

# CHALLENGES

Innovation

Priorité à l'Innovation

Reportage

Le cœur à l'ouvrage

People & Knowledge

Équipe Achats: des spécialistes  
au service du client

Vues d'ailleurs

Redonner vie aux bâtiments



Dossier  
Bâle,  
métropole  
trinationale

LOSINGER

MARAZZI



# Sommaire

Actualités: 05

L'interview: Dialogue entre Guy Morin et Alec von Graffenried 08

Dossier: Bâle, métropole trinationale 10

Innovation: Priorité à l'innovation 26

Reportage: Le cœur à l'ouvrage 32

Reportage: Lancy Square, un cas d'école 48

People & Knowledge: Achats, une équipe de spécialistes au service du client 54

Vues d'ailleurs: Redonner vie aux bâtiments 58



Sources mixtes  
Groupe de produits issus de forêts bien gérées  
et d'autres sources contrôlées.  
www.fsc.org Cert. n° COC-1992  
© 1996 Forest Stewardship Council





Chère lectrice, cher lecteur,

Alors que les indicateurs avancés au niveau mondial semblent annoncer une reprise, les acteurs économiques restent interrogatifs, tant sur la consistance réelle des enseignements tirés de cette crise sans pareille que sur les scénarios de reprise.

Résorption des dettes publiques contractées, réduction d'un niveau de chômage élevé, prise en compte du vieillissement de nos populations et nécessité de réponses concrètes aux problèmes énergétiques sont autant de défis auxquels nos économies devront faire face et qui affecteront nos taux de croissance futurs.

Dans ce contexte, l'immobilier suisse connaît un tassement tout relatif, tant par le retour en grâce de la notion de valeur refuge que par les taux de crédit faibles; aidé aussi par l'évolution très sage des prix sur les quinze dernières années.

Aussi nos entreprises, tant Losinger que Marazzi, affichent-elles une belle résistance grâce à la diversité de nos implantations géographiques, mais aussi à une sélectivité pertinente des produits immobiliers que nous développons: l'activité en logements reste très soutenue, les sites "Prime" en immobilier d'entreprise restent attractifs et des opportunités existent toujours dans le secteur industriel.

Au-delà des synergies qui se sont développées entre nos deux sociétés, l'année 2009 sera marquée par la livraison de plusieurs chantiers-phare tels que le Rolex Learning Center à Lausanne, la nouvelle manufacture Patek Philippe à Genève et le complexe aquabasilea à Bâle, mais aussi par la concrétisation de nombreuses nouvelles opérations significatives sur l'ensemble de notre territoire, parmi lesquelles je relèverais le projet "51" sur notre site de CityWest à Zurich et la Maison de l'écriture près de Lausanne.

Je voudrais également souligner ma satisfaction à voir nos entreprises progresser dans le cadre du Développement durable, tant du point de vue de notre responsabilité sociale qu'en matière de Construction durable. Nous sommes déterminés dans notre ambition de devenir l'entreprise de référence en la matière.

Notre chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice en cours ressortira ainsi à plus de 800 MCHF, à même hauteur que celui de 2008 et, grâce au parcours commercial de qualité réalisé, le chiffre d'affaires de 2010 est prévu en continuité. Cette consolidation après le fort développement que nous avons connu ces dernières années nous permettra d'optimiser encore nos fonctionnements internes, mais surtout de parfaire notre niveau de services pour une meilleure satisfaction de nos clients. ■

A bientôt,

Jacky Gillmann  
Président du Conseil d'Administration  
j.gillmann@losinger.ch



# ECLAIRAGE

Nous sommes allés à la rencontre de Pascal Minault, Directeur Général de Losinger depuis le 1er janvier 2009.

## **Pascal Minault, quelle entreprise avez-vous découvert ?**

P.M.: Losinger a opéré ces dernières années une importante réorientation de son activité sur les métiers de l'Entreprise Totale et Générale. Cette évolution s'est traduite par une forte croissance en particulier en Suisse alémanique, amplifiée par l'acquisition de la société Marazzi en 2006.

Ce développement très rapide fait apparaître aujourd'hui le besoin pour l'entreprise de se stabiliser, de s'organiser et de se renforcer, afin de se préparer à une nouvelle phase de croissance.

Pour y parvenir, nous avons mis en place une organisation opérationnelle simplifiée s'articulant autour de trois régions: Suisse Romande, Suisse Centre et Suisse Nord-Est. Celle-ci nous permet d'être proches de nos clients et partenaires, et de mieux les accompagner dans la réalisation de leurs projets.

Afin d'accroître les synergies entre Losinger et sa filiale Marazzi, nous avons également décidé de mettre en commun l'ensemble de nos ressources, tant fonctionnelles qu'opérationnelles. Cela nous permet d'améliorer l'échange et la transversalité au sein des deux entreprises, et de progresser dans la maîtrise des risques et des coûts des affaires qui nous sont confiées.

Enfin, nous confirmons notre stratégie commerciale axée sur la valeur ajoutée; que ce soit en développement immobilier ou en Entreprise Totale et Générale, notre ambition est de créer de la valeur pour nos clients en leur proposant des solutions originales, pertinentes et optimisées.

## **Quelles sont les orientations que vous souhaitez donner à Losinger?**

Mon objectif est que Losinger soit une entreprise toujours plus innovante, performante, et appréciée par ses clients, ses partenaires et ses collaborateurs.

La satisfaction de nos clients et partenaires implique une relation basée sur l'écoute, la transparence et le respect des engagements. Elle demande également que nous sachions apporter des réponses adaptées, fiables et compétitives à leurs attentes. Pour cela, nous devons en permanence actualiser et capitaliser nos savoir-faire, et mobiliser les bonnes compétences à chaque étape de nos projets.

La Construction durable est un défi majeur lancé à notre industrie. Nous avons l'ambition de devenir l'entreprise leader dans ce domaine, et nous renforçons nos efforts de recherche en étroite collaboration avec notre maison mère Bouygues Construction, afin de développer notre maîtrise des techniques et promouvoir des solutions durables et économiques auprès de nos clients.

Un autre axe de travail concerne nos collaborateurs, dont nous souhaitons favoriser l'épanouissement au sein de l'entreprise. Nous voulons être une entreprise moderne, dans laquelle nos collaborateurs se sentent bien, progressent et s'épanouissent tout en contribuant à la réussite de l'entreprise. Cela passe notamment par une bonne intégration à l'arrivée, une définition claire des missions et objectifs, la reconnaissance de la performance et le souci de l'équilibre individuel entre vie professionnelle et vie privée.

En résumé, une entreprise tournée vers l'avenir. ■



MOBILISONS-NOUS!

REPENSONS NOS MODES  
DE DEPLACEMENTS

# ACTUALITÉS

## VOITURE PROPRE + TRANSPORTS PUBLICS = GRILLE DE TRANSPORTS COMBINÉS

Souhaitant renforcer leur politique de mobilité durable et inciter les collaborateurs à repenser leurs modes de déplacements, Losinger et Marazzi mettent en place un dispositif de transports combinés.

355: c'est le nombre de véhicules de fonction que comptent actuellement Losinger et Marazzi. En pratique depuis août 2009, le nouveau dispositif associe le choix d'un véhicule de fonction plus petit et plus écologique à un abonnement général CFF 1<sup>ère</sup> ou 2<sup>ème</sup> classe. Concrètement, chaque collaborateur titulaire d'un véhicule de fonction peut désormais combiner voitures et transports publics grâce à cette nouvelle grille. Cette offre de transports combinés répond à trois objectifs:

- Réduire nos émissions de CO<sub>2</sub> et diminuer ainsi l'impact de nos activités sur l'environnement.
- Réduire le kilométrage parcouru par les collaborateurs et à travers cela diminuer le risque routier des collaborateurs.
- Gagner en flexibilité et en confort lors de nos déplacements.

Avant tout incitatif, ce nouveau dispositif vise à poursuivre la réduction des kilomètres parcourus chaque année par nos collaborateurs. Alors que la moyenne est passée de 41'000 kilomètres parcourus par véhicule en 2006 à 36'000 kilomètres en 2008 (-12%), la nouvelle grille de transports combinés vise à ne pas dépasser la moyenne de 20'000 kilomètres annuel par collaborateur.

## CITY WEST MISE SUR LA CONSTRUCTION DURABLE

Marazzi réalise actuellement le projet "51", future porte d'entrée du quartier de City West pour le compte de l'investisseur Union Investment Real Estate. Situé au pied de la Mobimo Tower, ce bâtiment se distinguera par son caractère durable, tant par sa structure que par son impact écologique.

À l'heure où interaction et adaptabilité sont les maîtres-mots des organisations, le projet "51" (20'000 m<sup>2</sup> répartis sur 7 niveaux) comprend des espaces multifonctionnels permettant des modes d'organisation du travail efficaces et personnalisés. Bureaux individuels, aménagés en "blocs" ou agrémentés de zones de détente semi-privées comprenant coin café et zone de calme: ces configurations innovantes ne contribuent pas seulement à la motivation, à la créativité et la performance des collaborateurs, mais également à leur bien-être. En phase avec les tendances actuelles, cette structure offre aussi une grande flexibilité, permettant de s'adapter à long terme aux évolutions des organisations.

Autre point fort du projet: ses caractéristiques en termes de Construction durable qui lui permettent de se rapprocher fortement du standard Minergie®. Un concept énergétique intelligent fonctionnera tout au long du cycle de vie du bâtiment, permettant de réduire son impact environnemental, mais également le coût des charges annexes pour ses utilisateurs. Triple vitrage, chauffage grâce à une pompe à chaleur utilisant la nappe phréatique, aération dotée d'un système de récupération de la chaleur: les occupants bénéficieront, grâce à ces différents éléments, de températures ambiantes agréables tout au long de l'année. Démarrés en juillet dernier, les travaux s'achèveront en décembre 2010.







## SENSIBILISATION DES COLLABORATEURS À LA CONSTRUCTION DURABLE

Axe de développement majeur pour Losinger et Marazzi, la Construction durable a fait l'objet de journées de sensibilisation spécifiquement dédiées aux collaborateurs du 30 avril au 15 mai 2009.

Promouvoir le savoir-faire de nos collaborateurs et élargir leur connaissance dans ce domaine: c'était l'objectif de cette action, à laquelle plus de 200 personnes ont répondu présent. Les thèmes suivants ont fait l'objet d'interventions:

- Le secteur de la construction dans le contexte environnemental actuel
- La législation énergétique
- Etude de cas: "Green Offices", 1<sup>er</sup> bâtiment administratif Minergie P-Eco de Suisse et le projet "Forum Chriesbach" à Dübendorf
- Les actions et outils développés par Losinger et Marazzi

Cet événement a donné lieu à des échanges nourris et témoigne de la volonté de nos deux entreprises de mobiliser l'ensemble des collaborateurs sur ce sujet.

## PATEK PHILIPPE TRANSFORMÉ

Losinger a achevé fin octobre la transformation d'un bâtiment industriel pour le célèbre fabricant horloger Patek Philippe. Situé à Plan-les-Ouates (GE), ce projet d'envergure consistait à transformer un bâtiment à vocation industrielle en une manufacture horlogère d'une surface totale de 14'000 m<sup>2</sup>. Mise aux normes sismiques, rénovation de 11 types de toiture différentes, unification de 8 bâtiments au travers de 3 façades, pose de 2'800 m<sup>2</sup> de cloisons amovibles pour délimiter les zones production, renouvellement complet du système de chauffage, ventilation, climatisation et électricité par des installations performantes... De quoi redonner leurs lettres de noblesse à ces prestigieux ateliers.

Le planning ambitieux, caractérisé en période de pointe par un volume d'activité mensuelle de 7.5 MCHF et la mobilisation de 200 personnes sur le chantier, constitue l'un des points forts de ce projet. Autre défi de taille relevé par nos équipes: les importantes obligations de performance au niveau du contrôle de la température et de l'hygrométrie, nécessaires pour garantir aux zones de production horlogère une stricte stabilité des conditions climatiques.



## CONVENTION COMPAGNONS, 2<sup>E</sup> ÉDITION

Pour la 2<sup>e</sup> année consécutive, Losinger a réuni ses 200 Compagnons dans le cadre d'une Convention qui s'est tenue le 8 mai 2009 à Lausanne. Dédié aux Hommes de production, cet événement s'articulait cette année autour de quatre thèmes majeurs: la sécurité, l'innovation, le partage et le professionnalisme. Témoignages, films, animations, interventions de la Direction Générale et de différents services... Cette demi-journée fut l'occasion de rappeler l'objectif "zéro accident" de l'entreprise en matière de sécurité, de transmettre des messages forts et de recueillir les attentes des Compagnons. Rendez-vous a été donné à l'ensemble des participants dans deux ans, pour la 3<sup>e</sup> Convention Compagnons.

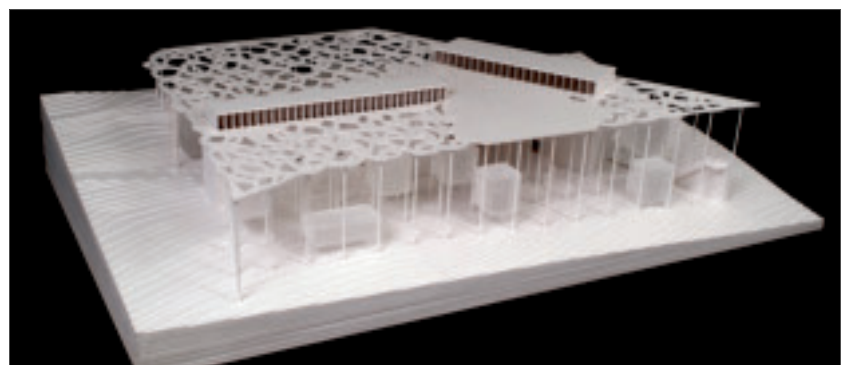
## MAISON DE L'ÉCRITURE

La Fondation Jan Michalski pour l'Écriture et la Littérature a confié à Losinger la réalisation de la Maison de l'Écriture, projet culturel d'envergure situé à Montricher (VD).

Ce projet insolite, entièrement dédié à la littérature, rassemblera sur un même site l'ensemble des activités de la Fondation Jan Michalski dont la mission est d'encourager la promotion de l'écrit. La Maison de l'Écriture accueillera des écrivains et leur offrira les moyens de réaliser leurs œuvres.

Conçu comme une petite cité par le bureau d'architecture Mangeat & Wahlen, l'ouvrage sera composé d'un auditorium (capacité d'accueil de 100 personnes), d'une bibliothèque (6 niveaux dont 2 en sous-sol, 260 m<sup>2</sup> de surface par niveau), d'une salle d'exposition (230 m<sup>2</sup>), ainsi que de cinq "cabanes" suspendues où habiteront les écrivains. L'ensemble du périmètre construit sera voilé par une canopée, sorte de pergola sculptée et ajourée (4'300 m<sup>2</sup>).

Érigée sur le site d'une ancienne colonie de vacances avec vue sur les Alpes et le lac Léman, la Maison de l'Écriture intégrera deux bâtiments existants et bénéficiera d'une autonomie énergétique. Les travaux ont démarré en août pour une livraison en mars 2011.







## GRAND'RIVE BAT SON PLEIN

Losinger réalise actuellement un vaste projet de bureaux pour le compte de Grand'Rive Immobilier SA.

Situé à Lausanne en bordure du Lac Léman, cet ouvrage d'une surface de 25'000 m<sup>2</sup> comprendra 11'000 m<sup>2</sup> de bureaux. Dessiné par le bureau d'architecture lausannois CCHE, le projet se compose de quatre bâtiments. Le montant total des travaux est de 64 MCHF, y compris les aménagements intérieurs. Près de 120 personnes sont mobilisées sur le chantier qui, peu après l'achèvement du gros-œuvre en octobre, se trouve à présent dans sa période de pointe. 50% des façades sont d'ores et déjà sur pied, tandis que le second œuvre est avancé à 25%. La livraison interviendra par étapes entre avril et juin 2010.

## LOSINGER S'ENGAGE POUR L'ÉCOLOGIE DE L'EAU

Deux ans après la signature d'une Convention de déversement avec le Canton de Vaud, Losinger signe un protocole d'autocontrôle avec le Service de l'Ecologie de l'eau du Canton de Genève.

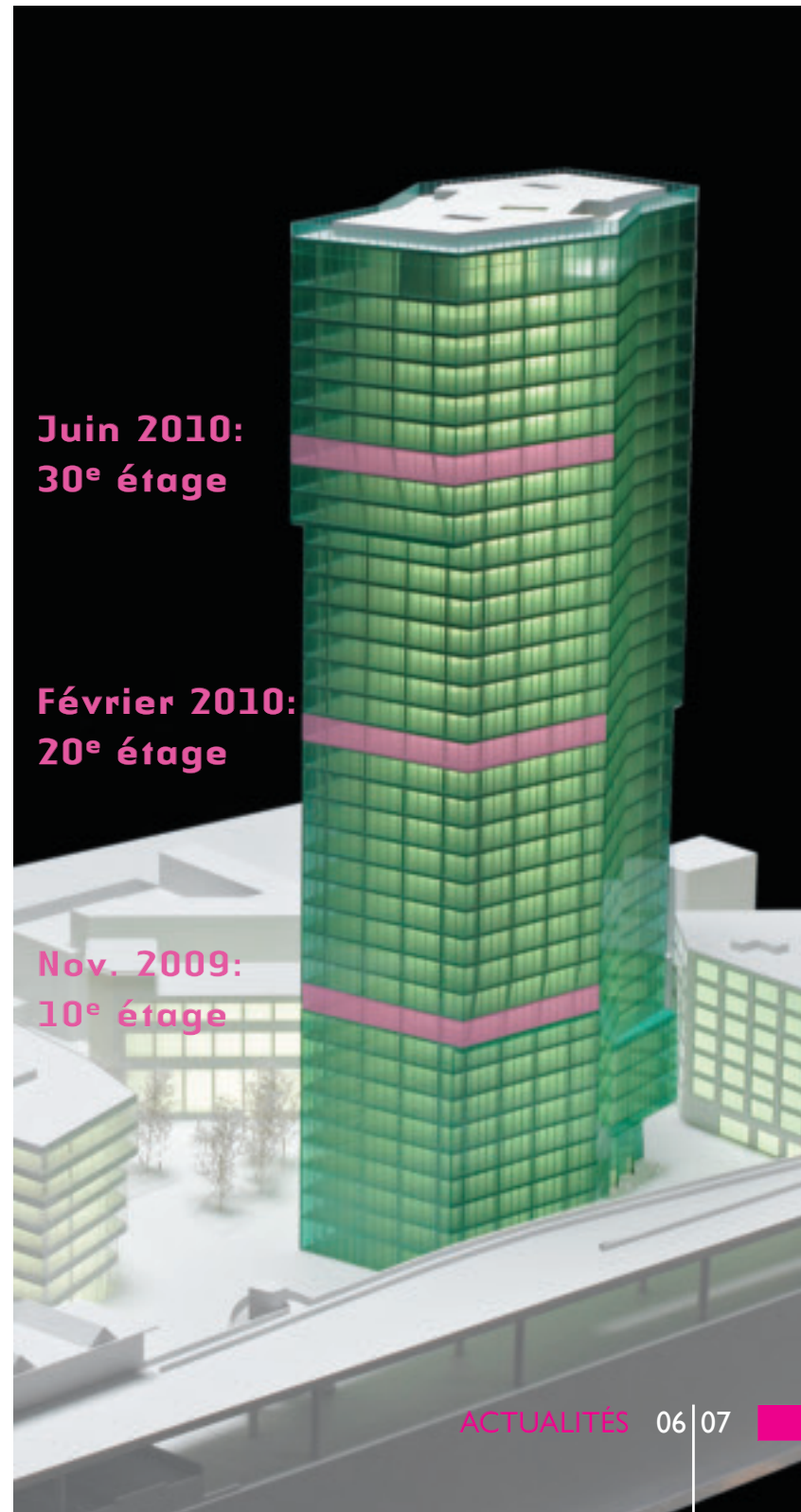
Dans le prolongement de notre démarche Développement durable "Actitudes" et de nos procédures de traitement des eaux de chantier, ce protocole vise à accroître notre collaboration avec les autorités cantonales en matière d'écologie de l'eau. Depuis début 2009, nos chantiers genevois mettent en pratique les mesures suivantes:

- Transmission régulière des résultats d'analyse des eaux traitées au Service de l'Ecologie de l'Eau genevois.
- Information immédiate des autorités cantonales en cas de risque de pollution.
- Remise d'un bilan annuel des quantités d'eau traitées et des actions correctives pouvant être mises en place.
- Réflexion en collaboration avec les autorités cantonales sur les solutions permettant de maîtriser totalement les risques de pollution.

