



POUR QUOI JE M'ENFLAMME

Connaissez-vous votre Ikigai ? L'expression « Ikigai » vient du Japon et signifie j'ai trouvé ce pourquoi il valait la peine de se lever le matin. C'est pour ce que je suis feu et flamme. On pourrait aussi dire qu'Ikigai est le sens de la vie.

J'envie les personnes qui ont trouvé leur Ikigai, qui mènent leur vie de manière passionnée et considèrent leur métier comme une vocation. Non seulement elles éprouvent davantage de satisfaction personnelle, un propre bonheur intérieur, mais grâce à leurs actions, leur charisme personnel, elles procurent également du bonheur à leurs prochains.

Je ne pense par-là même pas spécialement à des musiciens, écrivains, acteurs ou autres personnalités sous les feux des projecteurs, donc les artistes et stars dont les ouvrages réussissent à me faire plaisir. Je pense plutôt à ma coiffeuse qui façonne avec une passion rafraîchissante et une haute compétence professionnelle une coiffure sur ma tête qui m'arrache un sourire à chaque fois que je me vois dans le miroir. Je pense au personnel qui grésille et grille à la cuisine avec la plus grande ardeur pour faire de ma salade de cervelas et fromage un véritable festin. Je pense aussi au personnel de nettoyage qui me permet d'utiliser les toilettes publiques avec un siège super propre. Je pense aux gens qui exercent leur métier de manière consciencieuse, passionnée et compétente. Eux tous me facilitent, embellissent et enrichissent mon quotidien.

Que ce soit lorsque j'amène ma voiture au service, que je fasse assainir mon chauffage ou achète un bouquet de fleurs pour mon chéri, lorsque les mécaniciens, artisans, fleuristes sont comblés de fierté professionnelle, cela se répercute sur leurs prestations, leur personnalité. Des gens qui font leur job, quel qu'il soit, avec plaisir, me donnent la sensation que mes dépenses, mon investissement en ont valu la peine.

Je souhaite qu'en particulier les jeunes gens qui démarrent dans leur vie professionnelle se fient à leur Ikigai lorsqu'ils prennent leur décision. Tout comme Amira Künzli, une femme dont l'enthousiasme pour son métier est contagieux. Son histoire confirme que le statut dans notre société ne dépend pas de ce que l'on fait, mais uniquement de la manière dont on le fait.

Je vous souhaite, chères lectrices, chers lecteurs, beaucoup de plaisir à la lecture de cette édition et surtout une bonne santé.

Jil Lüscher

Rédactrice du « Magazine professionnel »

04 ASSOCIATION

- 04 Maîtriser chaque handicap avec élan
- 06 Davantage de main d'œuvre pour l'administration
- 07 Nouvelles de l'association
- 08 Des spécialistes donnent leur avis
- 10 Portrait : Amira Künzli
- 21 Le défi particulier
- 23 20 gagne !
- 24 Vue d'ensemble des mesures de communication 2020
- 31 Adresses de l'association, autorités, fonctionnaires

12 INTERVIEW

- 12 Erich Hänni, directeur d'ATTIKA FEUER AG

16 SAVOIR PROFESSIONNEL

- 16 Bouleversement et effondrement flagrants
- 18 A Rifferswil se trouve un four du village

25 FORMATION

- 25 Formation continue
- 26 Défis et questions brûlantes
- 27 Pratique et perspectives de carrière
- 28 Profiter est garanti
- 29 L'étincelle du savoir jaillit de femme à femme
- 30 Un taxi per favore !

35 SERVICE

- 35 Liste des fournisseurs
- 36 Pas à pas en sécurité : assainir l'escalier extérieur
- 38 Agenda
- 38 Liste des annonceurs

Page de couverture

Amira Künzli au travail pour Schneebeil Ofenbau AG à Felsberg. Photo : Frédéric Meyer

De l'administration – réunion du 26 mars 2020

L'administration feusuisse a pris connaissance, délibéré et adopté entre autres les affaires suivantes lors de sa réunion du 26 mars 2020 :

Mandat de 2020–2023 :

- Délibéré l'élection des fonctionnaires de feusuisse selon les statuts art. 20 h./s. pour le mandat de 2020–2023.

Assemblée des membres 2020 :

- Pris la décision d'annuler l'assemblée des membres du 26 mars 2020 à l'hôtel Arte à Olten et de la réaliser sous forme écrite/électronique par e-mail le 30 avril 2020 (pas de manifestation présentielle). Par ailleurs des informations, propositions et motivations à l'intention des membres feusuisse à droit de vote ont été adoptées sous forme de message.

