais ce que je perçois comme étant déjà en marche : rechercher plus activement que jusqu'ici à forger des alliances, plutôt que d'en rester aux lamentations traditionnelles. C'est un bon moyen pour attirer l'attention des parlementaires sur les enjeux politiques du droit des marchés publics. Ce qui n'a pas encore été suffisamment fait, c'est de cultiver les échanges avec des associations de concepteurs et d'entrepreneurs européens, afin de leur demander tout simplement comment elles se positionnent face aux mêmes problèmes. La comparaison avec ce que font

d'autres branches est également utile. Ainsi, ce qui m'a personnellement le plus étonné ce sont les progrès obtenus en matière d'attribution des marchés par l'association de branche de l'industrie textile – et avec elle, armasuisse dans le rôle de l'adjudicateur. Cela démontre par ailleurs que le dialogue entre entités adjudicatrices et associations de branche peut s'avérer fructueux. La nouvelle ligne adoptée repose sur la reconnaissance du fait que la pure concurrence sur les prix se traduit par la disparition de soumissionnaires suisses et que les achats publics impliquent aussi une gestion des risques de réputation – pour l'entité adjudicatrice aussi bien que pour les soumissionnaires. D'une manière analogue, l'association faitière de l'industrie allemande a reconnu que la rémunération des innovations écologiques dans le cadre d'acquisitions publiques est une aide parfaitement licite aux ingénieurs allemands en vertu des règles commerciales européennes et mondiales, si bien qu'elle promeut désormais le *Green Public Procurement*, tandis qu'economiesuisse combat l'inscription de l'objectif de durabilité dans la loi sur les marchés publics. Une fois que l'association de concepteurs que j'ai ainsi virtuellement conseillée aura mis en place ce radar stratégique, il reste à mobiliser le courage politique qui devrait logiquement découler des maux répertoriés. Car l'idée d'être lavé sans avoir à se mouiller ne fera en l'occurrence pas avancer les choses.

Toute forme de prise en considération de la qualité accroît les chances des soumissionnaires autochtones et cela est, dans la plupart des cas, absolument conforme au droit.

Denis Raschpichler, arch. dipl. EPF, responsable Passation des marchés, denis.raschpichler@sia.ch

L'avocat Marc Steiner est juge au Tribunal administratif fédéral depuis 2007. Dès 2003, il a été collaborateur à temps partiel au secrétariat de la Conférence des achats de la Confédération et, dès 2004, président au Tribunal d'arrondissement II à Aarau. Il publie des ouvrages traitant notamment du droit des marchés publics et il siège au sein du conseil scientifique de l'association économique swisscleantech.

2006 – 2016 : SIA-SERVICE FÊTE SES DIX ANS

Il y a dix ans, la SIA lançait une offre de prestations spécialement dédiée à ses bureaux membres, SIA-Service. Bilan intermédiaire avec Mike Siering, l'un des initiateurs de cette démarche, et David Fässler, responsable de SIA-Service depuis 2014.

Qu'est-ce qui vous a poussé, en 2006, à mettre sur pied SIA-Service ?

Mike Siering : Un sondage mené l'année précédente auprès des bureaux d'études affiliés à la SIA avait révélé un besoin d'information allant au-delà des thèmes relevant uniquement de la construction. Les bureaux étaient surtout désireux d'acquérir des connaissances de base en gestion et en affaires. Sous l'impulsion du président de l'époque, Daniel Kündig, nous avons alors élaboré les premières prestations destinées aux entreprises : conseil en management, enquête sur les salaires et les chiffres-clés, bourse du travail, entre autres. Nos cours axés sur la gestion d'entreprise faisaient aussi initialement partie de l'offre de SIA-Service ; ils constituent aujourd'hui l'un des piliers du programme de formation continue Form.

Le profil de la SIA a beaucoup évolué depuis 2006. Cela a-t-il également impacté SIA-Service ?

Mike Siering : En effet, la SIA n'a eu de cesse de se diversifier, ce qui n'a pas été sans incidence sur l'offre de SIA-Service. En outre, certaines prestations ont été améliorées pour un meilleur confort d'utilisation. Ainsi, l'enquête sur les salaires et les chiffres-clés, que nous proposons à l'origine sous la forme d'un dossier, est aujourd'hui accessible en ligne. En quelques clics, les entreprises peuvent comparer leurs indicateurs économiques à la moyenne du secteur. Par ailleurs, nous cherchons à engager activement le dialogue avec les bureaux membres par l'entremise de SIA-Service.

De quelle manière ?