Cette démarche de transparence avec le Canton de Genève témoigne de l'engagement de Losinger à respecter l'environnement dans l'exercice de son activité.



## PRIME TOWER EN ROUTE VERS LE SOMMET



**Jun 2010:**  
30<sup>e</sup> étage

**Février 2010:**  
20<sup>e</sup> étage

**Nov. 2009:**  
10<sup>e</sup> étage



“Le Développement durable  
est inscrit dans notre Constitution.”



# L'INTERVIEW

Comment une grande ville frontière, portant en elle la  
profonde empreinte d'un développement industriel  
et économique important, mais disposant de  
réserves foncières limitées, parvient-elle à planifier  
son avenir dans une optique de Développement durable?

C'est la question qu'a posé à Guy Morin, Président du canton  
de Bâle-Ville, Alec von Graffenried, Directeur du  
Développement durable chez Losinger.



Guy Morin

**ALEC VON GRAFFENRIED:** Bâle est connue pour être la ville de la culture et de l'architecture. À côté des nombreux bureaux locaux, dont l'icône Herzog & de Meuron, se profilent depuis quelques temps des stars internationales qui interviennent sur de nombreuses réalisations bâloises. Or, la Construction durable fait désormais partie de la nouvelle donne de l'architecture. Sur ce plan, Bâle est bien positionnée pour constituer une métropole de la Construction durable, avec Fribourg-en-Brigau. Guy Morin, est-ce que la Construction durable fait partie de vos priorités pour Bâle?

**GUY MORIN:** Puisque vous citez Fribourg-en-Brigau, je suis en contact étroit avec son maire, le Docteur Dieter Salomon qui, fort de l'exemple des écoquartiers Vauban et Rieselhof, a accepté que nous puissions en exploiter les acquis pour élaborer la planification d'un projet similaire dans le nord-ouest de Bâle qui concernera environ 700 habitants. D'ailleurs, des éléments d'écoquartier ont déjà été intégrés et seront testés dans le développement du secteur Erlenmatt. Sur un plan plus large, la ville dresse tous les deux ans un rapport de Développement durable, doté de nombreux indicateurs. C'est un instrument de contrôle qui devrait nous permettre, d'ici 2020, de mesurer le chemin parcouru dans ce domaine.

**A.v.G.:** Comment marier architecture de pointe et Construction durable?

**G.M.:** C'est une préoccupation bien prise en compte par les architectes. De notre côté, nous les incitons à se préoccuper autant du bilan énergétique de leurs projets qu'à leur aspect esthétique. Notre ville doit être exemplaire à cet égard. Par exemple, sur le Campus Novartis, l'immeuble conçu par Frank O. Gehry ne consomme presque pas d'énergie d'origine externe au bâtiment.

**A.v.G.:** À propos d'énergie, il existe à Bâle et dans la région, une tradition critique bien connue à l'égard des risques attribués à certaines énergies. Cela implique donc une ouverture aux sources d'énergies renouvelables. Comment cette position se traduit-elle concrètement à Bâle?

**G.M.:** En matière énergétique, les normes de notre canton sont les plus exigeantes du pays et vont au-delà des recommandations des autorités cantonales de l'énergie (cf. édition 2008 du modèle de prescriptions énergétiques des cantons). Nous venons encore de renforcer ces exigences, si bien qu'à partir de janvier 2010, la loi imposera une consommation maximum annuelle de 3 litres de fuel au m<sup>2</sup> pour les constructions neuves. Actuellement la moyenne suisse se situe autour des 20 litres au m<sup>2</sup>.

**A.v.G.:** L'assainissement de constructions anciennes recèle également un important potentiel d'économies d'énergie. Actuellement, en Suisse, 1% des logements anciens sont assainis chaque année. La Confédération souhaite accélérer le rythme et passer au moins à 2%. Autrement dit, achever en 50 ans ce qui aurait mis 100 années à se réaliser. Pour cela de nombreuses incitations ont été mises en place. Bâle a-t-elle entrepris des actions supplémentaires dans ce domaine?

**G.M.:** Un ambitieux programme a été mis sur pied fin 2007, en partenariat avec la BKB (Banque cantonale bâloise) et l'IWB (Services industriels de Bâle). Ce plan est doté d'une enveloppe de 12 MCHF sur 4 ans, qui s'ajoute aux subventions accordées par la Confédération. Les propriétaires intéressés doivent se soumettre à un diagnostic énergétique de leur bien immobilier, puis bénéficier de conseils d'amélioration. Cette démarche leur ouvre droit à un prêt bancaire bonifié et à une subvention publique pouvant atteindre 33% de l'investissement, selon le niveau de performance énergétique visé. La demande est très forte pour ce programme. Aussi réfléchissons-nous à son extension aux immeubles de bureaux et commerciaux. Par ailleurs, nous allons investir 33 MCHF sur 5 ans dans nos bâtiments et nos équipements pour devenir à terme une administration neutre en CO<sub>2</sub>.

**A.v.G.:** Justement, l'ETH a développé ce concept de "Société à 2'000 W et 1 t. CO<sub>2</sub>". La ville de Zurich l'a adopté à 76% lors d'une votation en novembre 2008. Serait-ce possible à Bâle et quelle politique énergétique développez-vous?

**G.M.:** La mise en œuvre d'une politique favorable aux énergies renouvelables est une évidence pour Bâle, inscrite dans notre Constitution et ne nécessitant donc pas de votation. Ainsi l'IWB, qui appartient au canton, est le leader suisse avec 98% de fourniture d'électricité en provenance d'énergies renouvelables. Elle vise le 100% par sa participation à une centrale solaire dans le Sud de l'Espagne et à l'éolien dans le Jura. Nous investissons aussi dans d'autres projets pour garantir notre approvisionnement via ces énergies renouvelables, parmi lesquels une usine de biogaz, une centrale de chauffage à bois, une nouvelle centrale hydraulique... Sans oublier la géothermie, sur laquelle nous exploitons le retour d'expérience et les données recueillies lors d'un premier forage à 5 ou 6'000 m sous terre avant de décider d'aller plus loin.

**A.v.G.:** Venons-en à la mobilité. Bâle a été pionnière en matière de transports publics avec la toute première communauté tarifaire en 1984. Cet exemple a été suivi en Suisse et ailleurs... Aujourd'hui, une nouvelle ligne de tram est en construction vers Weil-am-Rhein. Cependant, alors qu'à Zurich une 2<sup>e</sup> gare souterraine est d'ores et déjà en construction, les grands projets sont moins visibles à Bâle. Qu'en est-il?



**G.M.:** Le principal problème est le trafic transfrontalier: Il impose une collaboration sans frontières sur de nombreux sujets. Parmi les grands projets, les liaisons ferroviaires, notamment entre la gare CFF et la Badischer Bahnhof. Il y a deux options sur la table: soit une liaison souterraine entre ces deux gares, soit un contournement par le nord, via l'Elsässer Bahnhof. Maintenant, en ce qui concerne le bilan global des transports en commun, Bâle reste la ville la plus attractive de Suisse, sans doute à cause des fréquences de passage élevées; ce qui permet de voyager dans des véhicules moins bondés aux heures de pointe. Parmi les autres projets, il y a naturellement la liaison ferroviaire avec l'EuroAirport et le creusement d'un troisième tunnel sous le Jura. Côté mobilité douce, nous étendons partout des pistes cyclables et subventionnons même l'achat de vélos électriques!

**A.v.G.:** Justement, les berges du Rhin constituent en quelque sorte, une voie royale pour traverser la ville à pied ou en vélo, mais elles ne sont aujourd'hui que partiellement accessibles. Comment les valoriser?

**G.M.:** "The Grill Mile" pourrait être un très bon slogan pour les berges du Rhin. Le but est d'en faire un ruban paysagé pour créer des aires de loisirs et de détente. Nous voulons en faire une petite "Riviera" avec piscines et terrasses de bistros. À cet égard, le Campus Novartis, en aval, permettra de rouvrir les berges à la mobilité douce. Par ailleurs, la transformation de cette partie du port en zone d'habitat et de loisirs devrait intéresser des investisseurs. En parlant du Rhin, une anecdote: on y a pêché un saumon! Cela a paru tellement incroyable qu'un témoin en a pris une photo avant que le poisson soit remis à l'eau. Au vu de cette photo, un spécialiste l'a confirmé: c'était bel et bien un saumon. Cela nous encourage à poursuivre nos efforts de revitalisation du fleuve.

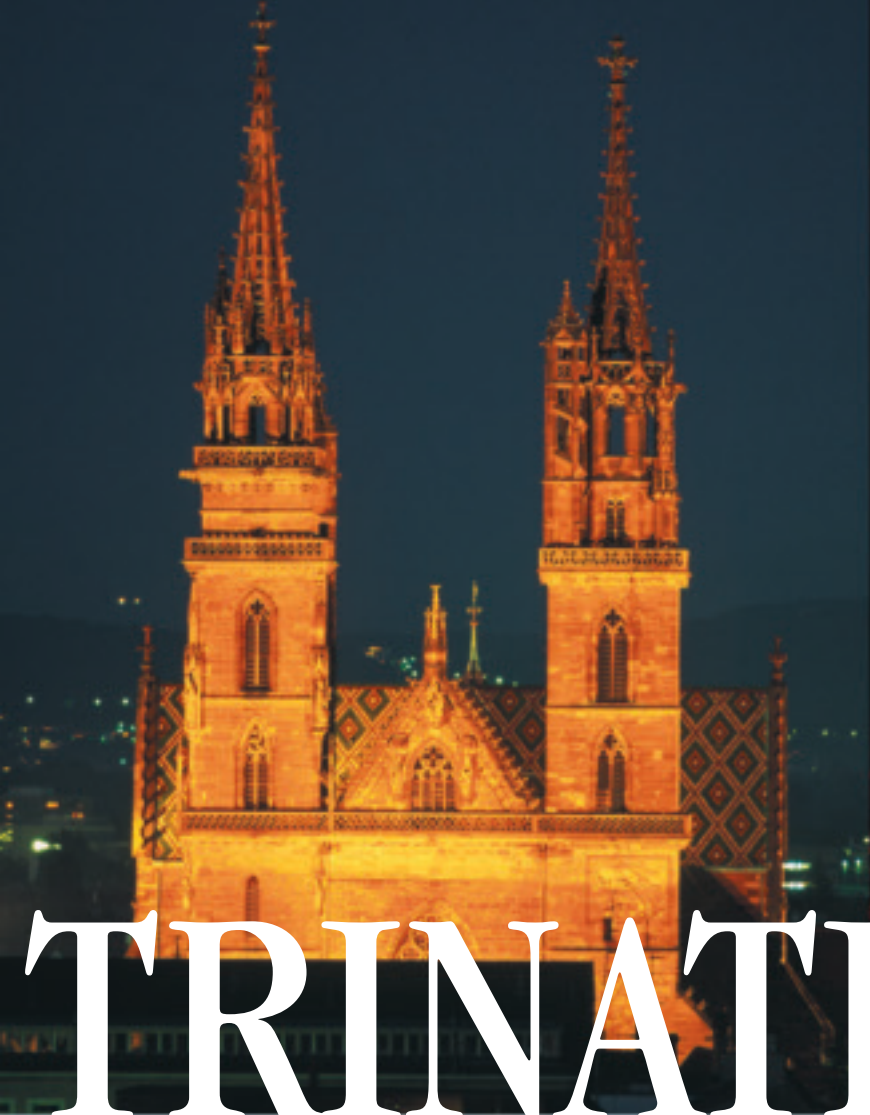
**A.v.G.:** Merci Guy pour cet échange et bonne chance sur la route du Développement durable! ■

Pour en savoir plus: Metrobasel, l'avenir de l'agglomération bâloise en bande dessinée! Édition ETH Studio Basel sur une idée de Jacques Herzog, Pierre de Meuron et Manuel Herz. En allemand, français et anglais. [www.metrobasel.ch](http://www.metrobasel.ch).



# BÂLE MÉTROPOLE

À la croisée des cultures et des voies de communication, la troisième ville de Suisse est le cœur battant d'une agglomération de 660'000 âmes partagée entre la Suisse, la France et l'Allemagne. Il y a là matière à alimenter une ambition d'ouverture, de dépassement et de partage. Le projet "Basel Vision 2020", novateur à plus d'un titre, porte des valeurs et dessine un avenir.  
Coup de projecteur.



# TRINATIONALE







Théâtre des exploits de l'équipe nationale suisse qui s'est qualifiée le 14 octobre pour la Coupe du monde de football 2010, le Parc Saint-Jacques témoigne du savoir-faire de Marazzi dans la réalisation de grands projets multifonctionnels. Dessiné par les architectes bâlois Herzog & de Meuron, c'est le plus grand stade de Suisse.

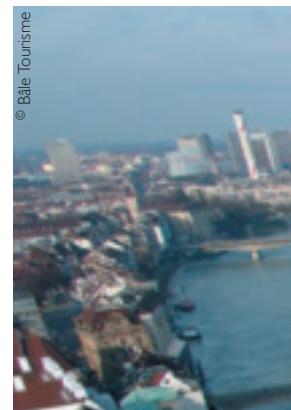


## BÂLE, VILLE OUVERTE

Est-ce l'exiguïté de son territoire? La ville natale de Roger Federer et d'Arthur Cohn, lauréat de plusieurs oscars, celle où vécurent Jean Tinguely et Hans Holbein le Jeune, cultive depuis toujours une tradition d'ouverture sur le monde. Le port de Bâle est d'ailleurs le seul de Suisse à s'ouvrir vers une mer.

Fondée il y a plus de 2'000 ans, Bâle construit le premier pont sur le Rhin en 1225. Pendant les 600 années suivantes, il sera l'un des seuls, entre Constance et la mer du Nord, à permettre de traverser le fleuve à pied sec. L'essor international de Bâle y trouve sans doute son origine. Suit, en 1460, la fondation de l'Université, la plus ancienne de Suisse qui verra passer entre ses murs Érasme, Vésale, Nietzsche, Jaspers. L'accueil des huguenots persécutés, à partir de 1670, fera apparaître de nouvelles industries, notamment autour du travail de la soie, dont le commerce favorisera l'essor des transports, des banques et des assurances. Qui dit textile, dit teinture. Celle-ci, progrès aidant, deviendra chimique. Bâle prendra ensuite une place mondiale prépondérante dans les domaines de la chimie et de la pharmacie, complétés aujourd'hui par les biotechnologies. La concentration de centres de Recherche & Développement draine des chercheurs du monde entier.

L'autre facette de l'ouverture bâloise est culturelle. Les quelques 40 musées de la ville ont accueilli, en 2008, près de 1,3 million de visiteurs soit 11% du total des musées suisses. Les arts de toutes les époques y sont particulièrement bien représentés avec, notamment, le Kunstmuseum, le Musée Tinguely et la Fondation Beyeler. Deux grandes fêtes populaires, le fameux Carnaval et le plus récent Basel Tatroo, attirent des foules nombreuses et enthousiastes, aussi enthousiastes qu'un grand soir de football illuminant le Parc Saint-Jacques! À Bâle, l'ouverture est faite de diversité.



© Bâle Tourisme

### L'OUVERTURE EN QUELQUES CHIFFRES\*

#### **37 km<sup>2</sup>: le plus petit canton de Suisse...**

189'450 habitants, dont 60'300 étrangers de 159 pays différents

#### **... Mais 47,7 Md CHF d'exportations vers 171 pays.**

97% de produits de la chimie et de produits transformés

4% seulement du tonnage exporté par la Suisse, mais 21,6% de sa valeur.

Principaux clients: Allemagne (13,8%), France (9,9%), Italie (8,8%).

\*Source: Département présidentiel du Canton de Bâle-Ville, Office statistique 2009 (chiffres 2008).





## METROBASEL 2020, UNE VISION PARTAGÉE

Metrobasel est le fruit d'une réflexion associant étroitement des décideurs des mondes politique, économique et civil. Thème: le rôle de Bâle en tant que centre urbain d'une région trinationale qui comprendra près d'un million d'habitants; philosophie: le développement de cette région et de son centre n'est possible que par une intense coopération portée par un dialogue à égalité de tous les partenaires entre eux. Tout d'abord sous la forme d'un rapport, puis, aujourd'hui d'une

association, Metrobasel est "l'accélérateur de particules" destiné à faire travailler entre eux tous les acteurs de la région métropolitaine. C'est aussi la preuve que responsables politiques, économiques et représentants de la société civile peuvent partager une même ambition par-delà les frontières administratives ou nationales. Parmi de très nombreuses initiatives mises en place, il faut citer l'IBA Basel 2020, Exposition Internationale d'Architecture qui se déroulera entre 2010 et 2021. Cette plateforme vise à développer et promouvoir des projets d'excellence - tant sur le plan architectural qu'économique, social ou technique -, en vue de rassembler la population et les acteurs de la région trinationale autour d'une vision commune. Une démonstration de Développement durable grandeur nature! ■

[www.metrobasel.ch](http://www.metrobasel.ch)





# “LA COOPÉRATION TRANS



## FICHE D'IDENTITÉ

- 47 ans, marié, deux enfants et un enfant en nourrice
- Docteur en biochimie
- Depuis 2009: Chef du Département de la Construction et des Transports de Bâle-Ville

Chef du Département de la Construction et des Transports du canton de Bâle-Ville, le Conseiller d'Etat Hans-Peter Wessels est un fervent partisan de la coopération, de l'échange et du partage sans frontières. Toute la Suisse peut, selon lui, tirer profit de l'expérience bâloise. Entretien.