Dates 2021 :

- Assemblée des membres : 24 mars 2021, hôtel Arte, Olten
- Journées techniques : 24 et 25 mars 2021, hôtel Arte, Olten

Bien immobilier Froburg :

- Pris la décision de poursuivre la variante « chauffage aux pellets pour l'assainissement voire le remplacement de la centrale de chauffage Froburg ».
- La location des locaux au 2^{ème} sous-sol à Ramoneur Suisse a été approuvée.

Faktenfeuer / Facteur feu :

- Pris connaissance du plan de mesures 2020.

Mutations :

- Pris connaissance et adopté les mutations de membres.

Corsin Farrér, directeur feusuisse

Membres feusuisse

Nouveaux membres passifs

Wälli AG Ingenieure
Brühlstrasse 2a
9320 Arbon

Remo Ankli GmbH
Holowisstrasse 3
3902 Glis

Jubilés

Frowin Andermatt AG
Baar, 19.6.70

Loher Feuer GmbH
Muri AG, 19.6.70

Pernet Ofen- und
Cheminéebau
Steckborn, 19.6.70

die mansers ag
Appenzell, 1.1.80

Düssel Christian
Oberrieden, 1.1.80

Markus Baumann
Rorschach, 1.1.80

Sicilia et Fils S.A.
Petit-Lancy, 1.1.80

Brechbühl Ernst
Eggiwil, 1.6.90

Dillier Feuer + Platten AG
Sarnen, 1.1.90

Hinden Peter
Remigen, 1.1.90

Hoffmann Ofenbau GmbH
Reigoldswil, 1.4.90

Thöny + Thöny GmbH
Schiers, 1.4.90

Nous avons le plaisir de vous communiquer la date de l'assemblée des membres et des journées techniques 2021 :

L'assemblée des membres aura lieu le :
Mercredi 24 mars 2021

Les journées techniques auront lieu les :
Mercredi 24 mars / jeudi 25 mars 2021

Lieu des manifestations : Hôtel Arte à Olten
Nous vous informerons en temps voulu du programme et des possibilités de s'inscrire.

PORTRAIT



Enflammée

La formation de poêlier-fumiste ? « Non merci », trouvent surtout les femmes. « Pas assez sexy ». « Faux ! », dit Amira Künzli. « Le métier est varié, créatif, exigeant, passionnant et a une composante sociale précieuse. » La jeune femme âgée de 19 ans de Sargans est feu et flamme pour sa formation. Laissons-lui la parole.



Bonjour à tous, mon nom est Amira Künzli. En hiver 2020 j'ai pu passer en 2^{ème} année d'apprentissage du métier de poëlier-fumiste. Le transfert à cette année d'apprentissage en plein milieu de l'année scolaire est dû à des circonstances particulières lors de mon choix professionnel. Contrairement à la plupart de mes camarades de classe, j'avais déjà achevé une formation avant : en été 2019 j'ai obtenu avec fierté mon certificat de maturité. Malgré ce ticket pour l'université je savais que je voulais me réorienter.

Amira Künzli s'est décidée par conviction après la maturité pour une formation artisanale.

Et c'est pourquoi j'ai commencé mon apprentissage de poëlier-fumiste CFC. Ce qui me plaît particulièrement à ce métier ? La diversité et aussi la fascination du feu. Sans le feu, les hommes auraient disparu déjà depuis des millions d'années. Le feu nous procure depuis toujours de la chaleur et du confort. Et il a fortement contribué à développer notre offre en nourriture. Oui, je m'enflamme pour le feu et je pense que c'est le cas pour tous les poëliers-fumistes. Mais ce n'était pas la seule raison pour moi d'échanger le quotidien scolaire monotone contre la vie professionnelle sur le chantier. J'apprécie les nouveaux défis et les possibilités totalement différentes d'appliquer mes capacités. Je suis comblée le soir de pouvoir constater un résultat manifeste de mon travail – une pratique créative au lieu d'une théorie sèche comme du pain croquant suédois.

Le métier de poëlier-fumiste est incroyablement varié. Aucun jour sur le chantier ne ressemble à l'autre.

Dans cette nouvelle phase de vie je suis cependant aussi confrontée à des conditions que j'ignorais jusqu'ici. Le ton rude sur le chantier ou aussi le fait que ce sont surtout des hommes qui travaillent dans cette branche. Mais ça ne me dérange pas du tout. Ce qui compte, ce sont les compétences et non pas le sexe, c'est en tout cas la manière dont je le vis. Et si un jour ou l'autre ce ne devait pas être le cas, je peux heureusement assez bien me défendre. Je sais par ailleurs que toute mon entreprise est derrière moi. Je pense que ce quotidien n'est pas fait pour toutes les femmes, mais pour moi personnellement la vie professionnelle artisanale est un enrichissement. Même les vêtements sales en fin de journée ne me dérangent plus, si ce devait être le cas pour quelqu'un, ce serait plutôt ma mère ou alors le lave-linge.

