Zeitschrift: Ingénieurs et architectes suisses

Band: 112 (1986)

Heft: 18

Artikel: La gestion péovisionelle du bureau technique ou de la petite entreprise générale

Autor: Heger, Jean-Paul

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-76008

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: 09.12.2025

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

La gestion prévisionnelle du bureau technique ou de la petite entreprise générale

par Jean-Paul Heger, Lausanne

1. Introduction

Si vous êtes de ceux qui attachent une importance déterminante à la *gestion prévisionnelle,* les quelques remarques qui vont suivre vous concernent. Au contraire, si vous pensez que vous estimez votre cas trop particulier pour envisager une *gestion prévisionnelle,* vous ne trouverez pas matière à vous satisfaire des quelques remarques qui vont suivre.

Qu'est-ce que la *gestion prévisionnelle*? C'est tout simplement le fait de traduire en chiffres ce qui va se trouver d'ici un ou deux mois dans la caisse du bureau ou de l'entreprise.

Comment y arriver? En notant, au fur et à mesure, le montant des commandes reçues ainsi que divers autres éléments tels que:

- marge brute sur la commande;
- main-d'œuvre;
- matière première;
- temps de fabrication;
- temps de pose;
- etc.

2. Définition du problème

Sur le plan de la *gestion,* il n'y a qu'un seul véritable sujet d'intérêt: la *marge brute.* Cela peut sembler trivial dans tous les sens du terme, et la question est effectivement très simple à résoudre pour une entreprise qui vend sur catalogue. Le problème se complique singulièrement lorsque le bureau ou la petite entreprise vend des solutions, doit consentir à des rabais de quantité ou négocier des prestations. En effet, au niveau de chaque commande, le responsable de la *gestion* sait généralement très bien quelle est la *marge brute* sur chaque cas particulier. Par contre, ses idées sont souvent moins précises au niveau global des affaires en cours, car elles exhibent toutes une marge qui fluctue d'un cas à l'autre. De plus, la plus grande subjectivité se manifeste lorsque l'on doit définir des tendances à la hausse ou à la baisse du marché dans un secteur donné, si l'on ne dispose pas d'un outil d'analyse efficace.

Tout le problème de la *gestion prévisionnelle* consiste donc à mettre à disposition du gestionnaire un outil analytique qui lui permet de connaître l'ensemble des affaires de l'entreprise de manière aussi précise qu'il connaît chaque affaire séparément. Par ailleurs, il faut noter que dans les métiers techniques, les commandes sont souvent précédées de soumissions qui se présentent sous la même

COMBIEN TOUT CELA VAUT-IL ?

COMBIEN VAUT UN PC (OU ORDINATEUR PERSONNEL) ?

IL EST ENTENDU ACTUELLEMENT QUE LE TYPE D'APPAREILS LE PLUS RECHERCHÉ EST DU TYPE IBM-AT DONT IL EXISTE DE NOMBREUX ÉQUIVALENTS COMPATIBLES CHEZ D'AUTRES CONSTRUCTEURS (HEWLETT-PACKARD, NCR, WANG, SPERRY,ETC.)

BIEN QUE LES PRIX ÉVOLUENT PRESQUE EN PERMANENCE (À LA BAISSE), LES PRIX ACTUELS S'ÉTABLISSENT APPROXIMATIVEMENT AINSI :

PRODUIT	PRIX (FRS)
- ORDINATEUR PERSONNEL À DISQUE DUR 10 MBYTES, 1 DISQUETTE, 512 KBYTES DE MÉMOIRE VIVE, ENV.	9'000.--
- ORDINATEUR PERSONNEL À DISQUE DUR 20 MBYTES, 1 DISQUETTE, 512 KBYTES DE MÉMOIRE VIVE, ENV.	10'000.--
- IMPRIMANTE MATRICIELLE À ENV. 80-100 CARACTÈRES PAR SECONDE	1'700.--
- IMPRIMANTE À MARGUERITE À ENVIRON 35 CARACTÈRES PAR SECONDE	3'000.--

COMBIEN VAUT UN LOGICIEL DE COMPTABILITÉ ?

