

Ça bouge chez les électriciens genevois et vaudois

La branche d'activité de l'installation électrique évolue dans un contexte de changements, d'innovations technologiques, voire de bouleversements profonds et de plus en plus rapides. Signe des temps, deux associations cantonales, l'ACVIE et l'AIEG ont changé de nom. Nous avons rencontré Jacques Olivier Georges et Philippe Massonnet qui en présentent les raisons dans le cadre d'un échange très convivial.

Texte : Pierre Schoeffel

Un changement de patronyme est toujours lié à la volonté d'adresser un message très fort. Jacques Olivier Georges, directeur de l'ACVIE, l'Association Cantonale Vaudoise des installateurs électriciens et Philippe Massonnet, Président de l'AIEG, l'Association Genevoise des Installateurs Electriciens le confirme avec beaucoup de conviction. En effet, le monde de l'électricité est marqué par de formidables avancées technologiques et se trouve placé devant des opportunités et des enjeux de taille, notamment les objectifs liés à la transition énergétique. L'électricité joue un rôle clé dans la réussite de la stratégie énergétique et l'atteinte des objectifs. Les entreprises électriques sont placées devant un challenge formidable et figurent parmi les acteurs-clés de la transformation à venir.

En changeant de nom, vos associations ont souhaité envoyer un signal, lequel ?

Jacques-Olivier Georges Dans le sillage, de l'USIE, l'Union Suisse des Installateurs Electriciens, qui s'est transformée en EIT.swiss, les deux associations cantonales ont modifié leur nom pour marquer le fait qu'elles doivent devenir l'association de l'ensemble de la branche électrique. Nous voulons rassembler et coopérer avec d'autres métiers apparentés, je pense par exemple aux planificateurs, aux contrôleurs, aux entreprises qui proposent des solutions de production photovoltaïque, voire d'autres.

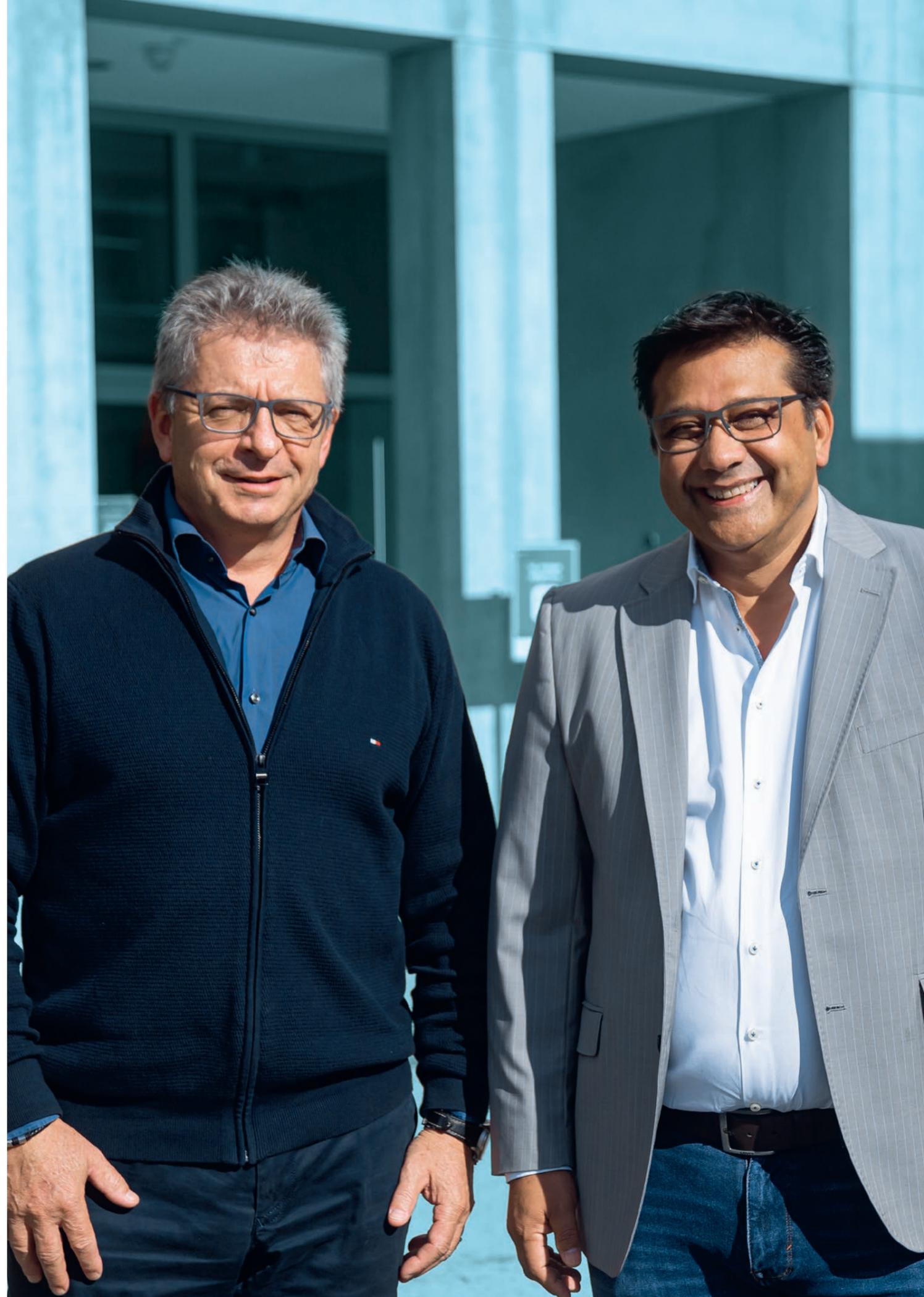
Philippe Massonnet Il a fallu pour cela, convoquer une assem- —//