Ce qui me plaît particulièrement sur le chantier, c'est la camaraderie qui s'étend sur toutes les branches impliquées. A mon avis poëlier-fumiste est le plus beau métier, car il est incroyablement diversifié. Aucun jour ne ressemble à l'autre et il est rare que les mêmes activités soient exigées le lendemain. J'apprécie particulièrement aussi de pouvoir raisonner de manière autonome.

En 2021 j'achèverai, je l'espère, mon apprentissage avec un CFC. Pour la suite, je laisserai les choses se mettre en place. Me mettre à mon compte n'est pour l'instant pas un sujet. J'aime travailler en équipe et ça me manquerait trop en tant qu'entreprise individuelle. Mais j'espère bien sûr rencontrer de nouveaux défis et de nombreuses exigences de la part de nos clients pour des poëles particuliers.



INTERVIEW MIT ERICH HÄNNI

Le monde change – le feu reste constant

La relève, la formation, le marketing et le financement de l'association feusuisse sont les points clés selon Erich Hänni. Et aussi : éveiller l'intérêt de la Confédération pour les chauffages de l'habitat. Le directeur d'ATTIKA FEUER AG et président du groupe professionnel Industrie feusuisse a des visions claires sur la direction à suivre.

QUESTIONS DE L'INTERVIEW : JIL LÜSCHER, PHOTOS : mis à disposition

Erich Hänni, quelle est votre motivation de vous faire élire à l'administration de l'association feusuisse ?

L'automne dernier j'ai été sollicité par l'administration à l'occasion du départ de Peter Brogli en tant que représentant de l'industrie. J'ai accepté vu qu'ATTIKA FEUER AG est depuis de longues années un membre fournisseur, parce que le développement de notre branche me tient à cœur, vu que chez ATTIKA je fais personnellement depuis maintenant 30 ans partie de cette branche et parce que j'aime bien m'engager pour ce qui m'intéresse. Par ailleurs j'avais accepté il y a quelque temps déjà la demande d'assumer la présidence du groupe professionnel Industrie feusuisse.

Quelles seront vos priorités ?

J'en discuterai avec mes collègues à l'administration. La collaboration depuis septembre est très engagée et bonne. Je nous perçois comme une équipe forte. C'est important car notre branche se verra confrontée à des changements et défis. Je vois des priorités dans les domaines relève, formation, marketing et financement de notre association. Il nous faut une orientation commune, car c'est l'union qui fait notre force.

Il y aura un changement à la tête de feusuisse.

Vous présidez la commission de sélection du nouveau président ou de la nouvelle présidente. Comment procédez-vous ?

La commission de sélection doit se composer de manière paritaire de personnalités engagées de l'artisanat, de l'industrie et de la construction de conduits de fumée.

Nous élaborerons en équipe un profil d'exigences clair. Ensuite des candidats ou candidates seront recherché(e)s et évalué(e)s et le favori ou la favorite sera ensuite proposé(e) à l'élection par l'assemblée des membres. Notre nouveau président ou nouvelle présidente doit à mon avis avoir une très forte affinité avec la branche. La personne doit posséder de bonnes capacités de communication, disposer ou pouvoir créer un réseau au niveau fédéral. Un certain pragmatisme me semble important. Notre secrétariat a fait un excellent travail ces dernières années et c'est très important pour que le nouveau président ou la nouvelle présidente puisse s'occuper maintenant de questions stratégiques ensemble avec l'administration.

Covid-19 paralyse le monde, comment la crise a-t-elle changé le marché ?

Covid-19 nous a tous surpris. Personne n'a jamais vécu une chose pareille et peut se replier sur des expériences. Covid-19 a changé le monde. J'ignore quel impact cela aura sur notre marché.

« Les gens ont réalisé par le Covid-19 à quel point leur bel habitat était précieux. »

D'un côté ça peut nous aider que les gens se soient rendus compte à quel point un bel habitat est précieux. Il est possible qu'il soit davantage investi dans l'habitation et l'aménagement, ceci au détriment de voyages de vacances ou autres dépenses. D'un autre côté je ne peux pas estimer l'impact sur le comportement des consommateurs. Cela dépendra à quel point les mesures de soutien définies par la Confédération prendront effet, en quel laps de temps nous pourrons à nouveau retrouver une situation normale et les traces laissées par la crise sur la conjoncture et le chômage. L'indice des prix à la consommation en tout cas montre que le moral n'a jamais été aussi mauvais ces dernières 30 années. Je pars du principe que les chantiers prendront du retard en raison de problèmes de livraisons de différents produits, en particulier de l'Italie ou d'Espagne. Cela provoque un vide, notamment aussi parce que depuis mi-mars les clients manquent dans nos expositions.