SI L'ON SE RÉFÈRE AUX NORMES ACTUELLEMENT EN VIGUEUR, ON TROUVERA SUR LE MARCHÉ ACTUEL DE NOMBREUX LOGICIELS DE COMPTABILITÉ BIEN ADAPTÉS À UN EMPLOI SUR PC, ET CONFORMES AUX DIRECTIVES DE L'OFIAMT EN MATIÈRE DE RÉDACTION DE PLANS COMPTABLES.

PRODUIT	PRIX APPROXIMATIF (FRS)
- COMPTABILITÉ GÉNÉRALE OU FINANCIÈRE	1'500 - 3'000.--
- COMPTABILITÉ DÉBITEURS/CRÉDITEURS	2'000 - 3'000.--
- FACTURATION	1'000 - 1'500.--
- SALAIRES (APPROUVÉS CNA)	3'000 - 3'500.--
- GESTION DE STOCKS (SELON STANDARDS PROFESSIONNELS)	1'500 - 2'000.--

LES PRIX CI-DESSUS SE RAPPORTENT À LA VALEUR D'ACHAT DES PRODUITS LIVRÉS "CLÉ EN MAIN".

COMBIEN VAUT UN LOGICIEL DE GESTION PRÉVISIONNELLE ?

IL N'EXISTE PAS ENCORE DE STANDARDS STABILISÉS POUR LES DOMAINES DE L'ENTREPRISE GÉNÉRALE OU LE BUREAU D'ARCHITECTE OU D'INGÉNIEUR.

TOUTEFOIS, LES ÉVALUATIONS ACTUELLES DES PRODUITS EXISTANTS DONNENT LES TENDANCES SUIVANTES :

PRODUIT	PRIX APPROXIMATIFS (FRS)
- LISTE ET SUIVI DE CLIENTÈLE (MAILINGS ET ÉTIQUETTES)	1'000 - 1'500.--
- SUIVI DES DEMANDES D'OFFRES	1'000 - 1'500.--
- SUIVI DES SOUMISSIONS	2'000 - 2'500.--
- SUIVI DES COMMANDES	4'500 - 5'000.--

A NOTER QUE LE TERME DE "GESTION PRÉVISIONNELLE" S'APPLIQUE AVANT TOUT AUX DEUX DERNIERS LOGICIELS DE SUIVI DE SOUMISSIONS ET DE COMMANDES.

COMBIEN COÛTE LA FORMATION ?

LE COÛT DE LA FORMATION EST PARFOIS INCLUS DANS LE PRIX D'ACHAT, PAR LE FOURNISSEUR. IL S'AGIT SOUVENT D'UNE FORMATION DE 1 À 2 DEMI-JOURNÉES. FACTURÉE SÉPARÉMENT, CETTE FORMATION VARIE ENTRE 500 ET 1'000 FR SELON LE TYPE DE PRODUIT, ET PAR PRODUIT.

DANS LE COÛT DE FORMATION, ON DEVRA COMPTER QUE CHAQUE LOGICIEL INDIQUÉ CI-DESSUS MOBILISERA LE RESPONSABLE DE L'ENTREPRISE AU MINIMUM 1 SEMAINE, AVANT USAGE EFFICACE DU PRODUIT. LA MAÎTRISE COMPLÈTE DE CHAQUE PRODUIT NE DEVIENT CRÉDIBLE QU'APRÈS 2 - 3 MOIS, EN GÉNÉRAL.