David Fässler : Dans le cadre de prestations proposées régulièrement, telles que les enquêtes sur les chiffres-clés et les salaires, ou les solutions d'assurance à des conditions avantageuses, de nombreux contacts se nouent automatiquement avec les membres et ceux qui souhaitent le devenir.

Une fois par an, nous organisons un échange d'expérience, format qui a fait ses preuves au cours des années. A cette occasion, nous invitons un intervenant à s'exprimer sur un sujet spécifique, par exemple la manière de mener un entretien délicat, devant 10-12 bureaux membres – un nombre volontairement restreint. En effet, cela permet de créer un cadre favorable à l'échange : les participants se sentent plus à l'aise pour parler de leurs difficultés ou poser des questions. Le dîner SIA en l'honneur des chefs d'entreprise, qui réunit jusqu'à cent person-



David Fässler, avocat M.B.A./SIA, est entré en fonction à la SIA en 2010. Il a intégré l'équipe de SIA-Service en 2011 avant d'en prendre la tête en 2014. (Philip Boeni)

nalités chaque année, constitue une autre bonne occasion de s'entretenir personnellement avec les propriétaires et dirigeants de bureaux membres.

Combien de personnes l'équipe SIA-Service compte-t-elle ?

David Fässler: Le noyau de l'équipe est composé de trois personnes cumulant 140 pour cent de poste: Henrietta Krüger, Elisa Tirendi et moi-même. Jusqu'à récemment, Mike Siering en faisait également partie. Henrietta Krüger partage son temps entre SIA-Form et SIA-Service, où elle est principalement en charge des enquêtes sur les salaires et les chiffres-clés en qualité de cheffe de projet. Elisa Tirendi gère les produits d'assurance et dispense des cours. L'effectif de l'équipe est resté à peu près constant au fil des années. Il n'en demeure pas moins que les clients de SIA-Service bénéficient directement d'un large éventail de prestations SIA, dont le programme Form ou le conseil juridique.

Siering: D'autres personnes contribuent activement à SIA-Service. Je pense par exemple à Susanne Schnell, qui assure la coordination et la révision rédactionnelles du magazine *Management*.

Les ingénieurs et architectes ont-ils vraiment besoin d'un magazine de gestion ? Ne préfèrent-ils pas feuilleter leurs revues spécialisées ?

Fässler: A en croire ses lecteurs, le magazine est très apprécié. Que ce soit par les biais des thèmes abordés dans le magazine ou de nos autres prestations: nous entendons renforcer la compréhension des questions économiques. Il s'agit de rendre attrayants des sujets à première vue rébarbatifs, tels que la conjoncture de la construction ou la gestion du personnel. Notre devise: apprivoiser la gestion d'entreprise, c'est l'apprécier! Essentielle, celle-ci ne doit pas être négligée, ni considérée ni comme une corvée. Aussi le magazine *Management* livre-t-il des pistes

de réflexion et des impulsions entrepreneuriales aux propriétaires de bureaux d'études.

Siering: Le magazine *Management* concrétise notre volonté de diffuser activement des connaissances relatives à l'économie et à la gestion d'entreprise. Tout a commencé par un dépliant consacré à des thèmes managériaux, intitulé « Aspects ». Avec les années, ce qui était encore un simple bulletin d'information est devenu un magazine totalement abouti de 60 pages s'articulant autour de rubriques variées. Le seul, du reste, à proposer des connaissances en management spécifiquement à l'intention des architectes et des ingénieurs.

N'avez-vous jamais été confrontés à des critiques quant à la différenciation entre membres individuels et bureaux membres, qui pourrait être assimilée à un système de classe ?

Siering: Je n'ai jamais eu de retours de la sorte – le concept et les motifs fondant l'offre étendue réservée aux bureaux membres n'ont jamais été remis en cause par nos membres.

A combien se monte la cotisation des bureaux membres par rapport à celle des membres individuels ?

Siering: Il n'y a pas de tarif fixe, les cotisations sont calculées sur la base de la masse salariale soumise à l'AVS. Plus un bureau d'études compte de collaborateurs, plus sa cotisation est élevée.

Les prestations développées dans le cadre de SIA-Service sont-elles également adaptables pour les membres individuels ?

Fässler: Certaines ont déjà été adaptées, il suffit de penser aux cours de management proposés par SIA-Form. Toutefois, je ne suis pas favorable à une homogénéisation de l'offre. Je crois au contraire que nous devrions aiguïser davantage encore le profil d'affiliation des bureaux membres.