Comment orientez-vous votre portefeuille aux changements du marché ?

Nous restons fidèles à notre ligne et stratégie. Nous continuerons à vendre des installations de chauffage de haute qualité par le biais du marché spécialisé qualifié et bien sûr de préférence à travers des membres de feusuisse.

Notre portefeuille se composera toujours de poêles-cheminées, cheminées, outdoor, foyers au gaz, feux au bioéthanol et électriques. Ces derniers ont à notre avis toujours un très grand potentiel. Malheureusement la construction de conduits de fumée est en baisse. Les constructions vont en hauteur et sont denses. Heureusement que les gens ont toujours envie du feu.

De quelle manière la stratégie énergétique 2050 de la Confédération influencera-t-elle la stratégie d'ATTIKA ?

ATTIKA ne produira certainement pas d'électricité avec du bois ... Les chauffages de l'habitat en tant que chauffages d'appoint judicieux avec notre combustible indigène bois ne sont cependant pas un sujet de la stratégie énergétique 2050. Dommage, mais c'est ainsi. Nos foyers ATTIKA sont depuis des années connus pour leurs excellentes valeurs de combustion.

Nous voulons rester leaders dans ce domaine. Avec CleverAir et ElectronicAir nous proposons des systèmes très efficaces avec un dispositif automatique pour l'air de combustion. Il évite les erreurs de manipulation et procure du confort pour l'utilisateur. Nous développons en continu ces systèmes en relation avec de nouveaux modèles et garantissons ainsi une combustion propre et bien sûr une efficacité énergétique.

Comment la loi sur le CO₂ peut-elle être saisie comme chance pour notre branche ?

C'est une question difficile. En tout cas le bois n'est pas pollué ... Depuis des années notre branche prêche presque comme un moulin à prière la neutralité en CO₂ du bois. De manière autocritique, à mon avis sans grand succès. Notre branche ne dispose malheureusement pas non plus des moyens financiers pour mener une campagne de communication généralisée. Avec la campagne du pic de Bois-énergie et facteur feu nous n'avons pas cessé d'essayer de rendre attentif à nos avantages.

« Nous devons systématiquement rendre attentif aux avantages du combustible bois. »

Sur le plan politique nous n'avons malheureusement pas atteint grand chose. Nous tous (artisans et industrie) devront continuer à rendre systématiquement attentif aux nombreux avantages du combustible bois. Nos membres doivent intégrer les résultats de facteur feu encore plus systématiquement que jusqu'ici dans leur communication. Indigène, renouvelable, voies de transport courtes, indépendant – des arguments qui peuvent être particulièrement puissants dans la situation actuelle. Je ne partage aucunement la peur que nos clients n'achèteront plus de foyers au gaz en raison de la taxe sur CO₂. Le gaz reste propre. Les clients qui achètent des foyers au gaz n'achètent pas ce produit avant tout pour chauffer. Par ailleurs nous constatons dans la plupart des cas que les budgets d'investissement rendent une discussion sur une taxe supplémentaire sur le combustible totalement superflue.

Regard vers l'avenir : Comment se présentera le profil professionnel du poëlier-fumiste pour les prochaines générations ?

Le poëlier-fumiste vendra et installera le feu ou le feu d'ambiance sous différentes formes. Si je dis vendre, je pense surtout à la présence et la présentation dans l'ensemble des produits d'un consommateur.

Le consommateur doit être en contact avec nos produits, le feu. Les médias sociaux doivent être impliqués et ce n'est pas encore suffisamment le cas dans notre branche. Des images d'ambiance sur Instagram, des vidéos cools de soirées de grillade en plein air avec des amis sur YouTube, un site web top – tout cela est impératif. Et si je dis installer je veux dire par là que dans une époque avec un degré d'académisation extrêmement élevé, l'artisanat - si on le fait avec plaisir et rigueur - aura devant lui des années brillantes et économiquement très intéressantes. Le manque de spécialistes, lui, restera.

Et dans quelle direction évoluera le domaine des chauffages de l'habitat à votre avis ?

Les défis ne seront dans tous les cas pas moindres. Même si le marché en Suisse s'est réduit de moitié au cours des dix dernières années, il y aura toujours des gens qui désirent le feu sous une forme ou une autre et sont prêts à dépenser de l'argent pour cela.

Des entreprises qui se positionnent clairement par la qualité, la professionnalité et la flexibilité auront toujours du succès à l'avenir. J'entends par flexibilité en particulier être ouvert à de nouvelles formes possibles du feu. Que ce soit un feu au bois, au gaz, à l'éthanol ou électrique. Les marges dans notre branche sont toujours satisfaisantes et c'est par notre propre comportement que nous pouvons assurer que cela reste ainsi.