## Q.: L'aménagement d'un territoire aussi exigü que le canton de Bâle-Ville n'est-il pas un véritable défi?

H.-P.W.: Bâle-Ville est le plus petit canton de Suisse. Quelques minutes suffisent à un S-Bahn pour traverser son territoire. De plus, nous n'avons pas que des frontières cantonales, mais aussi internationales avec la Région Alsace et le Land de Bade-Wurtemberg. Aussi, dès qu'il s'agit d'un projet un tant soit peu d'envergure, la coopération entre entités géographiques et administratives régionales est indispensable. La coopération transfrontalière fait partie de notre culture.

L'exigüité de notre territoire nous pose de nombreux défis. Tout d'abord, la densité de l'espace bâti et l'imbrication de l'industrie dans le tissu urbain. Ajoutons la Messe qu'il n'est pas question d'éloigner du centre-ville. L'emprise foncière des réseaux routiers et ferrés est également considérable, ainsi que celle du port sur le Rhin. C'est la rançon de notre situation stratégique sur l'axe Nord-Sud européen.

Mais il y a un avantage à tout cela, c'est que si l'agglomération est très concentrée, elle offre une grande diversité dans un espace restreint. Résultat: un centre urbain très vivant car pluriel. C'est un atout que nous souhaitons conserver.

## Quel est le but de “Basel Vision 2020” et des initiatives qui se mettent en place autour de ce concept?

Cette vision d'agglomération régionale dans les 10 prochaines années est une approche qui vise à rassembler toutes les instances politiques et administratives autour de solutions concrètes destinées à structurer la région au-delà de ses frontières. La “Vision 2020” s'articule autour de plusieurs axes stratégiques: renforcement des infrastructures de transports, notamment ferroviaires et aéroportuaires; densification des zones habitables et meilleure utilisation des réserves foncières; mise en valeur de la recherche et de l'enseignement sur le thème des sciences de la vie; réhabilitation des berges du Rhin et préservation des espaces naturels.

Il est clair que les transformations générées par “Basel Vision 2020” créeront de nouvelles réalités sociales et économiques. J'ai récemment été frappé de voir à quel point la construction d'une passerelle piétonnière et cycliste sur le Rhin, entre Weil-am-Rhein en Allemagne et Huningue en France, est efficace pour faire circuler et rapprocher des gens qui, bien que partageant le même espace, ne se fréquentaient que rarement auparavant. Par exemple, la prolongation de la ligne de tram n°8, également vers Weil-am-Rhein, est un autre aménagement transfrontalier dont je suis curieux de voir les effets en termes de communication, d'échanges et de transformations sociologiques.

Quand au projet d'Exposition Internationale d'Architecture 2020 (IBA 2020), c'est tout d'abord un puissant facteur de cohésion régionale, un événement très important qui va renforcer nos liens et nous faire avancer à la vitesse de la lumière dans la concrétisation de nos projets. Ce sera également - et c'est aussi important - un formidable outil marketing pour mettre en avant nos atouts à l'échelle européenne.

# FRONTALIÈRE FAIT PARTIE DE NOTRE CULTURE”

## **En tant que Responsable cantonal de la Construction et des Transports, quelles sont vos priorités?**

L'agglomération dans son ensemble déborde à la fois les frontières cantonales et nationales. Notre souhait est de conserver partout, et notamment au centre de l'agglomération, un équilibre entre habitat et activités économiques de manière à limiter les transferts massifs de pendulaires. Il ne serait pas sain, dans une optique de Développement durable et de mixité sociale, de réserver le centre-ville au commerce de luxe et au tertiaire, tout en repoussant les zones d'habitat vers la campagne, dans une périphérie de plus en plus lointaine. Pour ces raisons, la solution ne peut être que transfrontalière avec la mise en commun des idées, des expériences ainsi que la mutualisation de nos ressources foncières (et financières!) pour aboutir à une véritable cohésion territoriale. Pour moi, le plus important, c'est le fait que tout le monde travaille ensemble pour le bénéfice de tous et de notre région.

## **Vous dites que toute la Suisse peut profiter de l'expérience de Bâle.**

À mon sens, Bâle est un concentré des défis que la Suisse dans son ensemble doit relever. C'est juste une question d'échelle. Nous nous concentrons sur la coopération transfrontalière (cantonale ou nationale) comme personne d'autre ne l'a fait jusqu'à présent. C'est une expérience riche d'enseignements. Ce n'est pas un hasard si Maria Lezzi, qui dirigeait la planification territoriale dans mon département, a rejoint l'équipe de Moritz Leuenberger à Berne pour conduire l'Office fédéral du développement territorial (ARE) et distiller au niveau fédéral l'expérience acquise à Bâle-Ville. Personnellement, je plaide pour l'harmonisation intercantonale des procédures de planification territoriale et pour promouvoir des coopérations étroites et pragmatiques, par-delà les frontières administratives et idéologiques.

## **Une dernière question. Où emmèneriez-vous quelqu'un qui ne connaît pas la région bâloise pour la lui faire découvrir?**

Spontanément, trois lieux me viennent à l'esprit. Tout d'abord, le Pfalz, terrasse derrière la cathédrale, d'où l'on a une vue magnifique sur le Rhin et ses berges depuis la vieille ville. Cela vaut aussi la peine, avec de bons mollets, de monter ensuite sur l'une des tours de la cathédrale pour découvrir le panorama sur la ville et ses environs. Enfin, je l'emmènerai à la Messeturm, rive droite du Rhin, d'où l'on découvre toute la région d'un seul coup d'œil, depuis le bar de l'hôtel situé au dernier étage... Ce sont des choix logiques de la part d'un responsable de l'aménagement: il faut savoir prendre de la hauteur pour embrasser toute une région!

## **LES GRANDS PROJETS BÂLOIS DE DEMAIN...**

Le Nord de Bâle devient un quartier résidentiel axé sur la qualité de vie. Le point de départ de ce développement est la construction du campus Novartis d'une part; et la déviation du trafic routier de transit sur la Tangente Nord d'autre part. Afin d'ouvrir la ville sur le Rhin, l'aménagement de nouveaux espaces de détente et de convivialité est également prévu au bord de l'eau. Un bel exemple de coopération intercantonale est la Haute Ecole consacrée au design et à l'art que réalise le canton de Bâle-Ville à Münchenstein, dans le cadre de la Haute Ecole spécialisée du nord-ouest de la Suisse.

L'université de Bâle se développera fortement autour du thème des sciences de la vie, thème légitime pour une région qui concentre des leaders pharmaceutiques mondiaux. A proximité immédiate du nouveau centre biologique de l'université sera construit un hôpital universitaire assorti d'une unité spécialisée en pédiatrie commune aux cantons de Bâle-Ville et Bâle-Campagne. Autre projet en vue: l'extension du Kunstmuseum qui a vu concourir près de 280 bureaux d'architecture du monde entier, dont les 24 meilleurs ont été sélectionnés pour soumettre leurs projets.

La sculpture en métal du Dreiländereck marque le point de rencontre entre les trois pays.





# L'EUROAIRPORT, LES



© EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg

## EUROAIRPORT BASEL-MULHOUSE-FREIBURG CHIFFRES CLÉS

(Source: rapport annuel 2008)

Chiffre d'affaires (M€):	80
Nombre d'employeurs sur le site:	132
Nombre d'employés sur le site:	6'475
Nombre de passagers:	4'261'992
Fret aérien (tonnes):	101'047
Nombre de mouvements:	81'118
Nombre de destinations:	95
dont lignes régulières passagers:	73

[www.euroairport.com](http://www.euroairport.com)

L'EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg est, de par sa gestion franco-suisse et son implantation dans la région des trois frontières, un aéroport particulier à plus d'un titre. Survol d'un pôle de l'économie régionale représentant près de 6'500 emplois avec Jürg Rämi, son Directeur, aux commandes.



### FONCTIONNEMENT BINATIONAL, CONCERTATION TRINATIONALE.

"Historiquement, l'EuroAirport est binational", rappelle Jürg Rämi, "au lendemain du second conflit mondial, en mai 1946, alors que Bâle cherchait depuis longtemps une solution de remplacement pour son aéroport de Stemenfeld devenu trop petit, il a été convenu que la France cédaient un terrain sur la commune alsacienne de Blotzheim et que la Suisse financerait en échange les pistes et l'aérogare". Aujourd'hui le fonctionnement et le financement de l'aéroport sont paritaires. Il associe Suisses et Français au sein de son Conseil d'administration et de sa Direction. Ainsi, l'extension des infrastructures terminales (nouvelle jetée, halls 1 et 4), a été financée pour un montant de 230 M€ à égalité par les deux partenaires. Des représentants allemands siègent également au Conseil d'administration et au sein d'un comité consultatif tripartite mais sans droit de vote, car ils ne prennent pas part au financement de la plate-forme aéroportuaire.

# AILES DE L'AMBITION

## LES TROIS PILIERS D'UNE CROISSANCE ÉQUILBRÉE

L'activité de l'EuroAirport est basée sur trois piliers: le trafic passagers; le fret; la maintenance et l'aménagement d'aéronefs privés. Jürg Rämi précise: "La coexistence et la complémentarité de ces trois secteurs d'activité permet à l'EuroAirport de stabiliser son activité malgré les turbulences économiques". Le trafic passagers est en croissance régulière, notamment avec l'apport grandissant des compagnies "low-cost" qui complète l'offre de dessertes européennes et des vols charters des périodes de vacances. "L'entrée récente de la Suisse dans l'espace Schengen", note Jürg Rämi, "a permis de simplifier la circulation dans l'aérogare, pour près de 70% des passagers".

"Le second pilier, le fret, doit son développement à l'important tissu industriel de la région, notamment les "pharma", explique Jürg Rämi. Le fret avionné se partage entre fret général et fret express, avec UPS, FedEx, TNT et DHL. Ce secteur occupe plus de 1'000 collaborateurs. Le fret aérien camionné consiste dans les opérations de conditionnement en conteneurs et leur préacheminement vers d'autres plate-formes de fret aérien, notamment Paris. Enfin, le troisième pilier, la maintenance et l'aménagement personnalisé d'avions, représente environ 2'500 emplois sur les 6'500 de l'EuroAirport. Pour Jürg Rämi, "Cette activité a récemment connu une forte accélération avec la construction du nouveau hangar "Wide Wide Body" de Jet Aviation. Sa dimension permet d'accueillir les plus gros porteurs actuellement en service, notamment l'A380 d'Airbus. Celui-ci peut atterrir sur les 3'900 m de notre piste Nord-Sud".

## DÉCOLLAGE SPECTACULAIRE DE LA MAINTENANCE ET DE L'AMÉNAGEMENT D'AVIONS

Pour emporter la décision de Jet Aviation qui songeait également à Dubaï et aux Etats-Unis, les 30 hectares de la zone sud ouest de l'EuroAirport ont été aménagés à une vitesse record. Grâce à l'exceptionnelle mobilisation des pouvoirs publics et d'acteurs privés, "ce sont dix ans du schéma directeur de l'EuroAirport qui ont été réalisés en six mois!" jubile Jürg Rämi.

À côté de Jet Aviation et Lufthansa Technik, deux nouvelles sociétés d'aménagement et de maintenance aviation ont rejoint la zone sud de la plate-forme: AMAC et Air Service Basel qui ont édifié à leur tour deux nouveaux hangars. Jürg Rämi: "Aujourd'hui, les 2/3 des terrains disponibles de la zone sud ont été vendus. Une bonne part des 50'000 m<sup>2</sup> encore disponibles fait déjà l'objet de réservations".

## N°1 MONDIAL

Le Directeur de l'EuroAirport poursuit: "Aujourd'hui, notre site est un des premiers sites du monde pour l'aménagement d'avions. L'une des raisons du développement de cette activité à l'EuroAirport est la main d'œuvre hautement qualifiée présente dans la région. Songez par exemple, que, pour la seule menuiserie intérieure des cabines, Jet Aviation emploie actuellement 350 personnes sur place!".



## "WIDE WIDE BODY": LE HANGAR DES RECORDS POUR JET AVIATION

10'000 m<sup>2</sup> au sol, 33 m de hauteur libre: le cahier des charges de Jet Aviation était clair, ce hangar devait être taillé pour accueillir un Airbus A380, ce nouveau géant du ciel. Il fallait aussi terminer ce hangar en 5 mois. Double challenge relevé par Losinger qui a pu mobiliser jusqu'à 200 personnes, 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 sur ce chantier hors normes. La toiture a été équipée et assemblée sur place à 2,50 m du sol. Ses 1'900 tonnes ont été ensuite levées par vérins hydrauliques contrôlés par ordinateur pour coiffer le hangar. Cette opération délicate et spectaculaire a été menée à bien devant 400 invités par VSL, filiale du Groupe Bouygues.

## L'EUROAIRPORT À L'HORIZON 2020

L'EuroAirport joue évidemment un rôle important dans le concept de coopération régionale prôné par Metrobasel 2020. "Dans ce contexte, souligne Jürg Rämi, le grand projet qui nous mobilise actuellement est la connexion de l'aérogare au réseau ferroviaire, via la ligne Bâle-Mulhouse. Cet aménagement de 160 à 200 M€ s'inscrit dans le cadre de la mobilité durable à la fois pour les usagers de l'aéroport et pour son personnel, lequel représente à lui seul un potentiel de 6'000 trajets aller-retour journaliers!". L'emprise foncière des voies a déjà été réservée par les autorités françaises. La future station, construite en façade de l'actuelle aérogare pour faciliter le transit des passagers, accueillera dans un premier temps les dessertes régionales et interrégionales de la CFF et de la SNCF, et pourra ultérieurement accueillir le TGV. Jürg Rämi conclut: "Le Land de Bade Wurtemberg et la Suisse se sont engagés sur une partie du financement; nous attendons que la Région Alsace prenne position et que les deux cantons bâlois envisagent leur participation. Restent à trouver les compléments financiers nécessaires; nous n'excluons aucune solution innovante, comme par exemple, un Partenariat Public-Privé". ■



# LOSINGER À L'ÉPREUVE DU PRAGMATISME BÂLOIS

Pierre Chardonnerau est Directeur de la région Nord-Est et Nicolas Rebier, Responsable du développement immobilier à Bâle. Ils évoquent pour nous l'implication durable de Losinger à Bâle pour accompagner et participer au développement régional.



**Q.: En tant qu'entreprise récente sur le marché bâlois, quelle approche privilégiez-vous?**

PIERRE CHARDONNEREAU: Historiquement, Losinger n'a jamais été présent à Bâle et, il y a encore 18 mois, nous étions quasi inconnus. Notre première démarche a été de faire connaissance avec les acteurs du marché, d'identifier leurs besoins et de comprendre leurs attentes, afin de nous ancrer dans le tissu économique et d'être perçu comme un partenaire fiable et compétent.

NICOLAS REBIER: Face à une tradition locale d'adjudication par lots séparés, nous proposons à nos clients une démarche globale qui limite leur prise de risque: des projets correctement positionnés, économiquement optimisés et techniquement maîtrisés. Pour eux, un avantage fort est celui de notre engagement ferme sur les coûts et les délais.

P.C.: Nous pourrions résumer notre "ADN bâlois" en 4 points:

1. une entreprise multiculturelle et, à tout le moins, "trinationale";
2. un acteur reconnu en matière de développement immobilier;
3. un partenaire de référence dans le domaine des techniques de construction, notamment pour des opérations complexes;
4. un praticien expérimenté de tous les secteurs du bâtiment, du logement à l'industrie, en passant par les ouvrages fonctionnels.

**Quelles sont les particularités de Bâle en matière de développement immobilier?**

P.C.: Le marché immobilier bâlois est caractérisé par sa forte composante industrielle et une large palette de besoins, par exemple dans l'hôtellerie et le logement. Bien évidemment, nous avons les capacités pour nous profiler sur ces secteurs.

N.R.: Bâle-Ville et Bâle-Campagne connaissent une forte pénurie foncière. Face à ce constat, deux solutions permettent de développer des projets. D'une part, la maîtrise de terrains bâtis, qu'il s'agisse de friches à raser, de bâtiments à rénover ou à réaffecter. C'est notamment le cas à Bâle-Ville, comme l'illustrent nos projets Adagio, Volta Mitte et Erlentor. La seconde solution est celle de la densification. Celle-ci est particulièrement visible dans les communes de Bâle-Campagne, notamment le long des axes résidentiels que sont les vallées de la Birs et de la Birsig au sud de Bâle.

**Quels sont les points où votre entreprise peut faire la différence avec ses concurrents?**

P.C.: Partout où il y a un challenge à relever, la valeur ajoutée de Losinger et, au-delà, du Groupe Bouygues Construction, peut faire la différence. Nous parlons d'expertise technique et de capacité à maîtriser des dossiers complexes, mais aussi d'une véritable écoute et disponibilité vis-à-vis de nos partenaires. Autre point majeur, notre regard neuf sur l'environnement local qui nous permet d'avoir une approche innovante, fortement orientée Construction durable, sur les projets qui nous sont confiés. Notre savoir-faire en matière de développement immobilier peut accompagner efficacement les acteurs publics et privés de la région dans leurs projets. Au vu des ambitions de la "Vision Basel 2020", notre expérience internationale en matière de Partenariats Public-Privé est également un atout stratégique.





## LOSINGER ET MARAZZI À BÂLE

70 collaborateurs (trices)

Montant des chantiers en cours: 500 MCHF

Adresse: Elsässertor, Viaduktstrasse 3, 4051 Bâle

☎ +41 (0)58 4567 800 📠 +41 (0)58 4567 801

Cela dit, ne nous emballons pas. Il serait malvenu d'afficher des prétentions qui pourraient nous faire passer pour des donneurs de leçons dans une région dont nous avons été absents trop longtemps. Malgré de belles réalisations sous les identités Marazzi ou Losinger et même si nous atteignons déjà le demi-milliard de francs de projets en cours de réalisation, nous préférons avancer pas à pas, de manière pragmatique, à l'écoute des besoins de nos partenaires, et leur apporter des réponses sérieuses, compétitives et de qualité.