Siering: Le bénéfice d'une affiliation en tant que bureau membre doit apparaître clai-



L'équipe de SIA-Service est composée de trois personnes: Elisa Tirendi, David Fässler et Henrietta Krüger (de gauche à droite). (Philip Boeni)

rement. C'est pourquoi nous continuerons à enrichir notre offre à l'intention de cette catégorie de membres.

Comme par exemple le colloque sur la conjoncture à l'ETH ?

Fässler: Tout à fait. Nous sommes ravis d'avoir pu convaincre Jan-Egbert Sturm du Centre de recherches conjoncturelles de l'ETH Zurich, l'un des économistes les plus renommés de l'espace germanophone, d'y intervenir. Les événements tels que celui-ci permettent également de prendre le pouls des bureaux membres et de cerner leurs préoccupations dans un cadre détendu et informel.

Les outils de benchmarking et les cours de management ont-ils permis d'imprimer l'entrepreneuriat dans les mentalités ?

Mike Siering: Je pense que oui. Lorsque je vois aujourd'hui les futurs cadres qui participent à mes cours, je suis frappé par leur enthousiasme et leur intérêt pour la gestion d'entreprise. Pour la plupart des architectes et ingénieurs, le « management » a perdu sa connotation péjorative. Il est entré dans les mœurs. Ceci était loin d'être le cas il y a dix ans, lorsque nous avons commencé.

Fässler: L'augmentation du nombre de participants aux enquêtes traduit également ce changement de paradigme. Cette année, environ 300 bureaux d'études ont pris part à l'enquête sur les chiffres-clés, soit presque 100 de plus qu'il y a deux ans. Cela démontre, à mon sens, l'importance croissante que les bureaux membres accordent à la question de la gestion financière de leur société et représente, au final, la plus belle récompense de notre travail.

Quels sont vos projets à court terme ?

Siering: Oser le changement, tenter de nouvelles choses... Et je rejoins mon collègue David Fässler sur ce point: un échange étroit avec les bureaux membres est essentiel. Peut-être qu'avec le temps nous réussirons ainsi à bâtir une véritable communauté des concepteurs, dont la SIA serait le dénominateur commun.



Mike Siering, arch. ing. dipl. RWTH/SIA et ing. dipl. en économie, est entré en fonction à la SIA en 2005. Il est aujourd'hui responsable du service Communication et directeur suppléant (Philip Boeni).

Fässler : Nous souhaitons identifier les besoins avec davantage de précision encore et développer les offres correspondantes. En font par exemple partie les manifestations sur mesure à l'intention des bureaux membres. Par ailleurs, nous rédigeons actuellement un ouvrage consacré à la gestion d'entreprise, afin de guider les dirigeants de bureaux d'études en matière de positionnement et de pénétration du marché.

Frank Peter Jäger est le rédacteur responsable des Pages SIA ; frank.jaeger@sia.ch

ACTUALITÉS DES GROUPES PROFESSIONNELS : LE GÉNIE CIVIL SUISSE SUSCITE L'INTÉRÊT DU JAPON

Le Japon porte son regard vers le patrimoine de l'ingénierie suisse et s'en inspire pour son développement. L'échange entre les cultures fait apparaître les avancées de la discipline.

L'ambassade de Suisse à Tokyo a organisé plusieurs rencontres entre professionnels et médias des deux pays. Avec Daniel Meyer, nous avons participé à deux d'entre elles, en qualité de représentants du groupe professionnel Génie civil. Nous avons ainsi présenté de grandes réalisations telles que le tunnel de base du Gothard, le troisième pont du Bosphore et de nombreux autres projets, conçus et construits par des ingénieurs civils suisses, dont nous nous sommes, à cette occasion, fait les ambassadeurs. Ce fut pour ainsi dire un compte-rendu de l'actualité du génie civil suisse, illustré par des ouvrages exemplaires.

Nos collègues japonais ont surtout été impressionnés par l'intégration ciblée et respectueuse des infrastructures dans le paysage ainsi que par la collaboration interdisciplinaire entre architectes et ingénieurs, menée sur un pied d'égalité. En effet, après la Seconde Guerre mondiale, le Japon a dû être reconstruit à la hâte, sans prise en compte des exigences architecturales et de l'intégration harmonieuse au paysage.

La culture d'ouverture et de transparence dont témoignent les maîtres de l'ouvrage privés et publics dans l'organisation de concours leur a fait forte impression. Les architectes japonais tirent d'ailleurs aussi parti de ces opportunités, comme le prouvent les projets de Riken Yamamoto, Shigeru Ban ou du bureau d'architecture Sanaa dans notre pays.