Vous êtes un entrepreneur très engagé*. Vous reste-t-il encore du temps pour des loisirs ?

Je me sens bien quand il se passe quelque chose. Mes activités me sollicitent et apportent aussi des sujets et rencontres intéressants, ce que j'apprécie beaucoup. Mais j'aime aussi me détendre. Soit je ne fais rien du tout ou alors je travaille dans mon grand jardin pour me vider la tête. En été, lorsque c'est un peu plus calme dans notre branche, je profite de pratiquer des sports aquatiques avec ma famille sur le lac de Zoug.

« Pas ainsi ! »

Réflexions personnelles sur la stratégie énergétique 2050 de la Confédération

La Confédération ne s'intéresse pas aux chauffages de l'habitat – au contraire. Malgré la neutralité en CO₂ les chauffages de l'habitat sont réduits à la poussière fine. Les valeurs limites de l'OPair sont renforcées. A quoi ça sert si l'exécution ne fonctionne pas ? Les portes sont toujours grandes ouvertes à l'abus. Les responsabilités sont rejetées tour à tour entre la Confédération, l'OFEN, l'OFEV et les cantons. La stratégie énergétique du bois de la Confédération se sert de données de rendement, des inventaires d'installations et des fréquences d'utilisation des cheminées et poêles cheminées qui sont privées de toute réalité. Un poêle-cheminée est toujours encore enregistré avec une puissance de 10 kW, bien que cette valeur se situe actuellement en réalité à env. 5 kW. Selon estimations de l'OFEN un poêle-cheminée est très souvent utilisé, car on calcule dans les statistiques avec une consommation annuelle de bois de 2 stères. Il faut que quelqu'un me démontre où un propriétaire de cheminée ou de poêle stocke une telle quantité de bois.

« La Confédération calcule, sur la base de faits complètement erronés, une part de chauffages au bois < 70 kW de 16 pour cent aux émissions totales de poussières fines PM2.5. »

Nous savons en raison des enquêtes de l'Association lucernoise des ramoneurs que seulement 15 pour cent (ville) et 25-30 pour cent (campagne) des cheminées et poêles-cheminées sont utilisés plus de 10 fois par an. Sur la base de faits complètement erronés, la Confédération calcule une part des chauffages au bois de < 70 kW de 16 pour cent des émissions totales de poussières fines PM2.5. Depuis des années la branche critique ces données de base. Le 19 octobre 2019 a eu lieu une nouvelle fois à Zurich une réunion chez Energie-bois Suisse. Energie-bois Suisse soutient notre demande. Au près de l'OFEN l'on ne mort pas sur du bois dur, mais sur du granite. Vraisemblablement on ne s'y intéresse tout simplement pas et on entend maintenir également à l'avenir ces bases de calcul erronées ! Il en est de même pour la question concernant une réglementation efficace pour les anciennes installations. On n'en parle pas à Berne. Les installations de chauffage modernes seraient la solution pour la problématique de la poussière fine.

Voilà, il fallait juste que je m'en débarrasse une fois, car ça me frustre depuis des années. Erich Hänni.

- * • Directeur d'ATTIKA FEUERAG, Cham
- Président du conseil d'administration de la banque Raiffeisen Cham-Steinhausen
- Présidence du groupe professionnel Industrie feusuisse



Markus Gabriel, directeur de la maison Gabriel Rebsamen AG, aime toujours donner un coup de main.

Bouleversement et effondrement flagrants

Le canton de Lucerne a introduit les nouveaux « Modèles de prescriptions énergétiques des cantons » (MoPEC 2014) au 1^{er} janvier 2019. Avec un impact considérable.

Un récit d'expérience de Markus Gabriel, directeur de l'entreprise de conduits de fumée Gabriel Rebsamen AG.

TEXTE : MARKUS GABRIEL, PHOTO : mise à disposition

Tous les constructeurs de conduits de fumée les connaissent, les MoPEC, soit les modèles de prescriptions énergétiques de la Conférence des directeurs cantonaux de l'énergie. Les MoPEC forment la base pour l'harmonisation des directives énergétiques cantonales et ont pour but de réduire les émissions de CO₂. La mise en œuvre des MoPEC 2014 est une étape essentielle de la stratégie énergétique 2050 de la Confédération.

Adopté de mesures préventives

En 2018 déjà la maison Gabriel Rebsamen AG à Dierikon LU attendait avec inquiétude l'introduction des nouvelles prescriptions et la tendance renforcée vers les pompes à chaleur qui s'en suit. « Nous étions conscients qu'avec le MoPEC le chiffre d'affaires des assainissements de conduits de fumée s'effondrerait. En conséquence nous n'avons pas remplacé le personnel sortant régulier » dit le directeur Markus Gabriel. Pour janvier à mars 2019 l'entreprise a planifié divers travaux d'entrepôt et de rénovation sur le bâtiment d'entreprise, elle a réalisé des formations internes et engagé la réduction des heures supplémentaires.