N.R.: Notre objectif est avant tout de répondre de façon optimale aux appels d'offres et, parallèlement, de construire notre réputation de développeur immobilier. Nous voulons mener de front ces deux activités. Elles représentent deux savoir-faire complémentaires que nous souhaitons cultiver et conserver pour continuer à progresser.

### Comment l'entreprise s'implique-t-elle dans les projets "Basel Vision 2020"?

P.C.: Losinger souhaite être associée à de tels projets qui sont susceptibles de remodeler la physionomie de l'agglomération dans les prochaines décennies. Nos projets sur Bâle Nord, notamment Volta Mitte s'inscrivent dans cette perspective. Les locaux de notre agence sont d'ailleurs installés dans un immeuble conçu par le bureau d'architectes Herzog & de Meuron qui ont été étroitement impliqués dans l'élaboration de la "Vision 2020". Il est clair que, dans ce cadre, le projet d'Exposition Internationale d'Architecture (IBA Basel 2020) nous interpelle, notamment en termes de recherche et d'innovation.

### Des projets dans les cartons?

P.C.: Le prochain grand projet pour lequel nous avons été retenus est celui du réaménagement d'une zone industrielle à Allschwil (BL). Ce contrat de développement prévoit un produit mixte représentant 44'000 m<sup>2</sup> pour un montant de 150 à 200 MCHF. Ceci devrait fortement nous mobiliser dans les mois à venir. Autre projet important appelé à se concrétiser en 2011-2012: le développement d'une zone d'activités à Rheinfelden (AG) sur une parcelle d'environ 17'000 m<sup>2</sup>. Située à proximité du raccordement autoroutier vers l'Allemagne, la surface à bâtir (33'000 m<sup>2</sup>) constituera une porte d'entrée idéale vers la Suisse alémanique. ■



Volta Mitte



Erlentor

## BÂLE NORD

De part et d'autre de la Tangente Nord et du Campus Novartis qui regroupera à terme 10'000 emplois, Marazzi, filiale de Losinger, développe deux programmes dans le cadre de la transformation du quartier de la gare Saint-Jean.

### VOLTA MITTE

92 appartements, 2'500 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales et de bureaux, ainsi qu'un garage souterrain de 78 places sont en cours de construction pour un total de 16'450 m<sup>2</sup> de surface de plancher. La particularité du projet développé par Christ & Gantenbein Architekten réside dans le fait que les murs du futur bâtiment ne sont pas disposés en angle droit. Livraison en avril 2010.

### ERLENTOR

Bâti sur une friche ferroviaire de la Deutsche Bahn le nouveau quartier d'Erlenmatt fera la part belle aux espaces verts et à la qualité de vie. Première opération du programme Erlenmatt, le projet Erlentor propose 213 appartements en location, 16 lofts et 2 crèches rassemblés au sein de 12 immeubles. D'une surface habitable nette de 21'700 m<sup>2</sup>, cet ensemble doté de façades répondant aux standards Minergie® et d'une protection élevée contre le bruit comprend deux cours intérieures particulièrement arborées.



# LA CREDIBILITÉ S'ACQUIERT DANS L'ACTION



Bâlois d'origine et titulaire d'un Master en architecture, Wolfgang Lamont est Responsable de l'équipe commerciale de Losinger à Bâle. Jeu de questions-réponses aux premières loges du développement de projet.

## **Q.: Quel est le rôle de l'équipe commerciale à Bâle?**

WL: L'équipe commerciale est l'interface locale de Losinger avec ses clients et partenaires. Nous développons et coordonnons nos propres projets avec l'appui de l'équipe développement immobilier Suisse allemandique. Notre présence sur place nous permet de détecter les opportunités et d'entretenir une proximité avec les autorités et les investisseurs, afin de mieux comprendre leurs besoins et leurs attentes. Cette proximité nous permet d'établir des relations de confiance, sans lesquelles rien ne se fait.

Aujourd'hui, l'équipe commerciale bâloise compte 6 personnes et 3 stagiaires étudiants à l'ETHZ. Ces derniers nous permettent d'établir un lien avec les milieux académiques, appelés à jouer un rôle important dans la mise en œuvre de "Basel Vision 2020".

## **Quels sont les particularités de votre démarche commerciale?**

Nous nous différencions en intégrant systématiquement le Développement durable dans nos offres. C'est un sujet concret que nous prenons très au sérieux, comme en témoigne le fait que nous nous soyons dotés d'une Direction Développement durable au sein de l'entreprise. Notre Direction technique constitue également un atout majeur pour nous permettre de remporter des projets complexes et de résoudre des problématiques inédites. Des solutions efficaces et innovantes sont ainsi élaborées avec des planificateurs et architectes externes pour répondre aux besoins spécifiques de nos clients.

La façade du bâtiment de la Elsässertor, conçue par les architectes stars bâlois, Herzog & de Meuron.

## **Dans quel état d'esprit abordez-vous le marché bâlois?**

C'est avant tout un marché exigeant où les attentes sont fortes, à fortiori vis-à-vis d'un nouveau venu en ce qui concerne le respect des engagements (prix, délais et qualité). Nous nous attachons à faire valoir notre différence dans ces domaines. Ainsi, nous avons eu la chance de réaliser un chantier exemplaire avec le hangar Jet Aviation. Au-delà de la prouesse technique menée dans un délai record, cela nous a permis de nous positionner fortement en tant qu'entreprise totale et générale, capable de mobiliser les compétences nécessaires pour relever les défis les plus corsés. ■



Le canton de Bâle-Ville compte près de 3'000 bâtiments de 10 logements et plus, dont une petite moitié ont été édifiés entre 1946 et 1950...  
Un marché riche d'opportunités en termes d'assainissement et de remise aux normes énergétiques. Rencontre express avec Sennen Kauz, Directeur commercial Rénovation chez Losinger et son adjoint, Carsten Blume.



Sennen Kauz

**Q.: Rénovation et développement immobilier, une double approche idéale dans le contexte bâlois?**

SENNEN KAUZ: La rénovation peut s'inscrire dans une démarche de développement immobilier. C'est une stratégie qui nous permet de nous mobiliser sur des projets complexes à forte valeur ajoutée et de mettre notre large palette de compétences et de services à disposition de nos clients. Au-delà, cette approche est complémentaire à celle des marchés traditionnels sur appel d'offres.

**Pourquoi rénover plutôt que reconstruire?**

S.K.: L'un des avantages majeurs de la rénovation est qu'elle permet de revaloriser et d'optimiser les bâtiments existants, tout en limitant l'extension des zones bâties. Dans le cas par exemple de la redynamisation d'un centre-ville ou de la transformation d'une ancienne friche industrielle, rénover permet de redonner vie à un quartier en créant une nouvelle richesse à partir d'un héritage architectural particulier. Pour un investisseur privé, rénover peut aussi se révéler être la bonne solution pour augmenter la rentabilité de son patrimoine immobilier, la revalorisation se traduisant par une augmentation des loyers perçus sur le bâtiment.

CARSTEN BLUME: La rénovation représente également un atout majeur pour réduire la consommation énergétique du parc immobilier suisse. A l'heure où l'objectif de la "société à 2'000 watts" fait partie intégrante de la stratégie de Développement durable du législateur, c'est un champ d'activité qui va être amené à se développer fortement dans les prochaines années. Nous voulons jouer un rôle moteur dans la mise en œuvre de cet objectif qui s'inscrit pleinement dans le cadre de notre démarche Développement durable "Actitudes".

**Gartenstrasse, un projet représentatif de la valeur ajoutée de Losinger?**

C.B.: Clairement, notre force de proposition et notre capacité à apporter des réponses pertinentes nous ont permis de "coller" aux besoins de notre client. Outre l'approche que nous avons proposé, un autre facteur a joué en notre faveur sur ce projet: la prise en compte des éléments de Construction durable. Notre Indice de Construction durable a par exemple été intégré à l'offre commerciale et l'investisseur en a retenu plusieurs aspects. ■

# RÉNOVER C'EST AUSSI DÉVELOPPER





# OPÉRATION GARTENSTRASSE: UNE SOMME DE DÉFIS



## ANTICIPATION ET RÉACTIVITÉ

Parmi les contraintes connues dès le départ se trouvent les archives qui ne peuvent être déplacées et doivent rester sous atmosphère contrôlée, des serveurs et des centraux téléphoniques reliant toute la Suisse et qui doivent constamment rester en activité, ainsi que des exigences de sécurité draconiennes.

Au sous-sol, des entrelacs de câbles de toute nature tapissent en nappes compactes les coursives. "Les installations techniques ont été constamment complétées, modifiées, adaptées lors des 30 dernières années, expliquent nos guides. Nous devons aujourd'hui supprimer les éléments devenus redondants". Solution: démêler la pelote, fil après fil, en remontant à sa source, pour être sûr à 100% de ne pas couper le mauvais câble.

Des portes s'ouvrent sur une batterie de machines destinées à chauffer, rafraîchir, humidifier, fournir de l'énergie... Obsolètes, énergivores, elles seront remplacées avec leur forêt de tuyaux, conduites et autres tubulures par du matériel performant permettant de réduire la consommation énergétique du bâtiment. Une exigence cruciale accompagne le remplacement des installations de froid: le phasage des travaux doit être spécifié, à l'heure près longtemps à l'avance.

Nous remontons. D'autres surprises nous attendent: "Comme beaucoup d'immeubles construits dans les années 70, ce bâtiment contenait de l'amiante", raconte Cyrille Veron, "au démontage nous en avons découvert des quantités supérieures à la moyenne". Cela a exigé la mise en place de mesures spécifiques pour protéger l'environnement du chantier, ainsi qu'une réorganisation de la séquence des travaux. A cela s'ajoute la découverte de câbles de précontrainte qui avaient été posés au-delà des tolérances et qu'il a fallu remplacer par des lamelles de carbone collées en sous-face de la dalle.

Conclusion: La rénovation est un métier fait d'anticipation et de réactivité, exigeant des équipes porteuses d'un savoir-faire important. Rendez-vous fin 2010 pour la livraison clé en main de ce bâtiment rénové en s'appuyant sur les standards Minergie®. ■

Cinq niveaux au-dessus du sol, cinq autres enterrés, 44'000 m<sup>2</sup> de planchers... Ce bâtiment, construit dans les années 70, abritait des bureaux et abrite toujours des locaux techniques et d'archivage de l'UBS. Voilà l'une des particularités de ce chantier de rénovation. Visite guidée par Cyrille Veron et Pierre-François Wurtz, respectivement Chef de Projet et Site Manager.



Lorsqu'on est une entreprise de construction active dans la région depuis 46 ans, quel regard porte-t-on sur Losinger et son implantation bâloise au printemps 2007? Entretien avec Remo Franz, Directeur de Rofra Bau SA.

# PARTENAIRE DE LOSINGER

Etablie à Aesch (BL) depuis 1963, Rofra Bau SA est active dans le bâtiment, le génie civil, les travaux pour particuliers et la promotion immobilière dans tout le nord-ouest de la Suisse. Cette PME familiale de plus de 200 personnes fait un chiffre d'affaires de 60 MCHF. Elle est réputée pour sa capacité à mener à bien des ouvrages de taille plus ou moins importante et place au premier plan la qualité, le respect du prix et des délais, la propreté, l'organisation de ses chantiers, ainsi que l'engagement de ses collaborateurs. L'entreprise forme actuellement 11 apprentis et s'attache à ouvrir des perspectives à ses salariés ainsi qu'aux jeunes.

## Q.: Comment avez-vous perçu l'arrivée de Losinger à Bâle?

R.F.: Certaines entreprises générales s'en sont inquiétées. Grande société réputée, Losinger a été prise au sérieux dès le départ. L'une des conséquences de leur arrivée est que la concurrence entre les entreprises générales s'est accrue et qu'à travers elle les sous-traitants ont pu ressentir une pression sur les prix. Personnellement, j'ai trouvé que Losinger faisait preuve de beaucoup d'assurance et de détermination. L'entreprise avait des objectifs clairs et a fait une entrée remarquée, notamment en ce qui concerne le choix de son implantation et des locaux. L'entreprise est perçue de manière très professionnelle dans la branche.

## Comment s'est établi le contact avec Losinger et comment percevez-vous votre partenariat?

Losinger nous avait consultés dans le cadre de plusieurs projets. Notre collaboration s'est établie sur la réalisation du centre de distribution cash + carry Prodega et je constate aujourd'hui qu'elle est très fructueuse. Nous sommes sur la même longueur d'onde. Construire est un travail d'équipe: si nous ne tirons pas tous la même corde, impossible de tenir les délais et le budget. Avec Losinger, nous avons beaucoup de points communs. Par exemple, en matière de sécurité, Losinger a toujours revendiqué des exigences élevées. Au début, nous étions un peu critiques. Vous savez, la sécurité, tout le monde en parle... Mais nous avons rapidement vu que ce n'était pas du marketing, mais un vécu quotidien dans l'entreprise.

## Le fait que vous soyez certifié ISO 9001-2000 a-t-il joué un rôle?

Oui, et c'est très important. Le Quality Management est un point commun avec Losinger: La compréhension mutuelle s'est très vite installée. Partager la même philosophie facilite beaucoup les choses! Ainsi, nous sommes particulièrement fiers du bas niveau de nos primes d'assurance: c'est la preuve qu'en matière de sécurité, nous ne plaisantons pas.

## Selon vous, que faudrait-il encore améliorer dans votre partenariat avec Losinger?

Ma remarque s'applique à tous les acteurs du bâtiment en général. L'une des difficultés est que, trop souvent lors de l'adjudication d'un marché, seul le prix est au premier plan. Or, la qualité de mise en œuvre et le respect des délais sont très importants et malheureusement trop rarement pris en compte. La communication et la collaboration entre les Achats et le terrain devrait être intensifiée et s'appliquer à chaque projet pour aboutir au seul résultat qui compte pour le client: le niveau de qualité attendu dans le respect du budget. C'est fondamental pour la réputation de notre profession (lire à ce sujet la rubrique People & Knowledge pages 54 à 57).

Pour en revenir à Losinger, il est clair que c'est pour nous un partenaire intéressant. Et j'espère que c'est réciproque! (ndlr: après vérification auprès de l'agence de Bâle, nous confirmons que la réciproque est vraie!)

[www.rofra.ch](http://www.rofra.ch)





# DES PROJETS



## ◀▲ AQUABASILEA

Complexe aquatique le plus grand de Suisse (13'000 m<sup>2</sup>), tour haute de 45 m comprenant 6'000 m<sup>2</sup> de bureaux, 3'000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales, un hôtel Courtyard by Marriott\*\*\*\* de 175 chambres et 700 places de parc: Mariant loisirs, business et shopping, le projet aquabasilea réalisé par Marazzi représente un investissement total de 230 MCHF. Ouverture prévue pour le printemps 2010.



## ► ADAGIO

La première résidence Pierre & Vacances de Suisse est un appart' hôtel, concept de résidence services de 77 appartements d'une ou deux pièces, assortis de locaux communs (fitness, lobby, buanderie) et de 40 places de parc. Situé dans la Hammerstrasse à deux pas de la Messe, il s'agit du premier équipement hôtelier de la ville de Bâle à être labellisé Minergie®.

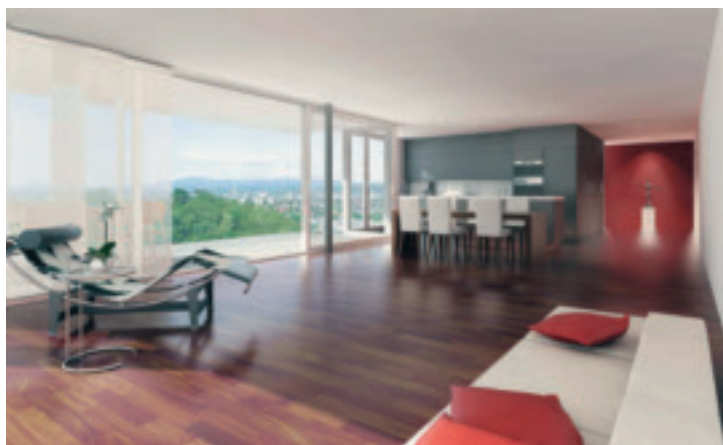




# MAJEURS À BÂLE

## ► CC PRODEGA

Situé sur le site des anciens Grafische Betriebe Coop et conçu par les architectes Diener + Diener, ce bâtiment comprendra une halle en construction métallique haute de 10 m abritant une surface de vente de 5'000 m<sup>2</sup>, ainsi qu'un sous-sol en béton armé comprenant un garage souterrain, des locaux techniques et des entrepôts. Deux ailes destinées à la livraison des marchandises seront également construites par Marazzi. Particularité du bâtiment, son toit arboré qui lui permettra de s'intégrer pleinement dans l'espace urbain. Equipé de 7'000 m<sup>2</sup> de panneaux solaires, le bâtiment sera labellisé Minergie®. Ouverture au printemps 2010.