Cet échange culturel suisse-japonais a fait l'objet d'une exposition à Tokyo ainsi que de plusieurs communiqués dans la presse quotidienne et spécialisée. L'exposition, intitulée DOBOKU et présentée en août dernier au musée 21_21 de Tokyo, a abordé le génie civil suisse en tant que source d'inspiration, ouvrant de nouvelles pistes de réflexion pour de futures constructions au Japon.

Cet échange m'a fait prendre conscience des avancées qui, au fil des décennies, ont débouché sur le génie civil d'excellence que nous connaissons aujourd'hui. Même si nous ne savons sans doute pas apprécier nos acquis et notre culture du bâti à leur juste valeur, vu de l'étranger notre territoire reste un petit coin de paradis en la matière. Prenons conscience de ce privilège et préservons notre culture du bâti et de l'aménagement. En créant des conditions favorables à la motivation et à l'épanouissement au travail, nous pouvons y contribuer activement.

Patric Fischli-Boson, président du groupe professionnel Génie civil (BGI) de la SIA

ASSURANCES-ACCIDENTS COMPLÉMENTAIRES

Outre l'assurance-accidents obligatoire, les entreprises peuvent également souscrire des assurances complémentaires pour leurs salariés. Une comparaison des prix s'impose.

En Suisse, tous les salariés sont obligatoirement couverts contre les accidents professionnels. L'assurance-accidents (LAA) inclut les frais de guérison, de même que les indemnités journalières et rentes en cas d'invalidité ou de décès.

Les prestations LAA sont définies légalement : elles sont donc identiques chez tous les prestataires, que ce soit la Suva ou les assureurs privés – sachant que les architectes et ingénieurs sont généralement tenus de souscrire auprès de la Suva. Les primes sont toutefois variables en fonction du montant des salaires déclarés et du type d'entreprise. Les parts de salaire jusqu'à concurrence de 148 200 francs doivent obligatoirement être assurées. Chaque entreprise est libre de conclure une assurance complémentaire – pour couvrir les parts de revenu supérieures à 148 200 francs, ou faire bénéficier ses salariés d'une hospitalisation en division privée en cas d'accident ou de meilleures prestations en cas de d'invalidité voire de décès.

Il est recommandé de lancer un appel d'offres sur ces assurances, car les différences de prix peuvent être conséquentes. Même si elles ont souscrit leur assurance-accidents auprès de la Suva, les entreprises sont tout de même libres de choisir un assureur privé pour leur assurance complémentaire. La SIA a conclu un contrat-cadre avec VZ VermögensZentrum afin de faire bénéficier ses membres d'un rabais collectif.

La révision de l'assurance-accidents devrait normalement entrer en vigueur début 2017. Celle-ci ouvrira aux entreprises la possibilité de résilier leur assurance LAA en cas d'augmentation des primes. D'autres changements affectent la prise d'effet et l'expiration de l'assurance : à l'avenir, les salariés seront assurés dès la date de début du rapport de travail, même si le ler du mois tombe un dimanche. Le délai de couverture subséquente prend désormais fin le 31^e et non plus le 30^e jour après la fin du rapport de travail, d'où une meilleure protection des salariés. D'autres adaptations s'appliqueront à l'assurance par convention ainsi qu'aux réductions de rente liées à l'âge.

Tatjana Merz-Kursawe, responsable Corporate Insurance Solutions, VZ VermögensZentrum.

Pour plus d'informations sur le sujet :
siainsurance@vzch.com



Protection incendie pour le planificateur

21 novembre 2016, Lausanne, 13h30 – 17h30
Informations et inscription : www.sia.ch/form/bsp10-16

Journée d'information Marchés publics

22 novembre 2016, Lausanne, 9h00 – 17h30
Informations et inscription : www.sia.ch/form/wb17-16

Techniques de communication pour mieux présenter vos projets

23 novembre 2016, Lausanne, 13h30 – 17h30
Informations et inscription : www.sia.ch/form/tc04-16

Le radon dans le bâtiment – Enjeux et solutions

23 novembre 2016, Clarens, 17h00 – 19h00
Informations et inscription : www.sia.ch/form/fe04-16

Efficiences énergétiques : un centre de profit

28 novembre 2016, webinaire, 13h00 – 14h30
Informations et inscription : www.sia.ch/form/web61-16

Le règlement concernant les prestations et honoraires RPH SIA 102 et SIA 108, éd 2014

30 novembre 2016, Lausanne, 17h00 – 19h00
Informations et inscription : www.sia.ch/form/lho35-16