« Ceci nous a permis d'assurer l'occupation de nos collaborateurs malgré les fluctuations saisonnières et la diminution attendue des commandes » dit Gabriel. Ce n'est que lorsqu'au mois de mars les demandes d'offres ont également cessé que l'étendue de l'introduction du MoPEC est réellement devenue évidente.

Insécurité et interruption des investissements

On a remarqué chez Gabriel Rebsamen AG une interruption des investissements de la part des propriétaires de biens immobiliers et d'installations. La raison constatée était une insécurité généralisée :

« Les propriétaires de biens immobiliers et les installateurs devaient tout d'abord se faire une image des nouvelles directives et des possibilités de mise en œuvre », explique Markus Gabriel. Les questions qui se posaient : quelle est l'énergie alternative que j'utilise lors de l'assainissement par des combustibles non renouvelables ? Faut-il un permis de construire pour chaque variante d'assainissement ? Pourquoi un assainissement revient-il beaucoup plus cher par rapport à avant ?

Alors qu'on continuait à attendre des commandes de clients du canton de Lucerne, la maison Gabriel Rebsamen AG a réalisé des assainissements de conduits de fumée dans les cantons avoisinants – là où le MoPEC n'était pas encore en vigueur. « Notre chance et l'occasion pour les propriétaires de pouvoir encore faire réaliser des variantes d'assainissement plus avantageuses dans le domaine mazout et gaz » explique Markus Gabriel.

L'étendue de la baisse des ventes chez Gabriel Rebsamen AG ne s'est révélée que dans les comptes annuels 2019 : Avec 44,5 pour cent la baisse était nettement supérieure à ce qui avait été attendu. Sur l'ensemble des activités de l'entreprise (construction de conduits de fumée et de poêles) la baisse des ventes s'élevait à environ 15 pour cent. Ceci bien que des conduits de fumée, éléments de protection incendie et poêles-cheminées aient été planifiés et installés dans de nouvelles constructions et rénovations.

Sage prévoyance

En raison de cette baisse massive des ventes et sachant que les cantons avoisinants allaient introduire les nouveaux MoPEC en 2020, l'équipe de construction de conduits de fumée a une nouvelle fois été réduite en 2019. Une décision qui, au vu de la pandémie du corona, était vraiment la bonne. « Nous sommes persuadés que la crise économique déclenchée par la pandémie va encore aggraver la situation des travaux d'assainissement. Et malgré tout nous envisageons l'avenir avec confiance. Nous profitons de ce temps pour reconsidérer l'ancien et tester le nouveau » dit Markus Gabriel avec un regard positif vers l'avenir.

FOTO: MÜLLER KAMINE AG



En raison de l'introduction du MoPEC toujours moins de chauffage au mazout et au gaz sont installés et en conséquence aussi moins de conduits de fumée. Notre image montre un chauffage central à gaz avec un conduit de fumée assaini.

De précieux conseils

Pour les constructeurs de conduits de fumée dans des cantons dont l'introduction des MoPEC 2014 est imminente :

1. S'informer quand les nouveaux MoPEC seront introduits dans le canton en question.
2. Prendre des mesures pour pouvoir assumer une baisse des ventes dans le domaine des assainissements des conduits de fumée d'environ 40 pour cent.
3. Les entreprises de construction de conduits de fumée dont l'activité principale est l'assainissement de conduits de fumée nécessitent un pilier supplémentaire pour assurer la pérennité de l'entreprise à long terme.

PROMOTION DE LA RELÈVE DE POËLIER-/POËLIÈRE-FUMISTE



« La promotion de la relève préoccupe notre branche depuis un bon bout de temps. La diminution constante de personnes en formation doit être stoppée par de nouvelles mesures appropriées. J'ai derrière moi une année intéressante et mouvementée », dit Peter Rüegg. Son rapport sur la situation dans le domaine de la formation

TEXTE : PETER RÜEGG, PHOTOS : AGENT UR BLICK WINKEL . LU

Un manque de spécialistes et des places d'apprentissage vacantes – à la question de ce qui les préoccupe particulièrement, ce sont les principaux points cités par les entreprises artisanales suisses. La diminution constante de personnes en formation inquiète également l'association feusuisse ainsi que de nombreuses entreprises de poèlerie-fumisterie. La situation à fin 2018/19 était même qualifiée de presque dramatique. Pour pouvoir assurer la pérennité de notre branche artisanale et continuer à garantir à l'avenir a formation

professionnelle initiale par l'association, il faut atteindre un revirement.