QUELQUES ÉLÉMENTS DE COMPARAISON

LES STATISTIQUES ACTUELLES MONTRENT QUE :

- L'ON DÉPENSE ENVIRON LA MÊME SOMME POUR LE LOGICIEL, C.À.D. LES PROGRAMMES, ÉQUIPANT UN ORDINATEUR, QUE POUR LE MATÉRIEL LUI-MÊME.
- LA FORMATION EST TOUJOURS SOUS-ÉVALUÉE, EN COÛT ET EN DURÉE. CES COÛTS SONT DE L'ORDRE DE 10 % DU PRIX D'ACHAT TOTAL (MATÉRIEL ET PROGRAMMES). LES FRAIS GÉNÉRAUX LIÉS À L'IMMOBILISATION D'UN COLLABORATEUR RESPONSABLE NE SONT PAS COMPTÉS DANS CE MONTANT.
- LA TENDANCE DE L'ENTREPRISE, EN SUISSE ROMANDE EST ACTUELLEMENT DE S'ÉQUIPER EN "SEMI-MESURE", C'EST-À-DIRE DE FAIRE ADAPTER DES PROGRAMMES EXISTANT EN STANDARD POUR DES BESOINS PARTICULIERS, À CONDITION QUE CELA SOIT RÉALISABLE NATURELLEMENT.
- LES MEILLEURS RÉSULTATS, DANS L'INFORMATISATION D'UNE ENTREPRISE, S'OBTIENNENT QUAND LE CHEF D'ENTREPRISE S'OCCUPE PERSONNELLEMENT DE DÉFINIR SON BESOIN, MAIS DÉLÈGUE L'USAGE DE L'ORDINATEUR À UN (OU UNE) RESPONSABLE PARMI SES COLLABORATEURS.
- L'INFORMATIQUE NE RÉSULTE PAS D'UN CAPRICE, ET NE DONNE PAS DES RÉSULTATS IMMÉDIATEMENT. LES MEILLEURS RÉSULTATS, ICI ENCORE, SE TROUVENT DANS LES ENTREPRISES QUI ACCEPTENT DE CONSACRER SÉRIEUSEMENT LE TEMPS NÉCESSAIRE À LIBÉRER DE SES AUTRES ACTIVITÉS LE, OU LA, RESPONSABLE PENDANT LE TEMPS NÉCESSAIRE À SA FORMATION.

Qu'est-ce qu'un menu ?

Le « menu » est l'un des moyens les plus utilisés pour permettre à un non-informaticien de communiquer avec le programme qu'il sert.
Il s'agit de trouver un choix de questions ou de propositions qui soit compris immédiatement par l'utilisateur, et dans lequel il « navigue » le plus simplement possible pour accomplir son travail.
Un exemple : ci-dessous un écran qui représente l'introduction à un programme de gestion prévisionnelle. L'utilisateur introduira ses fiches de clientèle, demandes d'offres, de soumissions et de commandes, en choisissant de répondre par l'une des lettres A, B, C ou D respectivement.
Après introduction complète d'une commande (ci-après), on reviendra au menu principal, ci-dessous, pour entrer dans l'exploitation des résultats. Par exemple, le choix du chiffre « 4 », à gauche de l'écran, conduira à un deuxième écran où l'utilisateur pourra extraire diverses statistiques. On trouve ci-après un exemple où l'on retrouve immédiatement dans les statistiques des départements de l'entreprise les résultats cumulés des commandes, y compris ceux provenant de la dernière commande introduite.

```
********** SUIVI  DE  CLIENTELE  GENENTREPRISE S.A. **********
                    ----------------------------------------
MENU PRINCIPAL :                                          04/07/86

OPTIONS A DISPOSITION :

   1 : LISTES DIVERSES FICHIER CLIENTS    A : MISE A JOUR FICHES CLIENTELE
   2 : LISTES DIVERSES DEMANDES D,OFFRES  B : MISE A JOUR DEMANDES D,OFFRES
   3 : LISTES DIVERSES SOUMISSIONS        C : MISE A JOUR DES SOUMISSIONS
   4 : LISTES DIVERSES COMMANDES          D : MISE A JOUR DES COMMANDES

                                          I : INTIALISATION DES FICHIERS
                                          R : RECHARGE   DES    FICHIERS
                                          S : SAUVETAGE  DES    FICHIERS

                                          X : FIN DU TRAITEMENT

TAPEZ VOTRE CHOIX : > <                                   AN04.PRG
```

forme que la commande, mais doivent être affectées d'une probabilité de réussite. Le rapport du montant des commandes au montant des soumisssions sur une période donnée est également un indicateur important qui permettra de mesurer le taux de réussite (ou d'efficacité) du mécanisme de vente de l'entreprise.