À propos de Jacques Olivier Georges et Philippe Massonnet

Jacques Olivier Georges
Secrétaire général de EIT.vaud, Directeur général de TBS SA, Technique du Bâtiment Services

Philippe Massonnet
Administrateur de Savoy SA, Huber SA, E Mage Ingénieurs Conseils SA, PMV Gestion et Conseils SA, Vionnet Chauffage. Ces entreprises sont regroupées dans PMV Groupe. Administrateur d'Egelec Services SA. Président de EIT.geneve.

Photo: Pierre Schoeffel



blée générale extraordinaire qui s'est prononcée sur le changement patronymique et effectivement, sur une révision, une adaptation des statuts de l'association. Celle-ci concerne notamment la définition des catégories de membres. Effectivement, aujourd'hui à Genève, nous profitons de la démarche de passer de l'AIEG, qui était le nom de l'association depuis 121 ans, à EIT.genève, pour signifier à nos membres, que notre métier a évolué et également attirer de nouveaux membres. Au sein du comité, nous avons la conviction que notre métier ne peut plus exister par lui-même.

Pourtant, on ne pourra jamais s'en passer, n'est-ce pas ?

PM Bien au contraire ! Prenons l'exemple de la transition énergétique, voire plus précisément celui des panneaux solaires. Tout ce qui touche à l'énergie solaire, concerne l'électricien qui est appelé à réaliser une belle part du travail mais également plusieurs corps de métier y compris le chauffagiste et l'installateur sanitaire. Le solaire, c'est une technologie qui s'intègre même dans l'électromobilité. Dans ce domaine aussi, pour apporter les solutions les plus performantes possibles aux clients, il faut une coopération avec d'autres corps de

métier. Il y aura de gros challenges à relever, mais pas seuls !

C'est nouveau ?

PM Ce point ne figurait pas dans le cahier des charges de l'entreprise d'installation électrique. Ce n'était pas forcément la vision d'avenir des patrons de nos PME.

JG Aujourd'hui, il faut être en mesure de répondre à la forte poussée en provenance des autorités, qu'elles soient fédérales ou cantonales, pour réussir la transition énergétique.

Les professionnels concernés en mesurent-ils la portée ?

JG Non, du moins pas en profondeur. Chacun a lu, ou entendu. Chacun sait. Mais il faudra répéter, rappeler ces objectifs pour que chacun soit conscient des conséquences que cela implique. Pour réussir, il faut toujours bien garder les objectifs en vue.