Les raisons pour cette diminution des personnes en formation sont complexes. Ce sont des influences externes, comme l'académisation de notre société, l'impopularité des métiers artisanaux ou le développement démographique. Les influences internes sont le manque d'entreprises formatrices, une image poussiéreuse et un marketing inefficace.

Présentation axée vers l'avenir

Cette situation a incité l'association feusuisse de lancer une campagne de communication « promotion de la relève », ce avec le but d'améliorer la notoriété du métier par un marketing ciblé, d'augmenter le nombre de personnes en formation et de mobiliser davantage d'entreprises de former des apprenants. Ensemble avec une agence de publicité professionnelle (Blickwinkel AG, Lucerne) l'association feusuisse a conçu à partir de fin 2018 une large campagne publicitaire de promotion de la relève.

Celle-ci comprend un nouveau site web, des portraits vidéo, les médias sociaux, un nouveau stand pour les salons, de nombreux cadeaux promotionnels et du matériel imprimé. Notre métier est présenté comme étant varié, exigeant, créatif, mais aussi moderne – un MÉTIER AVEC UN AVENIR. L'identité visuelle de la campagne est la même sur tous les canaux et peut certainement donner une image positive du métier de poêlier-fumiste au public. Les nouveaux outils publicitaires sont clairement orientés au public cible des jeunes en phase de choix professionnel, leurs parents et les formateurs en entreprise.

En plus des personnes en formation, les entreprises de poêlerie-fumisterie ont également été intégrées dans la campagne. En été/automne 2019 feusuisse a lancé un grand « double sondage » dans toute la branche de la poêlerie-fumisterie en Suisse. Le mailing questionnait au total 704 poêliers- et poêlières-fumistes voire des entreprises sur le sujet des « entreprises formatrices ». De ce sondage ont résulté 86 entreprises formatrices actives ou possibles, mais uniquement 43 apprentis (1^{ère} à 3^{ème} année d'apprentissage) sont actuellement en formation. Il existe donc un potentiel pour davantage de personnes en formation.

Interface salons professionnels

L'une des principales interfaces entre les entreprises formatrices possibles et d'éventuelles personnes en formation sont les salons professionnels. C'est là que les jeunes trouvent leur futur métier et, dans le meilleur des cas, même leur entreprise formatrice.

L'association était présente en 2019 à trois salons professionnels cantonaux, voire interrégionaux : Aargauische Berufsschau à Wettingen du 3 au 8 septembre 2019, Berufsmesse Thurgau à Weinfelden du 19 au 21 septembre 2019 et Zentralschweizer Bildungsmesse (ZEBI) à Lucerne du 7 au 10 novembre 2019.

A l'ensemble des trois salons l'on s'est servi du nouveau module de stand de feusuisse. En raison des espaces restreints et du concept du stand, il n'a pas toujours été possible d'utiliser tous les éléments. Malgré le module de stand uniforme, les concepts y étaient différents.

Interface salons professionnels

L'une des principales interfaces entre les entreprises formatrices possibles et d'éventuelles personnes en formation sont les salons professionnels. C'est là que les jeunes trouvent leur futur métier et, dans le meilleur des cas, même leur entreprise formatrice.

L'association était présente en 2019 à trois salons professionnels cantonaux, voire interrégionaux : Aargauische Berufsschau à Wettingen du 3 au 8 septembre 2019, Berufsmesse Thurgau à Weinfelden du 19 au 21 septembre 2019 et Zentralschweizer Bildungsmesse (ZEBI) à Lucerne du 7 au 10 novembre 2019.

A l'ensemble des trois salons l'on s'est servi du nouveau module de stand de feusuisse. En raison des espaces restreints et du concept du stand, il n'a pas toujours été possible d'utiliser tous les éléments. Malgré le module de stand uniforme, les concepts y étaient différents.

Wettingen sobre

Le stand à Wettingen était conçu de manière plutôt sobre. Sur un écran on montrait les portraits vidéo de jeunes poêliers- et poêlières-fumistes et les jeunes intéressés pouvaient mettre à l'équerre le cadre en métal d'une catelle. Les carreleurs se présentaient au stand avoisinant.

Weinfelden attisé

A Weinfelden le stand à l'extérieur se trouvait également à côté de celui des carreleurs. Sous supervision, également par des personnes en formation, les jeunes pouvaient poser des pierres et ainsi construire ensemble une cheminée. A la fin du salon l'installation a été mise en service et allumée.

Lucerne avec des clous

Le stand à Lucerne, ouvert de deux côtés, était très accueillant. Deux objets de démonstration y étaient présentés : un poêle en faïence et une cheminée exploitée avec de la « vapeur d'eau ». On n'y proposait pas d'activités liées au métier, par contre des clous pouvaient être enfoncés avec le moins de coups possibles dans un bâton en bois. Le stand était encadré par des poêliers-fumistes aussi bien jeunes qu'expérimentés.