3. L'outil analytique

Une remarque préliminaire s'impose : l'entreprise confond souvent, et même trop souvent, la *gestion* et la *comptabilité*. Au risque d'émettre une évidence, il faut bien insister sur le fait que la *gestion* a un caractère *prévisionnel*, alors que les résultats comptables ne font que consacrer et chiffrer une situation déjà existante. Les divers outils comptables adéquats existent depuis longtemps et ne font pas l'objet de notre propos.
Par contre la notion de *gestion* est souvent mal perçue, car elle est liée au carnet de commande de l'entreprise et l'expérience montre que, dans les professions techniques, on a tendance à faire preuve d'une certaine subjectivité vis-à-vis des affaires en cours. On les sous-estime ou on les surestime au gré des affinités personnelles et cela n'est pas le moins surprenant dans l'attitude de professionnels exerçant une activité dont les résultats sont pourtant aisément quantifiables.

L'outil analytique est d'une remarquable simplicité. Il s'agit tout simplement de rassembler dans un même gabarit les résultats dont le gestionnaire va avoir besoin. En somme, un simple formulaire indiquant pour chaque soumission ou pour chaque commande les éléments chiffrables, pour constituer la base de l'analyse. Ce type de formulaire est un document que de nombreuses entreprises utilisent pour récapituler les résultats d'une soumission ou d'une commande. On y reporte globalement le nom et l'adresse du client, le détail des articles ou des prestations (en les ventilant parfois sur divers départements de ventes de l'entreprise) ainsi que les montants de matière première de main-d'œuvre et le chiffre d'affaire. La différence entre le prix de vente et les diverses charges constitue bien évidemment la marge brute. Pour peu que l'entreprise soit organisée en conséquence, il lui est également facile de reporter sur le même document les heures de travail à effectuer (pose, fabrication, analyse, etc.). La solution du problème consiste à additionner chacune des grandeurs quantifiables et à les analyser globalement. Voici quelques exemples des résultats que l'on peut ainsi obtenir :

- volume global des soumisssions/commandes dans une commune, un district, un canton sur une période donnée, et rapport de la marge brute dégagée du montant global des affaires en cours de l'entreprise ;
- même calcul en ce qui concerne les affaires en cours avec un mandataire, respectivement un adjudicataire, par rapport à la moyenne des affaires ;
- l'analyse peut se poursuivre de manière fine sur les apports internes de l'entreprise ou du bureau. Par là, on entend la mesure des résultats financiers attendus d'un département, d'une catégorie de produits, voire des divers collaborateurs responsables des ventes.

Enfin, on réalise que l'outil ainsi défini permet à tout instant d'analyser le passé récent et d'en extraire les tendances à la baisse ou à la hausse d'activité bien avant que la comptabilité soit à même d'en informer la direction. De plus, si l'outil est bien conditionné, le gestionnaire sait à tout instant quelle est sa marge de manœuvre en matière d'heures de fabrication, de main-d'œuvre ou de prestations.