## ◀ SKYPARK

Dernière phase du projet PIC Areal à Allschwil (BL) rassemblant 280 logements, Skypark comprendra huit bâtiments à géométrie et configuration variable abritant 36 logements en PPE et 76 logements en location (2.5 à 5.5 pièces), ainsi qu'un parking commun de 161 places. Le projet se situe à proximité immédiate d'un terrain industriel partiellement reconverti en réserve naturelle. D'une surface habitable totale de 12'300 m<sup>2</sup>, l'ouvrage sera réceptionné par étapes, entre juillet et novembre 2010.





$$\sqrt{\text{Service au client}^2 + \text{Culture d'entreprise}^2 + \text{Valeur ajoutée}^{10} \times \text{Performance}^{10} +}$$

$$\sqrt{\frac{\text{Créativité}}{\text{Progrès}} \times}$$

[État d'esprit  $\times \pi$ ] +  
Amélioration continue  
+ Différenciation =

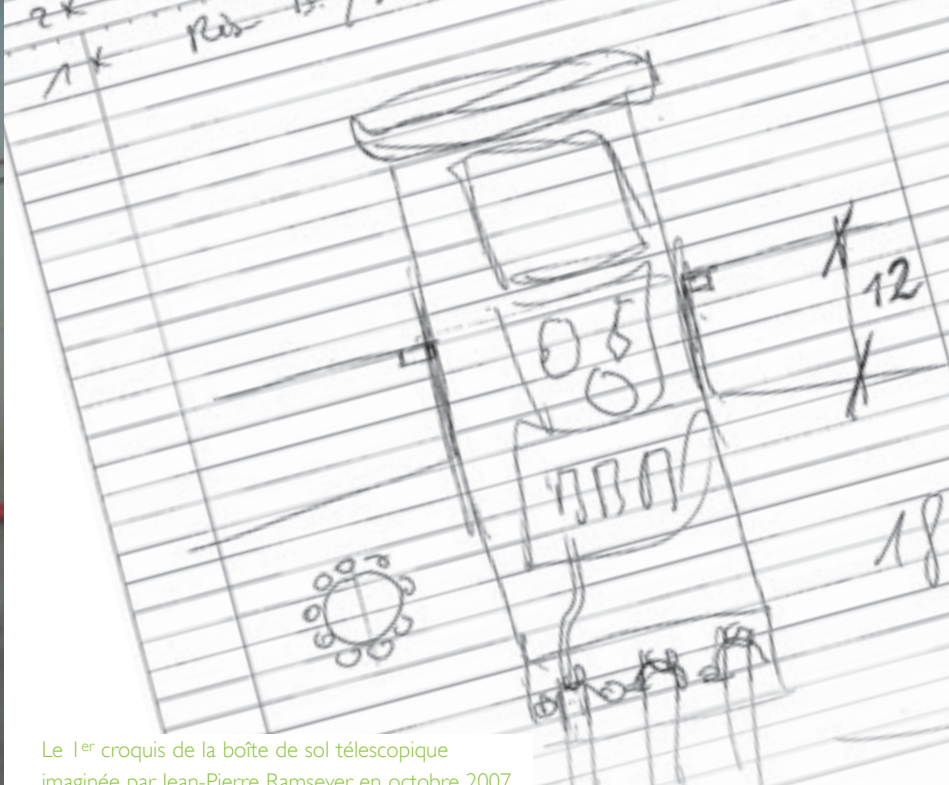
L'INNOVATION

# PRIORITÉ À

Elle représente pour le client une approche créatrice de valeur, adaptée à son besoin et à ses exigences.

Pour l'entreprise, c'est une source de progrès permanent et un élément majeur de différenciation sur son marché. L'Innovation fait partie intégrante de la stratégie de Losinger. Plus qu'un axe de développement, c'est un état d'esprit qui se traduit par un engagement fort de la part de nos collaborateurs.

Explications.



Le 1<sup>er</sup> croquis de la boîte de sol télescopique imaginée par Jean-Pierre Ramseyer en octobre 2007.



“L’Innovation n’est pas une question de moyens, mais une question de culture et de management.” Yves Gabriel, Président Directeur général de Bouygues Construction lors de la remise des prix du Concours Innovation 2008 de Bouygues Construction. Dans la droite ligne de sa maison-mère, Losinger a choisi de faire de l’Innovation l’une de ses 5 valeurs. C’est donc une démarche forte, signe que l’Innovation fait partie intégrante de l’identité de l’entreprise.

## UN ÉTAT D’ESPRIT

Créativité, sens de l’amélioration continue, remise en question et prise d’initiatives sont des compétences qui font l’objet d’une appréciation annuelle pour chaque collaborateur. Proposer des alternatives au client, sortir du cadre et imaginer des approches nouvelles, être ouvert aux changements, rechercher et capitaliser les feedbacks et “best practices”... Losinger a la conviction qu’un collaborateur qui sait faire preuve d’Innovation dans sa manière de travailler sera plus apte à proposer des solutions performantes à nos clients le moment venu. Ces derniers attendent de Losinger des réponses innovantes à des besoins spécifiques, principalement dans les domaines de la qualité, du financement et de la technique (lire à ce propos l’interview de Hans Büttiker, CEO d’EBM).

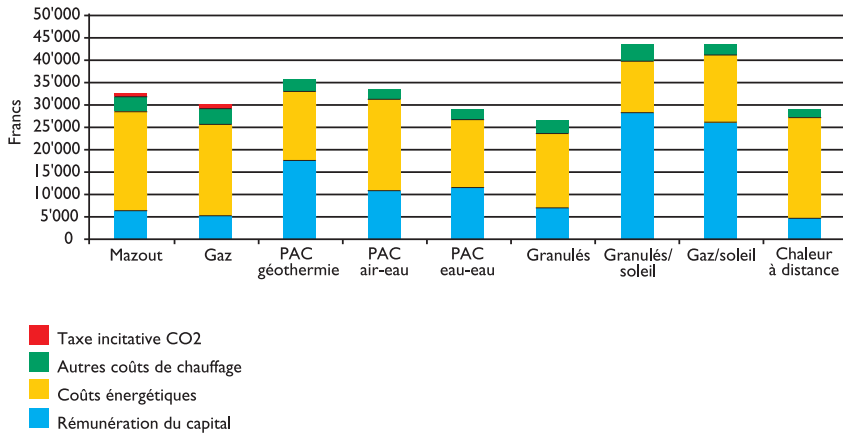
## AU CŒUR DE CHACUN DE NOS MÉTIERS

La volonté d’innover se manifeste notamment sur le plan technique. La réalisation du Rolex Learning Center, futur campus multifonctionnel de l’Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne que Losinger achève actuellement, en est une bonne illustration.

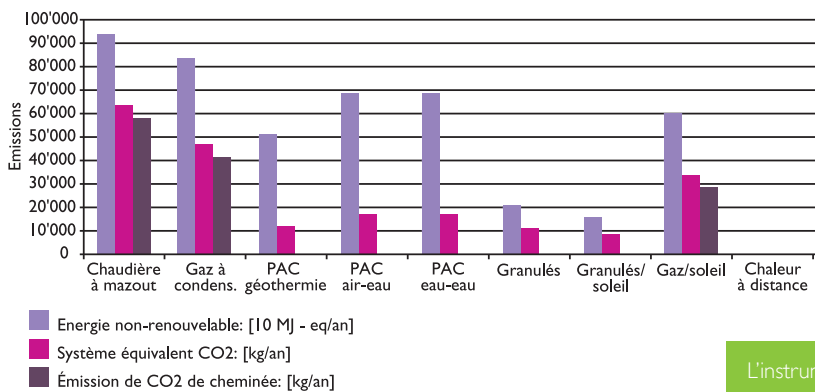
Un système d’alimentation électrique sur-mesure, sous forme de “boîte de sol télescopique” y a été conçu. “Le cahier des charges de l’EPFL était exigeant: le système électrique devait pouvoir alimenter aussi bien l’informatique que le téléphone, les luminaires, la sécurité, les horloges, la télévision, la sono, l’audio ou encore fournir du courant fort” se souvient Jean Pierre Ramseyer, Chef de Service Travaux sur le Learning Center. Le tout devait également être intégré dans un plancher technique non démontable et mesurer une vingtaine de centimètres de diamètre maximum. “Tout a commencé il y a deux ans par une idée qui m’est venue en pleine nuit et quelques croquis tracés sur ma table de chevet... j’étais loin d’imaginer un dépôt de brevet en mai dernier par Jean Maye, Directeur de la société de matériel électrique Temsal!”, raconte Jean-Pierre Ramseyer: “Je me souviens encore du premier prototype de forme carrée. Une collaboration a ensuite été mise en place avec deux sociétés de matériel électrique pour développer et tester de multiples formats et mécanismes. Deux ans d’expérimentations et cinq prototypes plus tard, c’est le modèle conçu par la société Temsal qui a été retenu”. Résultat: une boîte de sol télescopique de 22 cm de diamètre, multi-alimentation et encastrée dans une boîte en métal lui permettant d’être intégrée dans un plancher non accessible. Le système empêche également la détérioration des câbles électriques et dispose d’un mécanisme spécifique qui élimine tout risque de blessure lors de l’ouverture de la boîte. 450 boîtes de ce type, dotées de 19 configurations différentes, sont ainsi réparties sur les 35’000 m<sup>2</sup> de plancher du Rolex Learning Center. Preuve du caractère innovant du système, la société Temsal l’a depuis ajouté à sa gamme de produits.



## COMPARAISON DES COÛTS ANNUELS



## IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX



L'instrument de comparaison des systèmes énergétiques permet de comparer les coûts annuels et les impacts environnementaux des différents systèmes de chauffage.

## INNOVER POUR PROTÉGER L'ENVIRONNEMENT

Dans le cadre de sa démarche Développement durable "Actitudes", Losinger a mis au point un outil permettant de comparer les coûts annuels et les impacts environnementaux des différents systèmes énergétiques des bâtiments. Cet outil novateur offre à nos clients une approche en coût global sur les systèmes de production énergétique. Différents scénari à 20 ou 30 ans prenant en compte non seulement l'investissement initial, mais également les coûts de l'énergie, leur évolution probable à long terme, ainsi que les coûts annexes liés à l'entretien du système, sont ainsi proposés. Déployé sur plusieurs projets, cet instrument permet à nos clients d'anticiper les évolutions du secteur énergétique et de les intégrer en amont dans leur réflexion.

## L'INNOVATION AU SERVICE DE LA FONCTIONNALITÉ

La capacité d'Innovation de l'entreprise se manifeste également au niveau de la fonctionnalité du bâtiment. Souhaitant proposer à ses clients un logement modulable à long terme, l'entreprise a développé en 2006 une cloison mobile. Alors que la plupart des cloisons amovibles disponibles sur le marché présentent souvent une faible isolation phonique, ce produit répond à des exigences élevées en matière de confort, de fonctionnalité et d'esthétique. Composée de matériaux très isolants mais néanmoins légers, "EasyWall" permet de modifier sans intervention lourde la configuration de son logement. Cette solution est une réponse concrète aux exigences de nos clients et à l'évolution à long terme de leur mode de vie.



## SUSCITER ET DIFFUSER L'INNOVATION

Afin de stimuler et de faire vivre l'Innovation à tous les niveaux de l'entreprise, une démarche spécifique, baptisée "Démarche Innovation", a été mise en place. Un Concours Innovation organisé chaque année en est la locomotive. Plus de 50 propositions de collaborateurs sont examinées à cette occasion et environ la moitié d'entre elles sont retenues pour participer au palmarès final. A titre d'exemple, un dispositif préfabriqué de protection pour les trémies d'ascenseur permettant d'éviter les risques de chute a été primé lors du Concours Innovation 2007.

Les innovations primées sont ensuite largement diffusées au sein de l'entreprise, afin de permettre à chacun de se les approprier. Plusieurs innovations développées par Losinger sont également mises en œuvre aux quatre coins du monde, au travers de notre appartenance au Groupe Bouygues. C'est notamment le cas de l'Indice de Construction Durable (ICD) qui définit un ensemble de critères objectifs et mesurables permettant d'évaluer la performance d'un projet en termes de Construction durable, et plus spécifiquement sur les thèmes de la responsabilité environnementale, du développement économique et de l'impact sociétal. ■

## INNOVER AU SERVICE DES LOCATAIRES

Une démarche particulière de gestion de la relation locataires a également été élaborée par Losinger dans le cadre de son activité de rénovation en site occupé. S'articulant autour des besoins spécifiques des locataires (déroulement des travaux, sécurité, protection et déplacement des biens, nettoyage etc.), différents services sont proposés, tels que la mise à disposition d'une personne de contact en permanence sur site pour chaque résident, une gestion rigoureuse des accès (remise des clés, attribution de badges d'identification à chaque collaborateur), une présentation individuelle des travaux ou encore un éventuel relogement des locataires... Ce processus clairement défini permet au client de bénéficier d'excellentes conditions relationnelles et techniques pour mener à bien son projet de rénovation.

## L'INNOVATION AU PROFIT DES COLLABORATEURS

Autre registre qui fait la part belle à l'Innovation: les ressources humaines. Les collaborateurs de Losinger bénéficient d'un outil de politique sociale baptisé "Leadership social", rassemblant un ensemble d'actions originales mises en œuvre en leur faveur: Congé paternité, entretien carrière, cofinancement d'abonnement sportif, allocation vacances... L'objectif est de permettre aux collaborateurs de mieux concilier vie professionnelle et vie privée et d'inscrire leur relation professionnelle dans la durée. Pour l'entreprise, c'est aussi un réel outil de différenciation sur son marché.



La carte "Losinger Premium" fait partie des nombreuses mesures rassemblées au sein du "Leadership social". Elle permet à nos collaborateurs de bénéficier de remises lors de leurs achats personnels auprès de nos partenaires.

**EUREKA'09**  
**DÉMARCHE INNOVATION**  
**VOUS AVEZ UNE IDÉE PARTAGEZ-LA !**

**COMMENT ?**  
 Remplissez la fiche **EUREKA**  
 Welcom/Services/Innovation/Fiche EUREKA  
 Transmettez cette fiche au pilote de votre site jusqu'au 31.12.09

**PRIX**  
 Chaque idée retenue est primée d'un bon-cadeau «Boutique CFF» d'une valeur de CHF 300.-

**PALMARES**  
 Toutes les idées retenues participeront au **Palmarès Annuel Innovation** dont le premier lauréat de chaque catégorie sera récompensé par un prix de 3000.- CHF

Losinger | Losinger  
 Entreprendre à l'écoute d'un monde exigeant



# FAIRE VIVRE L'INNOVATION



Pascal Bärtschi, Directeur Technique, pilote la Démarche Innovation de Losinger. Pourquoi, comment, quelles innovations en 2009? Réponses.

## Q.: En quoi l'Innovation est-elle un axe clé pour Losinger?

PB.: L'Innovation est une manière spécifique de fonctionner qui fait partie intégrante de la culture de Losinger. Nous innovons dans le but d'apporter toujours davantage de valeur ajoutée à nos clients et de nous différencier sur le marché de la construction. Susciter et promouvoir l'Innovation, c'est aussi partir de l'idée que rien n'est jamais acquis définitivement et que les meilleurs concepts d'un jour peuvent être améliorés le lendemain grâce à la matière grise des collaborateurs qui font la richesse de notre entreprise. Synonyme de dynamisme et de progrès permanent pour l'entreprise autant dans son fonctionnement que dans son approche des projets, l'Innovation constitue également une importante source de motivation pour l'ensemble des collaborateurs.

## Comment l'Innovation est-elle stimulée au sein de Losinger et de sa maison mère Bouygues Construction?

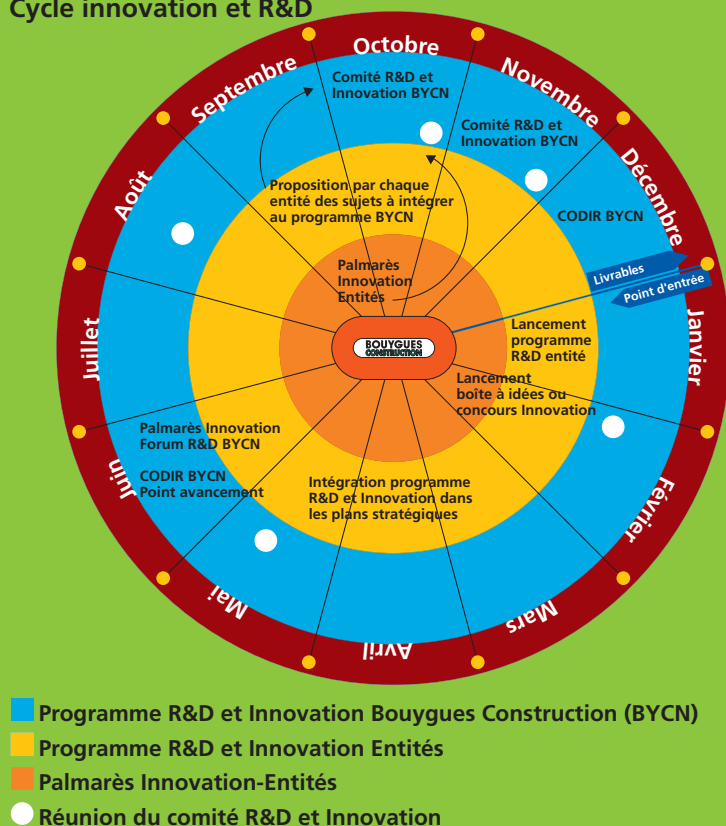
L'Innovation fait l'objet d'une démarche spécifique qui se décline aux différents niveaux du Groupe Bouygues Construction. Elle prend d'abord la forme, au niveau de notre maison mère, d'une cellule R&D - Innovation et d'un programme transverse composé de thèmes prioritaires. Le but est d'une part de maintenir et d'amplifier une avance technologique en stimulant la recherche et le développement dans les différentes entités du Groupe; et d'autre part

d'encourager l'Innovation à tous les stades de nos projets (commercial, conception, construction, exploitation et maintenance). Ensuite au niveau des entités comme Losinger, l'Innovation est suscitée par l'organisation d'un Concours Innovation permettant à chaque collaborateur de proposer des idées et de mettre en avant des solutions nouvelles, tant au niveau des travaux que du commerce, de la technique ou des fonctions support. Pour finir, l'Innovation se manifeste au quotidien et au sein de tous les services, puisque l'on demande aux collaborateurs d'intégrer cette valeur dans leur mode de travail.

## Parlez-nous de l'édition 2009 du Concours Innovation.

Après une pause en 2008 en raison de la tenue du Concours Innovation de Bouygues Construction au niveau mondial, nous avons cette année redynamisé notre démarche en créant plusieurs catégories. Officiellement lancée en mars dernier, l'édition 2009 bat son plein. Près de 25 propositions ont déjà été examinées par le Comité Innovation de Losinger. L'une d'elles mérite d'être mentionnée: elle consiste en la création d'un pôle traitant des questions d'accessibilité pour les personnes handicapées dans le cadre des projets que nous développons.

## Cycle innovation et R&D



# QUAND INNOVATION RIME AVEC PARTENARIAT



Losinger collabore avec EBM, entreprise du secteur énergétique, au développement du projet Gleis Nord (volume d'investissement de 250 MCHF) à Lenzburg (AG). Le Dr Hans Büttiker, CEO d'EBM, s'exprime sur ce partenariat innovant.

## Q.: M. Büttiker, quel rôle joue l'Innovation chez EBM?

H.B.: Aussi bien dans notre cœur de métier - l'approvisionnement en électricité - que dans les secteurs de l'approvisionnement de chaleur de proximité, la télécommunication et l'informatique, ou encore la technique environnementale et l'installation électrique, l'Innovation est déterminante. Dans un contexte de raréfaction des ressources, les prestations de services doivent s'adapter aux besoins actuels et futurs des utilisateurs en prenant en compte le Développement durable. Dans ce cadre-là, EBM mise sur de nouvelles technologies, en particulier dans la production d'électricité et de chaleur. Rien qu'entre 1985 et 2007, EBM a investi près de 100 MCHF dans des sites de production d'énergie dans les secteurs de la thermotechnique, de l'énergie hydraulique, du photovoltaïque, des cellules combustibles et des gaz issus des déchets ménagers.