Lors de tous ces salons les données de contact de jeunes intéressés étaient rassemblées moyennant la participation à un concours. A la suite du salon une lettre personnalisée a été envoyée à tous les participants en renvoyant aux avantages de notre métier et aux emplacements des entreprises formatrices. De loin le plus grand nombre de contacts (env. 75) a été rassemblé à la ZEBI de Lucerne, le retour médiocre des deux autres salons était plutôt décevant.

Bien intentionné, mal récompensé

Un autre recrutement actif de personnes en formation de feusuisse étaient les stages d'initiation réalisés en début de cette année à l'école professionnelle à Dagmersellen. Avec un exposé vivant, les jeunes et leurs parents ont été introduits aux métiers de poêlier-fumiste et de carreleur (voir article à la page 27). Ils ont ensuite pu démontrer leurs aptitudes artisanales lors d'un travail pratique. Les participants ont montré un grand intérêt, fait malheureusement assombri par le nombre réduit de participants. Alors que le premier après-midi seulement quatre jeunes accompagnés de leurs parents étaient présents, il n'y en avait plus qu'un seul le deuxième jour. Ce concept permet de ne couvrir qu'une zone restreinte d'env. 50 km autour de Dagmersellen.

La manifestation prévue en janvier 2020 « Comment trouver la personne en formation appropriée ? » s'adressait aux entreprises formatrices actives et futures. Les participants auraient été introduits dans les thèmes de la campagne publicitaire feusuisse, le lancement d'une propre campagne efficace pour les personnes en formation et la communauté de formation. Malheureusement, la manifestation n'a pas pu être réalisée par manque d'inscriptions.



NACHGEFRAGT

20 gagne !

Peter Rüegg reste optimiste, malgré les objectifs non atteints dans le recrutement de personnes en formation. En unissant nos forces, nous pourrions atteindre un revirement, le responsable des entreprises formatrices/personnes en formation de l'association feusuisse en est persuadé.

QUESTIONS POUR L'INTERVIEW : JIL LÜSCHER

Peter Rüegg, chaque année environ 65 000 jeunes commencent un apprentissage CFC. Combien d'entre eux voudriez-vous recruter pour le métier de poêlier-/poêlière-fumiste ?

Peter Rüegg : Pour un développement positif de notre corps de métier il faudrait chaque année 20 jeunes gens qui désirent apprendre le métier de poêlier-/poêlière-fumiste. Ce serait l'idéal.

Et cela semble être un chiffre plutôt modeste ...

Oui, et malgré tout nous ne l'avons pas atteint l'année dernière et il semblerait que cette année aussi nous resterions en-dessous de nos attentes. 43 jeunes sont actuellement en formation, donc environ 15 par an.

Vous avez pu initier, accompagner et participer à la création d'un grand nombre de projets et manifestations décrits dans le texte principal depuis mars 2019, sans cependant atteindre le succès désiré.

Oui, malheureusement. Je pensais qu'avec les outils de marketing professionnels disponibles ainsi que les réseaux des médias sociaux et les activités réalisées ce devrait être

facile d'enthousiasmer davantage de jeunes pour notre métier et les recruter pour un apprentissage. Vers la fin de l'année j'ai dû me rendre à l'évidence : nous sommes loin de « ce sera facile » !

Quel est votre potentiel personnel de frustration ?

Je ne suis pas frustré, mais désillusionné. Je suis tout de même fortement persuadé : en commun nous pouvons atteindre le but de trouver chaque année des 65 000 jeunes gens qui comment leur apprentissage 20 qui veulent apprendre le métier de poêlier-/poêlière-fumiste et sont prêts à tenir jusqu'au bout.

Et comment atteindre cela ?

Nous devons développer une stratégie commune pour réunir le potentiel existant de personnes en formation avec le potentiel existant d'entreprises formatrices. Il n'est pas encore clair comment nous voulons procéder.

Vous dites en commun – à qui pensez-vous ?

En commun signifie dans ce cas vraiment tout le monde et non pas « l'autre le fera ». Chaque spécialiste engagé dans la poêlerie-fumisterie doit assumer de la responsabilité, tout comme nous à l'association feusuisse. Les outils sont là, il suffit de s'en servir correctement.

Lehrlingsausbildung – eine Investition, die sich lohnt.

feusuisse
 ■ ■ ■ Verband für Wohnraum-
 feuerungen, Plattenbeläge
 ■ ■ ■ und Abgassysteme

«Wir profitieren von guten Lehrlingen gleichermassen wie der Lehrling von uns.»

Martin Ritler, Markus Rüegg Feuer AG