4. L'outil analytique existe-t-il ?

La réponse à cette question est assez surprenante. Quand il s'agit de grandes sociétés, nombre d'entre elles disposent de ce genre d'outil au niveau du département des ventes. Il n'est pas sûr toutefois que les responsables du marketing, qui devraient théoriquement connaître ces résultats en priorité, disposent toujours des mêmes chiffres que leurs collègues de la vente. On doit donc être réservé sur l'existence d'une *gestion prévisionnelle* digne de ce nom dans un certain nombre de grandes sociétés.
Quand on en vient à la petite ou moyenne entreprise à vocation technique, la réponse est souvent difficile à cerner. L'expérience montre que le bureau ou l'entreprise dont les affaires « marchent » ont très souvent des méthodes internes d'analyse qui se rapprochent du schéma indiqué ci-dessus. Notons tout de même que la plupart de ces entreprises consacrent un temps non négligeable à dégager les chiffres qui leur permettent d'assurer la *gestion prévisionnelle* de l'entreprise. En corollaire, les bureaux ou entreprises qui ne pratiquent pas la *gestion prévisionnelle* opposent précisément la perte de temps représentée par l'analyse comme objection principale à l'usage de cette méthode. Sans entrer dans le détail, on peut se demander si ce type d'analyse devient intéressant lorsque l'on fait usage d'un outil informatique approprié. La réponse que nous faisons est celle-ci : pourvu que le bureau ou l'entreprise puisse insérer dans un ordinateur les états des soumissions ou commandes avec la même simplicité que l'on remplit un formulaire ad hoc, les résultats globaux peuvent s'obtenir avec une rapidité sans commune mesure avec ce que permet le traitement à la main.

La gestion prévisionnelle

```
********** MISE   A   JOUR   DES  C O M M A N D E S **********
                ----------------------------------------
D,APRES LE MANDATAIRE                                          04/07/86
ARRET O/N :>N<              NO COMDE  :   04068502            DEPARTEM. : 3
    MANDATAIRE: GASSER
    (SUITE)   : ERWIN
    M. OUVR.  : DEPARTEMENT DES TRAVAUX
    (SUITE)   : PUBLICS
    OBJET     : ARCHIVES CANTONALES
    COMMUNE   : ECHANDENS
    CANTON    : VD          DISTRICT  : LAUSANNE
    COMDE REC.: 04/06/86
    MONTANT   :     25,000  RESPONS.  : GO
```

de l'introduction de la commande...

```
********** MISE   A   JOUR   DES  C O M M A N D E S **********
No Comde  :   04068502  Departem. : 3          Mandataire: GASSER
M. Ouvr.  : DEPARTEMENT DES  Objet     : ARCHIVES CANTONALES   M.Comde:  25,000
Categ. Unite Quant.  Mat. Fr   H.At.   H.Pose   M.d,O. Fr Fact - %  Tot.Prod.Fr
-------------------------------------------------------------------------------
  03     m2    125     5,400     30       28        7,300  NC    0       18,500
  05     m2    104     2,300     15       18        2,400  NC    0        6,500

-------------------------------------------------------------------------------
TOTAUX :                7,700     45       46        9,700                25,000

RESULTATS :                            MARGE :   Fr        7,600   --->  30.4 %

Voici les totaux des Materiaux, de la Main d,Oeuvre et du Total de la  commande
Tapez sur <RET> pour continuer > <                                    CXOM.PRG
```

et du calcul de la marge brute d'une affaire particulière,

```
********** LISTES     DIVERSES    C O M M A N D E S **********
                ----------------------------------------
LISTE DES COMMANDES SELON DEPARTEMENT                                  04/07/86
DEPUIS LE :  01/02/86 JUSQU, A  : Aujourd.    NUMERO DU DEPARTEMENT 1-4 :     3
Mandataire              Objet                          Dept.  Date       Montant
-------------------------------------------------------------------------------
SCHAFFROTH              IMMEUBLE                        3  04/02/86     104,230
ACKERMANN & JOUVET      IMMEUBLE                        3  07/02/86       7,000
COLLOMBO                AGRANDISSEMENT                  3  10/02/86      16,200
FAURE & WASER           TERREAUX                        3  20/02/86      46,500
CUENOUD & GUTTIEREZ     CLAIRE-LUMIERE                  3  20/02/86     278,000
MOBILAG                 CHAUSSEES G7                    3  20/02/86      41,000
JOUNIN                  IMMEUBLE                        3  26/02/86      28,400
JOUNIN                  PETIT-CHENE                     3  01/03/86     546,110
GASSER                  ARCHIVES CANTONALES             3  04/06/86      18,500

-------------------------------------------------------------------------------
Tot. Mat.:    491,830   Tot.M.d,O:    121,276    Total    :          1,085,940
Moy. Mat.:     54,648   Moy.M.d,O:     13,475    Moy.Comde:            120,660
Marge br.:    472,834   Par Comde:     52,537    Pourcent :             43.5 %
Nbre H. Fabr. :  2430
Nbre H. Pose  :  3960
Fiches examinees :    9 sur un total de :    9 fiches
Fin de la recherche. Tapez sur <RET> pour continuer  > <                EEOM.PRG
```

au résultat global, vis-à-vis des commandes de l'entreprise

En fait, la *gestion prévisionnelle* comporte deux goulots d'étranglements principaux:

- le calcul du prix de revient, qui est très souvent l'affaire de responsables expérimentés et pour lequel il n'existe pas de solution informatique globale, du fait de la diversité des activités de l'entreprise générale ou du bureau technique;
- la totalisation des résultats précédents, qui est, elle, une simple affaire de calculs, et même d'additions, dont peut très bien se charger un micro-ordinateur.

La *gestion prévisionnelle* suppose que l'on a pu trouver une méthode pour obtenir les résultats nécessaires à la conduite des affaires, en dépit des deux obstacles ci-dessus.

5. Conclusion

L'entreprise est souvent seule à déterminer avec précision son prix de revient, et les solutions informatiques ne peuvent se définir, à ce niveau, que sur une base ponctuelle. A noter qu'il s'agit d'un problème vital, qu'il soit possible ou non d'y appliquer des méthodes de traitement informatique.

Par contre, la solution au deuxième verrou, constitué par le rassemblement des résultats, ne peut plus être sérieusement mis en doute par les gestionnaires. Dans un marché où la concurrence s'exerce de manière efficace lorsque l'on baisse de quelques pour cent les marges brutes de l'entreprise sur certaines grosses affaires, il est évident que tout gestionnaire se doit de savoir à tout instant s'*il peut ou non se permettre de consentir des réductions* et sur quelle échelle. Il lui faut également savoir très vite *quels produits* peuvent faire l'objet de réductions et *qui* peut recevoir, de préférence, une telle remise. On conçoit donc immédiatement l'importance de faire sauter cette barrière traditionnelle consacrée à l'extraction des chiffres de gestion. Les technique actuelles de programmation permettent, dans de nombreux cas, d'obtenir des solutions parfaitement appropriées aux besoins spécifiques de la petite entreprise. Il n'est donc pas judicieux de se dissimuler derrière l'argument traditionnel du caractère spécifique de l'activité d'une entreprise ou d'un bureau, car, en fin de compte, chacun a le même problème qui consiste à connaître l'état prévisionnel de la caisse de l'entreprise ainsi que la marge brute. Comme il n'y a pas plusieurs calculs pour y arriver, il est bien évident que le même problème peut recevoir pour chacun la même solution.

L'objectif de cet article sera donc atteint si le lecteur se persuade qu'il est vital pour lui, pour son bureau ou pour son entreprise, de faire l'effort nécessaire de se convertir à des méthodes de *gestion* d'autant plus utiles qu'elles s'insèrent dans la logique traditionnelle des activités commerciales courantes. Il y a tout lieu de penser que le proche futur montrera le bien-fondé des méthodes de *gestion prévisionnelle* et que les entreprises utilisant les ressources de l'informatique pour connaître rapidement leurs prévisions financières ainsi que leur efficacité seront bien placées dans l'ensemble du marché. L'époque de l'artisanat dans ce domaine commence à s'estomper. Nous recommandons aux responsables de prendre conscience que la *gestion prévisionnelle* est devenue une réalité opérationnelle et que ceux qui miseront délibérément sur la bonne conduite de leurs affaires ne peuvent certainement pas être perdants dans les années à venir.

Adresse de l'auteur:
Jean-Paul Heger,
ing. physicien dipl. EPFL
Centre d'assistance informatique
UNICS
Avenue de Cour 26
1007 Lausanne

Actualité

Genève: faut-il brûler le Palais Wilson?