PM En effet. Néanmoins, depuis quelques années, beaucoup de nos collègues se préparent à ces changements. Il faut rappeler que la Suisse s'est engagée, dans le cadre de l'Accord de Paris, à réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 50% par rapport au niveau de 1990 d'ici à 2030. La neutralité carbone, c'est-à-dire zéro émissions nettes, est à atteindre en 2050. Il n'y pas

trente-six mille chemins pour y arriver.

Quels sont-ils, quels sont les facteurs de réussite ?

PM J'en vois quatre :

Premièrement, une évolution technologique de chaque entreprise.

Une restructuration des entreprises parce qu'au final, elles vont être amenées à toucher plus de secteurs d'activité. Je viens de parler par exemple du solaire et de l'électromobilité mais il y aura d'autres technologies à intégrer dans nos entreprises.

Mais aujourd'hui on va avoir besoin d'avoir des liens beaucoup plus serrés avec les chauffagistes et les sanitaires. Parce qu'il va falloir raisonner ensemble sur le concept énergétique.

On va avoir aussi besoin de cultiver des relations de plus en plus étroites avec les éclairagistes et les spécialistes de la protection solaire. Aujourd'hui, il ne s'agit pas uniquement de passer à la LED. Il y a la gestion des ombres et du rayonnement solaire, donc des stores. Il faut des détecteurs, des capteurs de luminosité et j'en passe. Tout cela demandera beaucoup d'ingénierie.

Tout ça, je l'ai lu dans Domotech. *(rires)*

C'est donc qu'il faut se mettre à penser « intégral » et non considérer son activité comme étant un îlot ?

PM Absolument, d'autant plus qu'il y a une avancée technologique qui doit fédérer et amener à un regroupement des forces en présence : je pense à la domotique et en particulier au système KNX.

Cette partie-là, va être le centre de toutes les technologies que l'électricien va toucher : donc le solaire, l'électromobilité, le stockage d'énergie, l'éclairage, le chauffage, l'eau chaude. Toutes les installations qui s'y rapportent sont et vont être pilotées par une seule entité qui est la gestion technique du bâtiment. La GTB peut être réalisée par des entreprises spécialisées, mais dans certains types de bâtiments, l'habitat entre autres, elle doit faire partie du rôle de l'électricien.

Beaucoup d'entreprises ont plutôt évité le sujet...

PM Nous voulons faire en sorte que la nouvelle entreprise d'électricité, l'entreprise d'électricité 2.0 comme on a tendance à l'appeler, puisse être le maître d'œuvre de cette technologie-là. En partenariat évidemment, avec tous les professionnels qui interviennent. Pour moi, ce point est au cœur de ce que doit être le partenariat de EIT.genève dans l'avenir.

Donc le client pourra s'attendre à ce qu'on lui fournisse une solution intégrale ?

PM Il insiste ! *(rires)* Les entreprises techniques vont devoir s'épauler, s'appuyer sur des partenariats. Un chauffagiste ne maîtrise pas forcément la domotique, la GTB ; il ne peut pas forcément faire du solaire ou du stockage d'énergie. En revanche, un électricien peut le faire. Il y a des situations inverses, bien entendu. Dans le cadre de la réalisation d'un projet de construction ou de rénovation, un partenariat entre des entreprises d'une même structure ou d'un même pôle technique, aura pour résultat d'optimiser les solutions proposées et de faire mieux au final. Ce partenariat va faciliter la vie des futurs occupants mais également du maître d'œuvre et des entreprises impliquées. Au bout du compte, on a un résultat de qualité et des entreprises gagnantes.

Pourrions-nous revenir sur la vision de EIT.swiss de s'ouvrir à d'autres métiers ?

PM Oui, à la base, le but de EIT.swiss, dans une mesure un peu différente, est de s'ouvrir à des partenaires qui sont liés au métier de l'électricité. Et pour donner des exemples, ce peut être le cas de groupes industriels qui fournissent du matériel d'installation électrique, des fournisseurs d'éclairage de secours, de système de vidéosurveillance et bien entendu des spécialistes de la domotique.

Avec le changement de notre raison sociale, nous souhaitons ouvrir notre sociétariat.