## Parlez nous concrètement du projet Gleis Nord à Lenzburg, ce quartier multi-utilisation (logements, bureaux, surfaces commerciales et culturelles) qui sera particulièrement bien desservi.

Pour EBM, ce projet - la transformation d'une friche industrielle en un quartier de demain - est le plus grand mené jusqu'à aujourd'hui. C'est pourquoi, il est important pour nous de travailler avec un partenaire de confiance comme Losinger. Un projet d'approvisionnement de chaleur de proximité est prévu sur le site. Le quartier sera chauffé grâce à l'utilisation de la chaleur issue des nappes phréatiques; un concept d'EBM qui met le Développement durable au cœur de son action.



## Dites-nous en davantage sur les innovations concrètes...

L'objectif est d'offrir différents services tels que le chauffage, l'eau chaude, l'électricité, la radio, le téléphone, la télévision ou internet et de permettre aux utilisateurs de recevoir une seule et même facture pour l'ensemble de ces prestations. Au travers d'un réseau intranet propre au quartier, l'ensemble des utilisateurs disposeront également de prestations telles que conciergerie, crèche pour enfants ou encore pressing (Hospitality-Village) et des synergies seront ainsi créées au sein du quartier. Concrètement, l'intranet pourra ainsi servir de plate-forme d'information, grâce à laquelle par exemple une personne âgée à la recherche d'une occupation supplémentaire pourra aider à garder les enfants d'une famille dont les deux parents travaillent: une situation classique de gagnant-gagnant.

## Un quartier qui couvrira donc tous les besoins des utilisateurs...

Oui, un centre névralgique dans la ville... Dans le cadre de ce projet, l'Innovation va bien au-delà de l'offre de services: elle concerne également la planification très en amont de l'utilisation intermédiaire du site. L'objectif pour EBM et Losinger est de mettre en place une utilisation intermédiaire qui contribue au développement de l'image du site de 61'410 m<sup>2</sup> après le déménagement de Hero, le célèbre fabricant de confitures et de conserves, au printemps 2010. Durant les différentes phases de réalisation du projet qui s'étendront jusqu'en 2018, un atelier de vélos sera aménagé et des événements culturels organisés. Les riverains pourront donc s'identifier en amont à ce nouveau quartier.

## Ce projet implique la mise en place d'un partenariat innovant. Comment EBM et Losinger procèdent-ils concrètement?

Afin de pouvoir mettre en pratique toutes ces visions, EBM a besoin d'un partenaire innovant et ouvert, ainsi que du soutien des autorités. En tout, 40 personnes issues de différents domaines - experts internes d'EBM et de Losinger; spécialistes externes, planificateurs, Haute école spécialisée de Lucerne, représentants des autorités etc. - travaillent ensemble au développement du projet. Des thèmes tels que le Développement durable, l'utilisation ou la technique de construction font l'objet de réflexions au sein de groupes restreints. L'information et l'association des riverains sont également remarquablement intensives: plusieurs séances d'information et workshops ont déjà été organisés sur place par Losinger. La population a également été associée à la recherche du nouveau nom de ce quartier au travers d'un concours. ■



# LE CŒUR À L'OUVRAGE

Ils sont les forces vives de Losinger et contribuent à faire de l'entreprise totale et générale que nous sommes un acteur capable de relever des challenges toujours plus ambitieux. Ces forces, ce sont nos hommes de production, véritables professionnels du gros œuvre animés par l'envie de construire et le goût du travail bien fait. Porteurs d'une forte culture d'entreprise, Compagnons et Contremaîtres sont les premiers représentants du savoir-faire de l'entreprise.

Présentation.







Bétonnage de la grande coque du Learning Center, juillet 2008.

“J’aime mon métier; faire chaque jour grandir les choses me donne du plaisir”. Sur le chantier des Résidences Beaulieu, au cœur de Lausanne, un collaborateur témoigne. C’est Manuel Olim Santo De, Compagnon depuis près de 20 ans. Les Compagnons et Contremaîtres, ce sont l’une des plus grandes fiertés de Losinger et l’un de ses meilleurs atouts.

## COMPAGNON ET FIER DE L’ÊTRE

Cheville ouvrière du chantier, ce sont eux qui réalisent le gros œuvre des projets romands confiés à l’entreprise. “Eux”, ce sont les 190 Compagnons et 28 Contremaîtres de Losinger. Basés en Romandie, ils représentent 20% de l’effectif total. Maçonnerie, coffrage, finition, conduite d’engins... Chaque Compagnon détient un savoir-faire spécifique qu’il perfectionne au fil du temps pour atteindre un niveau élevé de qualité. Physiquement exigeants, les métiers du Compagnonnage génèrent aussi un sentiment d’épanouissement et de fierté chez ceux qui l’exercent: “C’est physique, mais j’aime mon boulot. Faire des choses de qualité et savoir que c’est apprécié, ça me rend fier” explique un Compagnon. Homme de terrain par excellence, le Compagnon se distingue par son esprit d’équipe et son goût du travail bien fait.

## MENEUR D’HOMMES

A l’interface entre les Compagnons et la Direction des Travaux, le Contremaître organise l’exécution des travaux de gros œuvre en étroite collaboration avec le Conducteur de Travaux. Encadrer les Compagnons sur le chantier, planifier les tâches, participer aux choix des méthodes, gérer les approvisionnements en matériaux, veiller aux délais... Le Contremaître est à la fois un meneur d’hommes et un expert technique chargé de mobiliser les moyens nécessaires à la bonne marche du chantier. C’est aussi quelqu’un qui connaît ses hommes, leurs compétences et leurs points forts et sait les placer là où il faut sur le chantier: “Le Contremaître, c’est un peu un capitaine: il gère ses équipes au quotidien, mais aussi le planning, le matériel, les grues et les relations avec les sous-traitants... Il se doit aussi d’être toujours à l’écoute des Compagnons et de favoriser l’échange au sein des équipes. Il faut toutes ces compétences à la fois.” confirme Thierry Lamure, Contremaître depuis 15 ans.

Thierry Lamure



Représentés au travers de plusieurs organes parmi lesquels une Commission Maîtrise et une Commission d’Entreprise Production spécifiquement dédiée aux sujets liés à notre activité en production propre, Compagnons et Contremaîtres participent activement à la vie de l’entreprise et à ses évolutions. Un engagement et une implication représentatifs des valeurs véhiculées par nos équipes de production. Car si ces hommes connaissent leur métier et se font un devoir de fournir un travail de qualité, ils sont aussi porteurs d’une forte culture d’entreprise (lire à ce propos l’interview du Professeur Francis-Luc Perret, Vice-Président Planification et Logistique de l’EPFL).



## EXEMPLARITÉ

Des valeurs fortes dont les premiers représentants sont les Compagnons de l'Ordre du Cervin, l'élite des Compagnons de Losinger. Cette institution qui porte le nom de la montagne emblématique de la Suisse rassemble 16 Compagnons qui se distinguent par leur attitude professionnelle. Exemplarité, solidarité, transmission du savoir-faire, qualité et sécurité sont les maîtres-mots de ces hommes qui forcent le respect sur les chantiers.

## MAÎTRISER DES CHALLENGES

Au-delà des valeurs qu'ils véhiculent, Compagnons et Contremaîtres représentent une force qui permet à Losinger de relever des défis de taille, que ce soit en termes de technicité ou de délais. Comme le souligne le Professeur Francis-Luc Perret: "Sur un chantier aussi innovant que le Learning Center (...), il est important d'avoir des gens de qualité. Lorsque l'on a ses propres Compagnons, ceux-ci sont présents de façon régulière, ce qui permet d'approfondir avec eux les problématiques du chantier". Disposer de ses propres forces de production confère à Losinger une importante flexibilité dans la maîtrise de son outil de production. En effet, l'entreprise connaît le savoir-faire de ses équipes. Elle saura en cas d'imprévu sélectionner l'équipe la plus adaptée pour rejoindre tel chantier; ou encore réajuster le nombre de Compagnons mobilisés si besoin est. La présence des Compagnons permet aussi à Losinger de standardiser son cycle de production sur l'ensemble de ses chantiers en part propre. Outre le gain important que cela représente en termes de productivité, disposer de ses propres équipes de production est aussi un moyen d'approfondir avec elles les enjeux spécifiques à chaque projet et de les impliquer pleinement dans leur mission. Pour le client, c'est l'assurance d'un niveau élevé de qualité et d'une réelle maîtrise des délais (lire à ce propos l'interview d'Antonio Penaranda, Chef de Service Travaux). ■



## LE COMPAGNONNAGE:

### DES VALEURS NOBLES QUI ONT TRAVERSÉ LES SIÈCLES

Sur les chantiers de Losinger et du Groupe Bouygues Construction, les ouvriers sont appelés Compagnons. Cette appellation fait référence au Compagnonnage apparu au 12<sup>ème</sup> siècle et qui désignait à l'époque une association d'ouvriers très qualifiés travaillant à la construction des cathédrales et ayant à coeur la transmission de leur savoir, la défense de leurs intérêts et le secours mutuel. Ces derniers apprenaient la géométrie descriptive et la décomposition graphique des forces, une science unique et secrète qui se transmettait de maître à élève. Pour affiner et diffuser leurs connaissances professionnelles, les Compagnons effectuaient un Tour de France et d'Europe; un voyage initiatique qui perdure encore aujourd'hui. Le goût de l'effort et de la qualité, la fraternité et la transmission du savoir sont les valeurs véhiculées à travers les siècles par le Compagnonnage.

### LES COMPAGNONS ET CONTREMAÎTRES EN CHIFFRES

- 190 Compagnons
- 28 Contremaîtres
- Âge moyen: 42 ans
- Ancienneté moyenne: 11 ans



# L'ÉLITE DES COMPAGNONS

Manuel Olim Santo De fait partie de l'Ordre des Compagnons du Cervin depuis 2004. Nous sommes allés à sa rencontre pour en savoir davantage sur ce statut tant convoité. Témoignage.



Manuel Olim Santo De

## LES COMPAGNONS DU CERVIN, ALTER EGO DES MINORANGE

Losinger a créé en 2004 l'Ordre des Compagnons du Cervin, à l'image de l'Ordre des Compagnons du Minorange de sa maison mère Bouygues Construction. C'est en 1963 que Francis Bouygues, fondateur du Groupe, convaincu que la solidarité est le ciment le plus solide pour bâtir une œuvre, donne naissance à cette institution. Reconnues et sans équivalent au sein de la branche construction, ses valeurs d'exemplarité et de professionnalisme font encore aujourd'hui référence. Reconnaisables à leur combinaison bleue et orange, les Compagnons du Cervin et ceux du Minorange se distinguent par leur attitude professionnelle, solidaire et responsable sur les chantiers.



### **Q.: En quoi un Compagnon du Cervin se distingue-t-il d'un autre Compagnon?**

M.O.: Être Compagnon du Cervin, c'est faire preuve d'exemplarité à tous les niveaux. Cela implique de fournir un travail de qualité, de respecter les règles de sécurité et d'être à l'écoute de ses collègues. Un Compagnon du Cervin, c'est aussi quelqu'un qui accepte d'être mobile pour aller là où se trouvent les enjeux de l'entreprise.

### **Que vous inspire le fait d'être Cervin?**

Un sentiment de fierté pour plusieurs raisons. D'abord, parce qu'être choisi comme Cervin, c'est une preuve de confiance et de reconnaissance de la part de l'entreprise et de mes pairs. On me confie des apprentis auprès desquels j'exerce un rôle de tuteur: je leur explique le fonctionnement du chantier; la sécurité et les tâches à effectuer. C'est aussi à moi de transmettre des messages importants aux collègues, par exemple sur la sécurité. En ayant ce statut, je peux aussi approfondir ma connaissance de l'entreprise, être davantage en contact avec des responsables de haut niveau et me sentir impliqué dans l'évolution de Losinger.

### **Quels conseils donneriez-vous à un Compagnon qui aspire à intégrer l'Ordre du Cervin?**

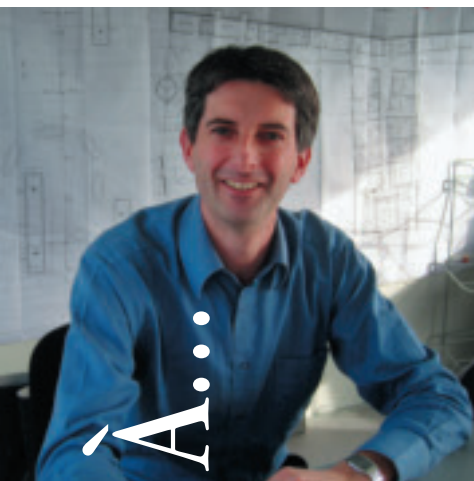
Je lui dirais de faire de son mieux et de montrer de quoi il est capable en fournissant un travail de qualité. Il faut aussi qu'il soit prêt à aider ses collègues quand ils en ont besoin et capable de leur donner de bons conseils. Il faut que l'on ressente vraiment sa motivation. On ne devient pas Cervin d'un jour à l'autre. L'intégration d'un nouveau Cervin se fait sur proposition du Contremaître et après consultation de l'ensemble des Contremaîtres ayant travaillé avec le Compagnon.

### **En tant que Cervin, avez-vous une responsabilité particulière en matière de sécurité?**

Oui, plus que les autres, je me dois de détecter les situations à risque, d'alerter les Compagnons et de leur montrer le bon geste à effectuer s'ils l'ont oublié. Par exemple, si un Compagnon oublie de mettre ses EPI, j'ai le devoir de lui rappeler. Je veille aussi à ne pas faire de faute, à être exemplaire. Si je ne respecte pas les règles de sécurité, les autres ne le feront pas non plus.

### **Losinger a organisé pour la 2e année consécutive une Convention Compagnons. Qu'en pensez-vous?**

Cela montre que Losinger se préoccupe de ses Compagnons et qu'elle essaye de mettre tout en œuvre pour qu'ils puissent travailler dans de bonnes conditions. Pour les Compagnons, c'est aussi un événement rassurant: ils peuvent poser des questions et échanger avec la Direction. ■



## Antonio Penaranda, Chef de Service Travaux et Responsable du projet “Starling Hôtel” à Lausanne

# 3 QUESTIONS



### **Q.: Dans l'exercice de votre fonction, quels avantages voyez-vous à travailler avec des Compagnons et Contremaîtres Losinger?**

A.P.: C'est avant tout la maîtrise de notre outil de production. Travailler avec nos propres Compagnons nous permet d'avoir une réelle maîtrise du planning. On a une organisation particulière en amont du chantier: un Service Méthodes qui étudie à l'avance le déroulement du chantier et un cycle de production unique et précis sur l'ensemble de nos chantiers en production propre. Et si jamais ça ne va pas assez vite, on peut toujours corriger; ajouter du monde, aller chercher les bons Compagnons. Avoir nos propres hommes de production nous donne une réelle flexibilité pour exécuter le gros œuvre de nos chantiers.

### **D'après votre expérience, peut-on parler des équipes de production comme d'une “école de formation” pour les nouveaux collaborateurs de Losinger?**

J'ai commencé comme jeune Conducteur de Travaux en 1997 chez Losinger. Au contact des Compagnons, on perçoit beaucoup mieux ce qu'est l'effort. C'est une chose d'être dans sa baraque de chantier à empiler les commandes; c'en est une autre que d'être sur le chantier et de le faire chaque jour avancer. Ce que transmettent les Compagnons, c'est aussi le goût du challenge. Ils essayent toujours de faire quelque chose de nouveau, de mieux. “Faire toujours mieux”, c'est un slogan auxquels ils adhèrent. Pour un jeune Conducteur de Travaux, travailler avec les équipes de production Losinger permet également de comprendre combien coûtent les choses. Décomposer un prix en heures de travail des Compagnons, en location du matériel etc. ... On apprend aussi cela sur un chantier exécuté en part propre.

### **Disposer de ses propres forces de production se traduit-il par une capacité accrue de l'entreprise à relever des challenges?**

Il est clair qu'avoir des Compagnons sur qui on peut compter, c'est un plus. Tout d'abord en terme de sécurité: les Compagnons de Losinger connaissent les exigences de l'entreprise en la matière et détiennent tous les mêmes standards pour atteindre l'objectif “zéro accident” que nous nous sommes fixés. D'autre part, l'entreprise est souvent confrontée à des défis en terme de vitesse que n'importe quelle entreprise n'est pas capable de relever. Par exemple, sur un chantier comme celui du centre de distribution de la Coop d'Aclens, il y avait une grosse cadence à tenir pour parvenir à mettre chaque jour en place de très importantes quantités de béton. Avec nos Compagnons, dont nous connaissons les qualifications, et nos modes constructifs précis, nous nous adaptions et gagnons plusieurs semaines de délai par rapport à un tableau de marche habituel. ■



# EXPERTISE & PASSION



Le Professeur Francis-Luc Perret, Vice-Président de l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, en charge de la Planification et de la Logistique, a vu quotidiennement à l'œuvre les Compagnons du chantier du Learning Center. Il nous parle de ces hommes, de leur engagement au service du client et de la culture d'entreprise qu'ils véhiculent.

**Q.: Monsieur Perret, vous avez confié à Losinger la réalisation de votre ouvrage le plus prestigieux, le Learning Center. Le fait que Losinger possède sa propre force de production a-t-il influencé votre décision?**

F.-L.P.: En tant que maître d'ouvrage, c'est d'abord la capacité à respecter le projet tel qu'il a été demandé et à offrir le personnel le plus adapté dont on a tenu compte pour choisir l'entreprise à qui confier la réalisation du Learning Center. Mais les ouvriers d'une entreprise sont bien entendu représentatifs de sa culture interne et de son image. Ils sont aussi la garantie d'une expertise et d'une qualité intrinsèque.

**Vous avez régulièrement eu l'occasion de voir nos Compagnons et Contremaîtres à l'œuvre. Qu'est-ce qui vous a frappé chez eux?**

Il y a de l'expérience, du savoir-faire et de la passion derrière le mot Compagnon. C'est un mot à consonance ancienne et traditionnelle, mais qui souligne l'aspect qualité. S'identifier à une famille qui sait mêler les exigences du métier à une passion: c'est aussi ce en quoi se distingue un Compagnon. Dans le cas du Learning Center, je parlais aussi de l'engagement et de l'enthousiasme permanents des Compagnons, révélateurs d'un climat de confiance vis-à-vis de la hiérarchie du chantier.

**Quelles sont, selon vous, les valeurs incarnées par nos hommes de production?**

Selon moi, un bon Compagnon est sensible à trois dimensions: le respect de la qualité, le respect des délais, le respect des coûts. Il doit veiller à trouver un équilibre entre ces trois exigences, sans en trahir aucune. Contrairement à un ouvrier traditionnel, il prend donc en charge des exigences du projet qui sont multifonctionnelles. N'importe qui ne peut pas devenir Compagnon. Il y a d'abord une passion et une sorte de prédisposition. Ensuite, le Compagnon affine son expertise en observant son collègue. C'est un métier qui nécessite un long apprentissage.