Démarche insolite de la FAS

Faut-il brûler le Palais Wilson? Question inutile, puisqu'un incendie n'est pas venu à bout de cet immeuble: hélas, devrait-on dire!

L'Histoire peut s'avérer d'une intolérable pesanteur. En conférant une valeur émotive à la triste bâtisse qu'est le Palais Wilson (l'ancien Hôtel National), elle a rendu un bien mauvais service à l'image de Genève.

Non seulement cet édifice dépare ce qui devrait être un quai prestigieux, par où, venant de Lausanne, on appréhende le site – célèbre et célébré à juste titre – de la rade, mais il constitue le vilain abcès de fixation d'un urbanisme manqué autour de la place Châteaubriand. A l'ombre du Palais (vous avez bien dit «Palais»?), une ancienne maison de maître, l'ancien hôpital Rothschild, un bâtiment affecté à l'Université et le «pavillon du Désarmement» composent un bien triste ensemble, conditionné par le sort futur de la bâtisse malheureusement historique.

Jugeant qu'aussi bien l'image du nord de la rade que l'urbanisme de cette pointe du quartier des Pâquis que constitue la place Châteaubriand méritaient une réflexion globale, la section genevoise de la FAS a lancé il y a quelque temps un appel d'idées pour ce qu'elle appelle un «site oublié». Son but: attirer l'attention des autorités sur l'importance d'une approche globale des remaniements prévus, avant que soient prises des décisions isolées dont les conséquences seraient irrémédiables pour l'ensemble urbain qu'elles concerneront.

La FAS a proposé à ses membres de s'exprimer, sur un panneau chacun, quant à l'avenir qu'ils proposent pour ce site. Dommage évidemment qu'elle l'ait fait après qu'un architecte eût été mandaté pour étudier la réaffectation de l'impossible Palais Wilson et du pavillon du Désarmement, plus modeste et marquant une date dans l'histoire de la rationalisation de la construction. Mais l'importance de l'enjeu ne valait-elle pas une démarche extraordinaire, propre à éclairer même tardivement les autorités sur la palette des solutions possibles, y compris la démolition plutôt que la coûteuse rénovation du Palais?

Malentendu possible

L'initiative de la FAS a connu un succès certain; elle a amené aussi bien les autorités que le public à consacrer quelques instants d'attention à des idées fort variées – certaines étant plates et insignifiantes, d'autres à peu près délirantes.

Il serait faux d'y voir ne fût-ce que le début de solutions praticables. Le cadre de cet exercice – qu'on ne parle surtout pas de concours – excluait la maturation des idées. Mais le fait que les auteurs de ces idées n'avaient strictement rien à gagner ni à perdre en participant à cet

Historique

En 1850, la place Châteaubriand était encore en pleine campagne, le lac arrivait à la rue des Pâquis et venait lécher les façades du Prieuré.

C'est vers 1850 que se construisit une maison de maître, aujourd'hui occupée par la Société des officiers, suivie par l'hôtel National (l'actuel Palais Wilson) en 1875, l'hôpital Rothschild et les immeubles de la rue Rothschild au début de notre siècle, le pavillon (provisoire!) du Désarmement dans les années 30, l'Institut et la résidence universitaire bordant la rue Rothschild dans les années 60. Récemment, en vue d'une construction destinée au Service des eaux, le Prieuré fût démoli et affecté provisoirement à un jardin Robinson. Tout cela sans plan d'ensemble, alors que parallèlement les zones des anciennes fortifications bénéficiaient de toute l'attention des autorités quant à leur structure et à leur ordonnancement.

Sous l'égide du général Dufour, toutefois, les berges du lac firent l'objet de grands tracés rectilignes savamment étudiés, de sorte que le quai du Mont-Blanc et le quai Wilson existaient déjà en 1850, destinés à l'agrément des promeneurs. La rue de Lausanne et la rue des Pâquis constituaient les voies de pénétration principales en provenance de la Suisse. Ce n'est que vers 1935, avec la construction de l'avenue de France, que les quais accèdent au statut d'artère que nous leur connaissons aujourd'hui.

(Documentation FAS)