JG C'est également le but que nous visons à EIT.vaud. Nous avons pris soin de bien préparer le terrain. Nous avons découpé le canton de Vaud en quatre pour former des groupes régionaux, avec leur comité et leur président. Cela a grandement facilité l'information en amont, pour expliquer les enjeux et l'avantage d'ouvrir nos statuts aux métiers apparentés de l'électricité. Cela s'est effectué de manière très fluide. Le changement de nom et de statuts a été compris et accepté.

Aujourd'hui, nous souhaitons effectivement que les bureaux techniques, les contrôleurs et d'autres faiseurs nous rejoignent pour gagner en efficacité. Ainsi nous pourrions proposer rapidement des formations intéressantes, réalisées par nos membres, pour nos membres.

Est-ce le bénéfice essentiel ?

PM Nous souhaitons augmenter et élargir le champ des partenaires et membres actifs de nos associations et créer une auto dynamique. Nous voulons provoquer un rapprochement entre les entrepreneurs et créer des liens relationnels.

JG Notre objectif est clairement de nous positionner de manière plus prépondérante, plus significative sur notre capacité à effectivement prendre en charge la transition énergétique. Nous nous appuyerons sur cet élargissement de nos compétences que nous allons générer en proposant des cours et des échanges d'informations techniques mieux ciblés entre nos membres. En regroupant parmi nous, des entreprises qui savent nous former, nous allons faire passer un message très fort : il faut se réapproprier le métier de l'installation électrique dans sa totalité. —//

« Si on ne le fait pas, d'autres le feront à notre place. »

PHILIPPE MASSONNET



Photo : Pierre Schoeffel

wieland



SICHER
GESTECKT.

RST[®]MICRO – Miniatursteckverbinder für LED Leuchten, Signale + Netz.

- + 2- UND 3-POLIG
- + 250/400 V, 8 A
- + SCHUTZ: IP66 / IP68 / IP69
- + Ø 14,9 MM

RST[®]MICRO ist der smarteste Rundsteckverbinder im Miniformat. Mechanisch + farblich kodiert mit höchstem IP-Schutz.

Hier erfahren Sie mehr:

info.swiss@wieland-electric.com
T 052 235 21 00

www.wieland-electric.ch



« Les deux associations doivent rassembler l'ensemble de la branche électrique »

JACQUES-OLIVIER GEORGES

Nous touchons du doigt un sujet délicat. Que peut-on reprocher à la petite entreprise d'électricité aujourd'hui ?

PM Le sujet est certes délicat mais pour avancer, il faut parfois savoir se remettre en question. Souvent la petite entreprise d'installation électrique se transforme en gestionnaire de sous-traitants, je dis cela dans l'optique d'une meilleure prise de conscience. Aujourd'hui l'électricien sous-traite la domotique, la surveillance-vidéo, l'alarme, les concepts d'éclairage etc.... Cela doit changer. Il ne faut plus sous-traiter. Nous devons nous-même réaliser ces installations!!!

Il s'agit de se former sur la domotique, sur la voix sur IP, sur le contrôle d'accès. Parallèlement il faudra se former sur les techniques d'intégration de tous ces métiers, dans l'optique de la transition énergétique. C'est ainsi que nous pourrions y prendre part efficacement en aidant de manière significative à la réalisation des objectifs fixés par la Confédération.

Autrement dit, il est temps de se bouger ?

PM C'est simple: grosse ou petite entreprise, chacun doit tout mettre en œuvre pour se réapproprier notre métier et développer les compétences internes de son entreprise, afin de relever tous ces défis.

JG Il faut effectivement et de toute urgence, mettre de nouveaux mécanismes en place, d'autres façons de raisonner. Le fait de penser « sous-traitance », c'est choisir la solution de donner à d'autres, un travail qu'il faudrait effectuer soi-même. C'est la meilleure manière de perdre le client, de perdre une chance de réaliser de la maintenance et surtout de voir le cercle des contacts s'amenuiser.

PM Aujourd'hui, l'objectif, c'est tout l'inverse!

Alors que faut-il faire pour inverser la situation ?

PM C'est de former, de prendre le risque et c'est de se dire non, maintenant, c'est moi qui fais. Je propose des cours à mes salariés, je motive mes troupes, je me structure. Je décide de réaliser moi-même des travaux que j'avais l'habitude de sous-traiter.