**Avez-vous le souvenir d'un exemple concret de mise en pratique de ces valeurs?**

Le bétonnage de la grande coque du Learning Center qui s'est déroulé sans interruption du 11 au 13 juillet 2008 restera l'un des moments forts de ce chantier. Il fallait voir les Compagnons: ils se sont pleinement identifiés à l'opération et regrettaient presque de passer la main à l'équipe suivante. Quand on a décoffré, on a vu que le bétonnage avait été réalisé d'une façon remarquable. Les Compagnons ont assumé la prise en charge de la qualité. Ils avaient un cahier des charges, mais en plus ils l'ont transcendé pour viser l'excellence.

**Une entreprise qui dispose de sa propre force de production est-elle selon vous plus apte à relever des challenges techniques et à maîtriser des délais serrés?**

Sur un chantier innovant où beaucoup de détails se règlent au jour le jour, il est important d'avoir des gens de qualité, capables d'adapter les choses au dernier moment et au fur et à mesure des découvertes. Lorsque l'on a ses propres Compagnons, ceux-ci sont présents de façon plus régulière, ce qui permet d'approfondir avec eux les problématiques du chantier.

**Qu'en est-il de l'implication des Compagnons en termes d'environnement et d'image du chantier?**

Le Compagnon est l'un des garants du label "Chantier Bleu". Il contribue de manière déterminante à la sécurité et à l'image du chantier. La dimension environnementale fait partie de cette image. Elle est importante, particulièrement dans le cas du chantier du Learning Center, qui était visité continuellement par de nombreuses personnalités issues d'horizons très divers. Cette image sera répercutée à l'échelle internationale et fait partie intégrante de l'œuvre architecturale. ■



# UNE POLITIQUE

# D'ENTREPRISE AMBITIEUSE

Consciente de la force que représentent ses équipes de production, Losinger a mis en place une importante politique d'entreprise en leur faveur. Celle-ci s'articule autour de deux axes majeurs: la sécurité et la formation.

## OBJECTIF "ZÉRO ACCIDENT"

Premier signe du respect que l'on porte aux personnes, la sécurité est une priorité absolue pour Losinger. Leader dans ce domaine en Suisse, son taux de fréquence des accidents professionnels\* a chuté de 70.18% en 1999 à 4.89% en 2008 (lire à ce propos l'interview de Marc Truffer, Directeur de la Sécurité au Travail pour la Suisse romande à la Suva).

D'excellents résultats qui incitent à persévérer en la matière. Plus que jamais, Losinger continue à se mobiliser pour atteindre l'objectif ambitieux qu'elle s'est fixé: "zéro accident". Les raisons de cette mobilisation? Le refus de voir ses collaborateurs risquer leur vie au travail. Comme le rappelle Philippe Bonnavé, Directeur Général de Bouygues Entreprise France Europe "avoir un métier à risque ne signifie pas exercer un métier dangereux". L'intégrité physique de nos collaborateurs est une priorité qui s'inscrit pleinement dans le cadre de notre démarche Développement durable "Actitudes". Appliquer une politique de sécurité, c'est aussi fournir à tous un cadre de travail sûr, donc efficace et performant. Des raisons qui justifient la décision de Losinger de faire de la sécurité sa première priorité. ■

\*Le taux de fréquence des accidents professionnels est le rapport entre le nombre d'accidents professionnels supérieurs à un jour d'arrêt survenus sur une période de 12 mois et le nombre d'heures réalisées par les Compagnons et la Maîtrise durant cette même période.





# LA SÉCURITÉ MON VITAL COMBAT

## LA SÉCURITÉ, MON VITAL COMBAT

Témoignant de l'importance de la démarche au sein du Groupe Bouygues Construction, un programme de sensibilisation baptisé "La Sécurité, mon vital combat" a été lancé en 2007. Pour marquer les esprits et montrer aux collaborateurs que la sécurité est le combat de tous, une première action forte, baptisée "Journée Européenne de la Sécurité", a eu lieu en septembre 2007. A cette occasion, 8'300 collaborateurs de 9 entités européennes du Groupe se sont rendus le même jour sur les chantiers pour échanger sur ce thème avec les équipes de production et la Direction, et visionner des témoignages de collaborateurs victimes d'accidents de travail. Afin d'ancrer ces messages, une seconde "Journée Européenne de la Sécurité" s'est tenue le 19 octobre dernier sur le même modèle. "Dans chaque accident, il y a un responsable": c'est le slogan de cet événement destiné à rappeler la démarche sécurité de l'entreprise. Présentation du nouveau plan d'action et rappel des fondamentaux, témoignages de collaborateurs, exposition des différentes mesures mises en place: trois temps forts ont rythmé cette seconde édition. Pouvant être à l'origine de graves accidents sur le poste de travail, les addictions - alcool et drogues - ont fait l'objet d'un traitement spécifique. Dans ce cadre, un accompagnement personnalisé et des mesures de prévention sont proposés par le Groupe aux collaborateurs qui le souhaitent. Afin de sensibiliser l'ensemble des collaborateurs à cette thématique, chacun a été amené à réaliser de manière pédagogique et anonyme un alcootest. Parallèlement, une campagne de communication interne déployée dans toute l'entreprise permettra de relayer ces messages durant huit mois. ■

ÉTÉ  
MATIN  
MAT

## ANTICIPER ET ANALYSER LES SITUATIONS À RISQUES

Au-delà de ces événements d'envergure, un ensemble d'actions fortes a été mis en place ces dernières années en faveur des équipes de production, premiers collaborateurs concernés par de potentielles situations à risque. Au centre de ces mesures, **les EPI**, les équipements de protection individuelle portés par l'ensemble de nos Compagnons et qui constituent la première protection dans l'exercice de leur métier. Impossible désormais de pénétrer sur un chantier Losinger sans être muni d'un casque, de chaussures de sécurité, d'une veste rétro-réfléchissante, de gants et de lunettes de protection.

Un **"droit d'alerte"** et un **"droit de retrait"** sont également exercés par nos équipes de production. Un Compagnon qui détecte une situation dangereuse a ainsi l'obligation d'en informer son responsable hiérarchique. Il a aussi le droit de refuser une tâche qu'il juge risquée et dangereuse pour sa vie. Autre action forte devenue un rendez-vous attendu par nos équipes de production: le **"1/4 d'heure SQE (Sécurité Qualité Environnement)"**. Réunissant autour du Contremaître tous les Compagnons d'un même chantier, ce point hebdomadaire permet d'anticiper les situations à risques et d'analyser les actions menées la semaine écoulée. C'est aussi un moyen d'instaurer une communication régulière autour du thème de la sécurité entre l'ensemble du personnel de production.

Le label **"Chantier Bleu"** fait partie des initiatives de Losinger qui ont fait leurs preuves et ont depuis été étendues à l'ensemble des entités européennes du Groupe Bouygues Construction. Symbolisé par un drapeau bleu hissé à l'entrée du chantier, ce label distingue les chantiers particulièrement respectueux de la sécurité et de l'environnement. Son obtention est conditionnée par le respect de critères exigeants. Formidable vecteur de motivation pour nos équipes de production, cette démarche permet d'améliorer l'environnement et les conditions de travail de nos collaborateurs, tout en valorisant nos chantiers auprès de nos clients et partenaires.

Souhaitant se mobiliser toujours plus fortement en faveur de la sécurité, Losinger a récemment instauré, avec le soutien de la Suva, un **échauffement matinal** sur l'ensemble de ses chantiers exécutés en part propre. Cette pratique part de l'idée que l'activité des Compagnons peut être comparée à celle des sportifs de haut niveau qui, avant de fournir un effort intense, préparent leur corps pour prévenir les risques de blessures musculaires. Animé par des Contremaîtres formés spécialement par deux ergonomes professionnels, l'échauffement est pratiqué tous les jours de la semaine à la prise de poste des Compagnons pendant environ 10 minutes. L'objectif est de limiter les risques d'atteinte physique et de diminuer le nombre d'accidents au travail sur les chantiers. L'échauffement est aussi un bon moyen de renforcer la cohésion des équipes de production.



## PARTAGER NOTRE CULTURE SÉCURITÉ

Au-delà de la responsabilisation de ses collaborateurs, Losinger ambitionne à présent de partager cette culture de la sécurité avec ses fournisseurs et sous-traitants, afin qu'ils ne la vivent plus comme une contrainte, mais comme un bénéfice humain et un important outil d'organisation. Pionnière en la matière, l'entreprise a instauré un système de bonus-malus sécurité avec certains de ses sous-traitants, afin de les inciter à prendre davantage en compte la sécurité dans le cadre de leur activité. Une démarche pas toujours facile à mettre en place pour les sous-traitants, mais dont le bénéfice ne fait aucun doute: "J'apporte à présent les standards de sécurité de Losinger chez mes autres clients!" confirme Gaetano Gentile, Directeur de Gentile SA, entreprise de coffrage et ferrailage (voir ci-après l'interview complet). ■



# L'AMBITION D'ÊTRE LA RÉFÉRENCE



**Marc Truffer est le Chef de la Division Sécurité au travail pour la Suisse romande à la Suva. Il nous donne son avis sur la politique de sécurité de Losinger, les mesures mises en place et leurs résultats.**

**Q.: Monsieur Truffer, Losinger a mis en place depuis plusieurs années une politique active de sécurité. Qu'en pensez-vous?**

M.T.: Losinger est pour moi une des références dans sa branche. Il y a au moins trois clés à ce succès. D'abord, les actions menées dans l'entreprise découlent d'une très nette volonté de la Direction, laquelle montre l'exemple. Puis, l'entreprise dispose d'une organisation interne efficace. Enfin, la sécurité fait partie de la culture d'entreprise. Au final, il en résulte une volonté marquée de proactivité au niveau du comportement, des risques, des nouvelles techniques, mais aussi vis-à-vis de la Suva. Nous sommes souvent consultés sur une situation nouvelle ou critique; non pas pour donner notre bénédiction, mais parce qu'il y a une volonté de Losinger de réfléchir à l'avance avant d'engager une nouvelle procédure.

En matière de protection individuelle par exemple, Losinger est la seule entreprise de construction à avoir introduit le port de lunettes obligatoire. C'est une mesure intelligente qui porte déjà ses fruits: l'entreprise enregistre en effet moins d'accidents aux yeux que le reste de la branche. Par ailleurs, je relève le programme d'échauffement mis en place sur les chantiers le matin lors de la prise de poste; une mesure exemplaire déjà copiée par d'autres et c'est tant mieux.

**Comment se positionne l'entreprise en termes de résultats?**

Il est clair que lorsque l'on compare Losinger avec l'ensemble de la branche construction, le résultat est très bon. Les employés Losinger ont quatre fois moins d'accidents par année que ceux du reste de la branche: un employé sur 20, contre un sur 5, est accidenté chaque année. Grâce aux efforts de prévention, le nombre de jours indemnisés par employé s'élève à 0,7 pour Losinger en 2007, tandis que la moyenne de la branche est de 2 jours par employé. L'évolution du taux de cotisation à la Suva de Losinger est directement représentative de ces résultats. Durant ces cinq dernières années, je me plais à relever la très forte diminution du taux de prime nette de l'assurance professionnelle qui chute de 3.91% en 2006 à 2.27% pour l'année 2010; ce qui est remarquable.

**Quels sont les bénéfices qu'une entreprise peut tirer d'une politique active de sécurité?**

Non seulement elle sera plus performante, plus compétitive sur son marché, mais elle gagnera aussi en image. En interne aussi, une politique active de sécurité permet d'accroître la motivation de ses collaborateurs qui se sentent certainement fiers et heureux d'être dans une entreprise qui prend soin de leur santé. Bien sûr; cela implique un investissement à faire, il faut prendre plus de temps pour expliquer les choses correctement; mais ce temps d'appropriation et d'acceptation s'inscrit sur du très court terme. A moyen terme, les bénéfices sont nombreux.

**Quels sont les axes d'amélioration sur lesquels devrait se pencher Losinger dans les années à venir?**

Les potentiels d'amélioration se situent dans la diffusion des incidents dans l'ensemble de l'entreprise. Apprendre ce qui a pu se passer sur un chantier; communiquer là-dessus et en tirer les conséquences, c'est très difficile à réaliser. On fait généralement cela avec les accidents; le faire avec les incidents ou les "presqu'événements", c'est l'étape ultime d'amélioration de la sécurité dans les entreprises et certainement quelque chose qui doit être encore renforcé chez Losinger. Enfin, il serait souhaitable que Losinger poursuive l'implication de ses sous-traitants dans sa démarche; lesquels prendraient ainsi de bonnes habitudes, profitables à l'ensemble de la branche. ■



7h00, chantier Beaulieu à Lausanne, les Compagnons démarrent leur journée par un échauffement de 10 minutes.

# EXPORTER LA CULTURE SÉCURITÉ



Afin d'inciter ses sous-traitants à plus de sécurité sur les chantiers, Losinger a mis en place avec certains d'entre eux un système innovant de bonus-malus. Gaetano Gentile, Directeur de la société Gentile SA, entreprise de coffrage et ferrailage, nous parle de ce dispositif original et de l'attention générale qu'accorde Losinger à la sécurité.

**Q.: Monsieur Gentile, Losinger a mis en place avec vous un système de bonus-malus sécurité. De quoi s'agit-il?**

G.G.: Losinger nous a proposé ce système en 2007 pour nous inciter à atteindre le "zéro accident" sur les chantiers. Nous touchons un bonus d'un montant prédéfini pour chaque dalle coffrée sans exposition à une situation à risque. Et inversement, nous recevons un malus lorsque nos hommes se mettent dans une situation à risque. C'est une excellente chose, car c'est à nous de faire le nécessaire pour avoir le bonus et le sous-traitant est également récompensé pour l'attention qu'il accorde à la sécurité. Cela fonctionne très bien: on fait le maximum même quand ce n'est pas à nous de mettre en place les mesures de sécurité; nos hommes ont pris l'habitude, ils le font quand-même.

**A-t-il été facile d'instaurer une plus forte prise en compte de la sécurité dans le cadre de votre activité?**

Au début, ce n'était pas facile; on s'est fait taper sur les doigts plusieurs fois! Mes hommes trouvaient qu'ils perdaient du temps à mettre en place les mesures de sécurité et ne comprenaient pas pourquoi chez Losinger on devait faire comme ça et chez tel autre client d'une autre manière. J'ai dû les convaincre que c'était la meilleure façon de placer le matériel, d'éviter les accidents et aussi leur expliquer que si on ne prenait pas en compte à 100% la sécurité on serait pénalisé. J'ai également investi 300'000 CHF dans des tables de coffrage sécurisées, pour pouvoir continuer à traiter avec Losinger. Cela m'a coûté cher, mais je me dis que j'aurais dû le faire plus tôt, car c'est quelque chose de magnifique qui permet de gagner du temps et de préserver la santé de mes collaborateurs.

**Quel bilan en tirez-vous au final?**

Le bilan est très positif. Avant, on pensait uniquement à l'avancement, à la vitesse. Mais maintenant, on se rend compte que la sécurité c'est l'avenir, et pas uniquement sur les chantiers de Losinger. Mes hommes ont accepté le mode opératoire, ils ont pris l'habitude des méthodes de sécurité de Losinger: ça va tout seul maintenant. Vos Compagnons et mes hommes, ils tirent tous la même corde! Sur les chantiers, on ne regarde plus qui doit mettre en place les mesures de sécurité: si elles ne sont pas en place, nous nous en chargeons. D'ailleurs, si l'on compare notre rendement depuis que nous prenons en compte la sécurité avec notre rendement précédent, ce sont les mêmes; ça veut bien dire qu'il y a du bénéfice quelque part.

**Cela vous encourage-t-il à appliquer les règles de sécurité de Losinger chez vos autres clients?**

Quand on s'est mis à coffrer chez d'autres clients avec nos tables sécurisées et à mettre en place la sécurité lorsqu'il n'y en avait pas, ils ont été impressionnés. A présent, sur tous les chantiers où l'on travaille, lorsque l'on voit qu'on est en danger, on se charge nous-mêmes de la sécurité, sans toucher de bonus. Le système Losinger, on l'apporte ailleurs! ■





## INCULQUER LES BONNES PRATIQUES AU TRAVERS DE LA FORMATION

Représentative de la volonté de Losinger de faire progresser ses forces de production, la formation constitue le deuxième axe majeur de sa politique en faveur des Compagnons et Contremaîtres. Elle est d'abord l'un des éléments phares de la démarche sécurité de l'entreprise permettant d'expliquer et de diffuser ses standards en la matière. Pour les hommes de production, c'est un moyen concret de s'approprier les bonnes pratiques et de les appliquer ensuite au quotidien sur les chantiers. Afin de donner à ses Compagnons les outils pour atteindre l'objectif "zéro accident" qu'elle s'est fixé, Losinger a mis en place un programme de formation unique en son genre baptisé "Permis de Construire". L'ensemble des 190 Compagnons de l'entreprise y ont participé entre avril 2008 et février 2009. Signe d'un engagement fort de l'entreprise, près de 5'000 heures de formation ont été dispensées, soit un investissement total de 800 MCHF.

Outre cette action d'envergure, une formation "Secourisme" est également dispensée aux Compagnons et Contremaîtres dans le cadre de notre politique sécurité. L'ensemble de la Maîtrise, ainsi qu'une majorité des Chefs d'équipe Compagnons l'ont suivie et peuvent ainsi, en cas d'accident sur le chantier, prodiguer les premiers soins.

