

Pages SIA

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Tracés : bulletin technique de la Suisse romande**

Band (Jahr): **142 (2016)**

Heft 22: **ArtLab**

PDF erstellt am: **19.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

MARCHÉS PUBLICS EN QUESTION: HIATUS ENTRE LE DROIT ET LES PRATIQUES

Une bonne législation sur les marchés publics n'est pas d'un grand secours si les pouvoirs publics n'exploitent pas leur marge de manœuvre pour intégrer des critères d'adjudication qualitatifs à leurs appels d'offres. Juge au Tribunal administratif fédéral, Marc Steiner nous parle des moyens juridiques permettant de façonner une culture de passation des marchés. Réflexions sur une évaluation basée sur la qualité versus une argumentation fondée sur le prix.

La SIA défend une concurrence basée sur la qualité au service de l'économicité et de la durabilité: que dit la loi sur les marchés publics ?

La législation sur les marchés publics a toujours visé l'allocation économique des ressources; cet objectif est ancré aussi bien au niveau fédéral (LMP) qu'à l'échelon cantonal (AIMP). En tant que principe général, l'obligation d'économicité demeure toutefois indéterminée, dans la mesure où elle ne répond pas définitivement à la question de savoir si la passation des marchés doit obéir à une mise en concurrence sur le prix ou sur la qualité.

Il est intéressant de relever que, dans l'avant-projet de révision de la loi fédérale (art. 1 let. a AP-LMP) et de l'accord intercantonal (art. 1 let. a P-AIMP), il est stipulé de manière concordante que l'utilisation parcimonieuse des deniers publics est assurée en tenant compte du développement durable. Or cela change la donne. Les aspects liés à la durabilité renvoient en tous les cas à une qualité – quelle qu'en soit la définition – du produit; un signal est ainsi émis pour la prise en considération de facteurs pertinents à plus long terme, ce qui correspond à la logique d'une concurrence fondée sur la qualité et non sur le prix.

Que faut-il pour que, dans la foulée de la révision de la loi sur les marchés publics, la mise au concours de prestations qualitatives de nature intellectuelle devienne enfin une réalité ?

Constructionsuisse, l'usic, la SIA et d'autres ont toujours tenté de trouver une formulation juridique appuyant l'importance

du concours qualitatif – ce qui signifie aussi que la passation des marchés pondère davantage les coûts globaux et que la législation en vigueur ne se borne pas à abaisser autant que possible les dépenses publiques. Le deuxième volet de ce débat porte sur la fixation des critères d'adjudication, lesquels doivent clairement faire comprendre que l'on ne recherche pas l'offre la moins chère, mais celle qui présente le meilleur rapport prix/prestations. Cela implique des critères tels que l'originalité ou la durabilité, par exemple. On fait un pas de plus dans le même sens avec la prise en compte de l'aptitude d'un soumissionnaire pour le marché à adjudger, critère qui a expressément été reconnu comme licite par le Tribunal fédéral. Notons que dans l'UE, les directives ont été modifiées de façon à autoriser explicitement la prise en compte de l'aptitude, ce qui justifie alors un prix plus élevé.

Faut-il comprendre que la réglementation des critères d'adjudication selon le droit en vigueur pose un problème dans la perspective d'une concurrence qualitative ?

Non. A mon sens, l'art. 21 LMP est habilement formulé. Et il ressort très clairement de la jurisprudence que l'actuelle loi sur les marchés publics doit être comprise comme privilégiant la concurrence qualitative. De l'art. 21 al. 3 – et selon l'adage voulant que la qualité est toujours ce qu'il y a de meilleur marché à long terme, comme l'a rappelé à ce propos un parlementaire – il découle indubitablement que seule l'adjudication de biens largement standardisés peut se faire exclusivement selon le critère du prix le plus bas.

Pourquoi, dès lors, voit-on si souvent attribuer un mandat au soumissionnaire le moins cher ?

Dans le cadre légal, la question de savoir si les responsables au sein d'une entité adjudicatrice tranchent en fonction du prix ou de la qualité relève de leur propre appréciation – et celle du maniement de ce pouvoir discrétionnaire ressort notamment de la pondération accordée aux critères d'adjudication publiés. L'administration se retranche volontiers derrière la loi, mais là où elle dispose de marges de manœuvre justifiées, elle en assume également la responsabilité et procède à ce qu'on appelle des policy choices. Autrement dit, l'approche qualitative en matière de concurrence n'est a priori pas une question de droit, mais relève de la culture appliquée à la pas-



Marc Steiner, juge au Tribunal administratif fédéral (Denis Raschpichler)

sation des marchés. De même, la question du temps et du personnel qualifié mis à disposition pour préparer un projet complexe n'est pas de nature juridique, mais dépend également des impulsions données en matière d'attribution de marchés.

De quoi souffre cette culture d'attribution ?

Le préjugé ou la croyance administrative voulant qu'une adjudication est politiquement plus facile à faire passer et à justifier lorsqu'on retient le soumissionnaire le moins cher demeure tenace – et cela ne se limite pas aux politiciens et politiciennes de milice ou aux cadres non spécialisés qui assument la responsabilité d'adjudger de grands projets. Plus grave encore, certains intervenants estiment que, dans l'éventualité d'un recours, ce sera d'autant plus simple que c'est l'offre la plus basse qui l'a emporté. Or j'observe que la justice a depuis longtemps reconnu que des évaluations qualitatives peuvent avoir un poids juridique aussi décisif que l'argument du prix. Conclusion: il faut se garder d'adjudger au moins-disant pour minimiser les risques légaux. Mais il s'agit là d'un débat auquel il faut donner une large assise et qui commande qu'on prenne de la hauteur par rapport aux politiques de passation évoquées au café du commerce. La Suisse a toujours mis en avant le concours qualitatif. Dans ce sens, une passation des marchés publics uniquement axée sur le prix serait une contradiction dans les termes.

La loi peut-elle être opérante contre la spirale des prix cassés dans le domaine des prestations d'ingénierie ?

Là où il y a des prix bas, il y a selon toute probabilité des offres qui ne couvrent pas les coûts. Au niveau politico-légal, il peut alors être pertinent de se demander comment on aborde la sous-enchère. Il y a deux possibilités: soit on est convaincu – selon la doxa en vigueur au milieu des années 1990 – que

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 faïtière 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 : Au travers 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 le 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 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-



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).



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.

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, faits 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 (BG) 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 1er 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