Je ne dis pas qu'il faut tout faire en même temps, mais je prétends qu'il y a un certain nombre de travaux, qui aujourd'hui peuvent être repris par les électriciens et réalisés par les électriciens.

Concrètement ?

PM Si on prend le solaire par exemple. Un électricien dispose du potentiel pour réaliser entièrement un projet. Il faudra qu'il crée éventuellement un partenariat avec un

couvreur ou un charpentier. Et pour moi, aujourd'hui, il faut non seulement s'approprier le métier, mais il faut remettre au premier plan le partenariat entre les PME.

Quel est le levier que les entreprises pourront utiliser pour trouver de nouveaux partenaires ?

JG Il n'y a que les associations qui permettent cela. Notre rôle est de penser, d'accompagner nos membres dans ce processus de transformation en mettant l'accent sur la formation. D'où le changement de nom pour ne pas rester simplement l'association des installateurs électriciens, mais de devenir celle de l'ensemble de la branche électrique.

C'est important et il faut le communiquer: à l'origine, quand l'USIE, l'Union Suisse des Installateurs Electriciens a choisi de changer de nom en EIT.swiss et de changer ses statuts, c'est dans le contexte de cette vision partagée. Et ils sont venus vers nous, les associations romandes, nous ont consultés. Et le GARIE, les présidents romands se sont mis au travail. Nous avons tous travaillé sur ces statuts, d'une manière forte pour valider cette nouvelle vision globale des métiers. Nous la soutenons et avons apporté de nouveaux éléments de réflexion et d'action!

Photo: Pierre Schoeffel

En fait vous avez préparé intensivement le terrain, maintenant il s'agit de communiquer et sensibiliser.

Comment allez-vous faire ?

JG Notre rencontre d'aujourd'hui en est un exemple et nous sommes très reconnaissants envers Domotech de nous donner la parole, d'autant plus que vous touchez un public qui va bien au-delà des métiers de l'électricité.

Par ailleurs, nous faisons de la communication au travers des réseaux sociaux, de nos sites internet, des sites de la branche ainsi que des sociétés membres ou de nos associations partenaires. Nous préparons surtout une forte campagne de formation continue avec des programmes alléchants.

Les enjeux sont importants et il faut réagir vite, n'est-ce pas ?

JG Absolument! Il est important que chacun prenne pleinement la mesure des enjeux de la transition énergétique. Une partie de notre travail consiste à faire passer et à répéter le message. Par ailleurs il faut agir, je pense à l'ensemble de notre secteur d'activité qu'il faut accompagner pour prendre un virage important.

Nous aiderons les entreprises à se former et à trouver des solutions de partenariat avec d'autres acteurs de la technique du bâtiment, pour la mise en place de compétences croisées.

PM Aujourd'hui les entreprises sont confrontées à toutes sortes de difficultés et parallèlement de formidables opportunités s'offrent à elles. Pour avancer dans le bon sens, il faudra réaliser des investissements dans la formation continue, l'implication des patrons et un message très clair de nos associations qui feront prendre conscience du fait qu'il faut se reprendre en mains et passer à autre chose.

C'est très simple: la transition énergétique, aujourd'hui, si on ne répond pas à la demande, ce sont les autres qui vont le faire à notre place.

Si on ne le fait pas, d'autres le feront à notre place. □

Messieurs, merci pour cet entretien très sympathique et qui nous a permis d'aborder des sujets vastes et importants. Nous réfléchissons aux chapitres suivants qui méritent d'être approfondis dans l'intérêt de vos membres et de tous nos lecteurs.

Où que l'on se trouve et à tout moment... gestion des interphones-portiers via le KochCloud

Que l'on soit en train de faire des grillades dans le jardin, de travailler au bureau ou de faire de la voile – l'interphone-portier est connecté au reste du monde via le KochCloud. Les appels de porte sont reçus sur un portable ou une tablette, il est possible de communiquer avec le visiteur de n'importe où via l'appli «KochMobile».

Rendez votre client «plus mobile» et générez ainsi des ventes supplémentaires. Il est possible de mettre à niveau sans problème l'interface Internet (Cloud-Gateway AVC1) même sur des interphones-portiers TC:Bus existants.