Au-delà des formations liées à la sécurité, Losinger a la volonté d'accroître toujours davantage le niveau de qualité de ses collaborateurs. A l'instar des cadres et employés administratifs de l'entreprise, Compagnons et Contremaîtres bénéficient de formations adaptées à leurs besoins. Outre l'évolution hiérarchique classique permettant à un Compagnon débutant comme manœuvre de devenir maçon ou coffreur, puis maçon ou coffreur confirmé, avant de prétendre à être Chef d'équipe et peut être un jour Contremaître, des formations qualifiantes de type grutier ou machiniste sont disponibles pour les Compagnons souhaitant progresser dans leur fonction. Pour faciliter l'intégration des Compagnons d'origine étrangère n'ayant pas eu l'occasion d'étudier la langue française, Losinger propose également des formations de français à ceux qui le souhaitent. Un moyen de favoriser le développement personnel de ses hommes de production, tout en améliorant la communication sur le chantier. ■



# LES CONTREMAÎTRES ADOPTENT

## LA «VITAL» ATTITUDE

**Réussir le Zéro Accident**

A chaque métier, sa formation sécurité! Spécifiquement dédiée aux Contremaîtres, "Vital'Attitude" vise à développer un management moderne et pédagogique sur le chantier en vue d'atteindre l'objectif "zéro accident". D'une durée d'une semaine, cette formation intensive s'articule autour de quatre modules:

- S'approprier la politique sécurité de l'entreprise et être responsable sur le terrain
- Prise de conscience et diagnostic de son comportement
- Les bons comportements du chef
- Son engagement: la réussite du "zéro accident"

C'est au Centre National d'entraînement de l'Equipe de France de Rugby à Marcoussis (France), à proximité immédiate des joueurs du XV de France et de leur staff, que se déroule ce programme. Un lieu synonyme de performance, idéal pour permettre à nos 28 Contremaîtres de s'approprier les comportements à adopter dans les situations de management de la sécurité. Cas concrets, auto évaluation de la performance, échanges, ateliers sportifs, élaboration d'un plan d'engagement individuel, documentation technique... Différentes mises en situation sont proposées aux Contremaîtres, afin de leur donner les moyens de réussir le "zéro accident". ■





# CONSTRUIRE

# PERMIS DE

La formation “Permis de Construire” a été suivie par l'ensemble de nos 190 Compagnons. Pourquoi, comment, avec quels résultats? Gaëtan Dubail, Responsable Ressources Humaines et Laurent Jost, collaborateur du Service Matériel et formateur, présentent cette action hors du commun.



#### **Q.: Pourquoi avoir mis en place le “Permis du Construire”?**

G.D.: L'objectif du “Permis de Construire” est de donner aux Compagnons une formation leur permettant, au delà d'une sensibilisation à la sécurité, d'acquérir les moyens pour atteindre l'objectif “zéro accident”. Il s'agit d'un programme qui s'intègre pleinement dans notre politique de sécurité et dont la structure a été définie en concertation avec les filiales de Bouygues Construction.

#### **En quoi consiste cette formation?**

G.D.: Le “Permis de Construire” se caractérise par son interactivité. Dès sa mise en place, nous avons tenu à alterner enseignement théorique et pratique et à instaurer un dialogue avec les équipes de production. Le programme contient donc 4 jours de formation constitués de 2 modules; l'un consacré à l'hygiène et à la sécurité et l'autre au matériel.

#### **Cette formation témoigne-t-elle d'un engagement fort de Losinger?**

G.D.: À ma connaissance, il s'agit d'une opération unique dans le secteur de la construction en Suisse. L'ensemble des 190 Compagnons a suivi ce programme de formation. Cet investissement témoigne de la volonté de Losinger de poursuivre son combat pour la sécurité. C'est aussi en phase avec l'idée que l'Homme a toujours eu une place centrale au sein du Groupe Bouygues depuis sa création et que son savoir-faire est le véritable capital de l'entreprise.

#### **Quels bénéfices nos hommes de production tirent-ils de cette formation?**

G.D.: Les retours sont globalement très positifs. Les Compagnons ressentent cela comme un investissement qui leur est destiné, avant d'être un investissement pour l'entreprise. Ils apprennent au cours de cette formation les standards de l'entreprise en matière de sécurité, à lutter contre les mauvaises habitudes, mais aussi à utiliser correctement le nouveau matériel. Nos Contremaîtres bénéficient eux aussi d'une formation spécifiquement axée sur la sécurité. D'une durée d'une semaine, ce programme baptisé “Vital'Attitude” vise à sensibiliser l'ensemble de la Maîtrise sur les exigences de l'entreprise dans ce domaine et à harmoniser les pratiques des équipes de production. Nos 28 Contremaîtres suivent actuellement cette formation.



Gaëtan Dubail



Laurent Jost



**Laurent Jost, vous animez le module Matériel du Permis de Construire. Quels sont les principaux messages transmis aux Compagnons?**

L.J.: Ce module sensibilise d'abord les Compagnons sur le fait que tout matériel est potentiellement dangereux. Ensuite, nous leur expliquons que chaque outil dispose d'une notice d'utilisation et de prescriptions de sécurité spécifiques. Il ne s'agit pas de leur présenter tout le matériel existant, mais de développer une mentalité, une prise de conscience sur la sécurité. On ne veut pas de bricoleurs sur nos chantiers, mais des professionnels avec des réflexes de professionnels. Notre objectif n'est pas de changer le métier de nos Compagnons, mais de les inciter à réfléchir avant d'agir; de les amener à se poser les bonnes questions pour trouver la bonne méthode et ne prendre aucun risque. Concrètement, le module est constitué d'une partie davantage théorique qui sensibilise les Compagnons sur des accidents réels: une analyse des causes est réalisée afin de voir ce qui aurait dû être mis en place pour les éviter. La partie pratique s'articule autour de différents ateliers qui mettent les Compagnons en situation (coffrage, étaieage, travaux en hauteur, électricité etc).

**Des fournisseurs comme Spanset et Alphi ont participé à plusieurs sessions du Permis de Construire. Comment est venue l'idée de les faire intervenir?**

L.J.: Alphi propose une méthode de coffrage différente de la méthode traditionnellement utilisée sur nos chantiers et qui est en place sur certains projets de Losinger. L'intervention de ce fournisseur illustre donc bien le message que nous voulions faire passer sur la nécessité de se référer à la notice d'utilisation du matériel ou de suivre une formation lorsqu'on ne sait pas utiliser un matériel. Cela est valable aussi bien pour du nouveau matériel que pour la banche avec laquelle certains travaillent tous les jours. Spanset est lui venu dans le but de sensibiliser les Compagnons sur les risques liés à l'utilisation du harnais de sécurité, après qu'on se soit aperçu que ce matériel n'était pas toujours utilisé dans les règles sur nos chantiers. Cette démarche repose sur l'idée que ceux qui ont conçu le matériel sont particulièrement amenés à en parler et à répondre aux questions spécifiques des Compagnons sur le sujet.

**Le succès de la formation auprès des Compagnons s'explique-t-il par l'équilibre voulu entre théorie et pratique?**

L.J.: Cette alternance est importante, car les Compagnons sont des hommes de terrain; ils n'ont pas l'habitude d'être dans une salle de conférence toute la journée. Je pense aussi que le succès de ce programme réside dans le fait qu'on ne se contente pas de leur rabâcher des choses qu'ils connaissent. C'est vrai qu'on fait des rappels, mais on cherche surtout à les interpeller; à éveiller leur attention sur certaines choses qu'ils ne maîtrisent pas totalement. Il s'agit de créer une vraie dynamique au sein du groupe, un échange entre le formateur et les Compagnons sur des sujets qui les concernent.

**De nombreux Compagnons sont d'origine étrangère. La problématique de la langue a-t-elle représenté un défi particulier?**

L.J.: La compréhension est primordiale. Pour certains Compagnons qui ont des difficultés à lire et à comprendre le français, ce n'était pas évident; mais ils se sont fait aider par l'équipe et ont réussi à obtenir leur Permis de Construire. Plusieurs Compagnons d'origine étrangère et parlant très bien le français ont notamment servi d'interprètes le temps de la formation. Mais nous incitons surtout les Compagnons à demander quand ils ne sont pas sûrs de comprendre la question posée. Ce sont des professionnels; ça serait dommage qu'ils ne valident pas leur formation pour un problème de langue.

**Constatez-vous une évolution des comportements depuis la fin du Permis de Construire?**

L.J.: Suite au "Permis de Construire", de nombreux Compagnons interpellent leur Contremaître sur des sujets liés à la sécurité. Sur le chantier du Tram à Genève par exemple, le fournisseur Spanset a été mandaté pour mettre à disposition du matériel spécifique et donner les bons conseils d'utilisation. C'est la preuve que les hommes de production se sont posés les bonnes questions et ont fait venir un professionnel sur le chantier. Cela rejoint ce que disait Martin Bouygues: "Mieux vaut perdre 5 minutes dans la vie, que de perdre la vie en 5 minutes". Depuis le Permis de Construire, ça bouge dans le bon sens: les Compagnons ont compris que l'objectif du "zéro accident" les concerne en premier lieu. Ils sont réceptifs à cela, car ils aiment leur métier; mais tiennent encore plus à leur intégrité physique. ■





# LANCY SQUARE

## UN CAS D'ÉCOLE

Un nouveau quartier regroupant hôtels, bureaux et logements verra le jour en 2010 sur la Commune de Lancy, en périphérie de Genève. Développé conjointement par Losinger et la Compagnie Financière de Promotion Immobilière (CFPI) depuis son initiation jusqu'à sa réalisation, Lancy Square est l'aboutissement de cinq années de mobilisation au service de nos clients. Coup de projecteur sur une histoire faite de confiance et de persévérance.



Le chantier a démarré en janvier dernier. Encore un an de travaux et Lancy Square fera partie du paysage genevois... On en oublierait presque le travail de longue haleine fourni par Losinger et ses partenaires pour faire aboutir ce projet.

“C’est en 2004 que l’entreprise entend parler pour la première fois du périmètre de Lancy Square et noue ses premiers contacts avec les acteurs locaux” se souvient Eric Serre, Chef de Service Commercial à Genève. Situé sur la Commune de Lancy, à l’intersection de deux routes importantes et à proximité du centre-ville de Genève, de l’autoroute et de l’aéroport, le périmètre constituait un emplacement idéal pour développer des activités administratives et commerciales. D’autant plus que cette Commune de 27’000 habitants, véritable porte d’entrée sur Genève, connaît un important dynamisme économique et démographique (lire l’interview de Monsieur François Lance). La demande de bureaux et de logements ne désemplit pas dans cette ville offrant 14’000 postes de travail, comme l’illustrent les taux très faibles de vacance des logements et des bureaux. Preuve supplémentaire d’une zone en devenir, le réseau de transports publics poursuit son extension: une nouvelle ligne de Tram reliera Lancy à Genève en 2011, tandis que la ligne ferroviaire Cornavin-Eaux-Vives-Annemasse comprendra deux arrêts sur la Commune.

## UN ENVIRONNEMENT ATTRACTIF

Autant d’atouts qui incitent Losinger à imaginer un projet à développer sur ce foncier appartenant à la Commune et à des propriétaires privés. La zone de développement s’inscrivait dans un plan localisé de quartier en force depuis plus de quinze ans sur la base duquel était déjà prévue la construction d’une “Maison de la sécurité” et d’une coopérative de logements. Eric Serre s’en souvient: “nous avons alors commencé à réfléchir à un projet qui réponde au souhait de mixité fonctionnelle logement-emploi exprimé par la ville et s’intègre dans l’environnement local”.

Losinger expose fin 2004 son projet à la Commune qui décide de donner suite à la proposition. Le montage de l’opération peut commencer. Deux défis majeurs se profilent à présent pour nos équipes: la conception du projet associée à la recherche de partenaires d’une part; et d’autre part, la gestion foncière de l’opération.

## LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU CŒUR DE LA RÉFLEXION

Amenée à évoluer au fur et à mesure du développement du projet, la conception architecturale est confiée au Consortium d’Architectes Lancy Square, associant Archi SA et Holdener Architectures SARL. En adéquation avec l’environnement local caractérisé par sa mixité fonctionnelle, cinq ouvrages distincts sont développés en collaboration avec la CFPI: trois immeubles de bureaux, un hôtel comprenant deux enseignes et un immeuble de logements en PPE (voir encadré chiffres clés). Cet ensemble bénéficiera d’un sous-sol équipé de places de parking et d’un accès direct aux transports publics devant le site. En accord avec la politique environnementale de la Commune, le projet est élaboré selon les standards du label de Construction durable Minergie® et comporte un parc paysager en son cœur. Un concept énergétique basé sur la production de chaleur géothermique et sur une récupération des énergies passives par l’intermédiaire d’une ventilation contrôlée double-flux est notamment intégré au projet.

Elaboré selon les standards Minergie®, Lancy Square intégrera un système de production de chaleur par géothermie, une ventilation contrôlée double-flux récupérant les énergies passives, ainsi qu’une façade d’une épaisseur d’isolation de 16 cm.

## A L’ÉCOUTE DES BESOINS DE NOS CLIENTS

Parallèlement, Losinger engage sa recherche d’investisseurs et d’utilisateurs potentiellement intéressés à venir s’installer sur le site. Une équipe dédiée au projet est mise en place, afin d’identifier les besoins de chacun de nos partenaires, d’y répondre et de les faire converger dans l’intérêt général du projet. Développement immobilier, Commerce, Direction technique, Travaux, Marketing et Gestion: des collaborateurs aux compétences multiples se mobilisent. “Le projet a été conçu progressivement” explique José Gonzalez, Directeur Commercial adjoint, “en fonction des souhaits et des demandes spécifiques de chaque investisseur et utilisateur”.

Premier partenaire à croire au projet, la Régie du Rhône, l’une des principales régies immobilières genevoises, signe dès 2007 une convention avec Losinger pour la réalisation de son siège sur le site. Un succès en appelant un autre, une seconde convention est signée peu après avec Boissée Finances, premier franchisé du groupe Accor, pour la réalisation d’un hôtel de 180 chambres abritant les enseignes Ibis et Etap. Cet accord témoigne d’une grande fidélité, puisqu’il s’agira du 10<sup>e</sup> et du 11<sup>e</sup> hôtel réalisés par Losinger pour cette société (voir l’interview d’Emmanuel Bertheau). Des investisseurs sont trouvés un an plus tard pour les deux derniers immeubles de bureaux. A relever parmi les occupants du site, la banque Raiffeisen qui occupera une partie de l’un des immeubles de bureaux.



Mené de front avec la conception du projet et la recherche de partenaires, la gestion foncière de Lancy Square se présente comme le second enjeu majeur du projet.

### CONFIANCE, PERSÉVÉRANCE, ADAPTABILITÉ

Complexité; c'est certainement le terme qui caractérise le mieux cette gestion foncière. "Sur un projet de cette envergure - multi-foncier, multi-produit, multi-investisseur et multi-utilisateur - il faut savoir faire preuve de patience et de persévérance, mais aussi et surtout d'adaptabilité et de réactivité en fonction de l'évolution du projet" précise José Gonzalez. Après plusieurs mois d'échange avec la Commune, la signature d'une promesse de vente et d'achat des parcelles qui lui appartiennent sur le périmètre de Lancy Square se concrétise en 2007.

Malgré ce succès, rien n'est gagné pour autant. Après avoir convaincu la Commune, il s'agit à présent de convaincre les nombreux propriétaires privés de céder leurs terrains, afin de former les parcelles finales correspondant au projet.

### RESPECTER NOS ENGAGEMENTS

Cette étape importante est franchie en 2008. Pour pouvoir finaliser son assiette foncière, chaque investisseur a signé trois à quatre actes d'achat avec la Commune de Lancy et des propriétaires privés. "Chacun de nos partenaires a en effet signé autant d'actes d'achat qu'il y avait de parcelles nécessaires à la consolidation de sa parcelle finale" explique José Gonzalez. Pour y parvenir, une gestion contractuelle sans précédent a été mise en place entre les différents intervenants du projet. Au total, près de vingt partenaires du projet - Commune, propriétaires privés, investisseurs ou utilisateurs - sont liés les uns aux autres au travers d'une trentaine de documents contractuels différents.

Au-delà de ces chiffres impressionnants, l'aboutissement de cette étape souligne l'attention accordée par Losinger au respect de ses engagements et à la satisfaction de ses clients: "En tant que développeur immobilier et initiateur de ce projet, nous avons un devoir de résultat sur l'opération globale; tout doit se faire en adéquation avec nos engagements de baux et de contrats" souligne José Gonzalez.



Maison de la sécurité  
(en construction)

Coopérative Lancy Square  
(habitations, construction finie)

PPE Lancy Square  
(habitations en construction)

### LANCY SQUARE EN CHIFFRES

#### Bâtiment A

Surfaces de bureaux sur 3'740 m<sup>2</sup> - Investisseur: Allreal AG

#### Bâtiment B

Hôtel de 180 chambres sur 4'662 m<sup>2</sup> - Investisseurs: Lancytel et Boissée Finances

#### Bâtiment C

Surfaces de bureaux sur 2'738 m<sup>2</sup> - Investisseur: Régie du Rhône

#### Bâtiment D

Surfaces de bureaux sur 1'721 m<sup>2</sup> - Investisseur: Allreal AG

#### Bâtiment E

8 logements sur 1'077 m<sup>2</sup> - Promoteur: Compagnie Financière de Promotion Immobilière

**Volume d'investissement global: 80 MCHF**

**Durée des travaux: janvier 2009 - automne 2010**

## UN PROJET MULTIFONCTIONNEL

### UN CHANTIER EXIGEANT

En janvier 2009, l'autorisation de construire est en force et l'ensemble des contrats et des baux sont signés: les travaux peuvent démarrer. Situé dans une zone en construction, le chantier est limitrophe de plusieurs autres projets en cours à Lancy, parmi lesquels le Tram Cornavin - Onex - Bernex, la "Maison de la sécurité" ou encore la réfection des routes et des canalisations du quartier. Un important travail de coordination a donc été réalisé au préalable avec la Commune et l'ensemble des promoteurs et mandataires des chantiers périphériques.

L'accompagnement des maîtres d'ouvrage est l'une des principales exigences auxquelles Losinger doit désormais faire face sur le chantier: "Ce projet implique une coordination rigoureuse des équipes de mandataires, architectes et maîtres d'ouvrage délégués" précise Frédéric Boy, responsable du chantier, "en plus des quatre-vingt personnes mobilisées sur le chantier, sept bureaux d'études, soit une trentaine d'ingénieurs et de dessinateurs, travaillent auprès de nos mandataires". Le compte à rebours est lancé pour nos équipes. Rendez-vous en 2010. ■

3 questions à...

François Lance, Conseiller administratif de Lancy

# S'INTÉGRER DANS LE TISSU LOCAL



"Le caractère multifonctionnel du projet est une de ses forces."

**Q.: Monsieur Lance, comment le quartier de Lancy Square s'intègre-t-il au sein de la ville de Lancy?**

FL.: Lancy Square se situe aux abords d'un carrefour important au niveau du Canton de Genève: les gens qui se dirigent vers le centre-ville passent obligatoirement à proximité. C'est un élément structurant pour Lancy et il est donc essentiel que ce quartier représente, au niveau urbanistique, une belle entrée sur Genève. Le caractère multifonctionnel du projet est une de ses forces. Il créera à la fois des logements et des places de travail; nous avons toujours tendu au niveau de la Commune vers ce développement mixte - logement et emploi - et vers l'objectif d'offrir une demi-place de travail par habitant. Nous savons déjà que de grandes sociétés ont choisi de s'établir dans ce périmètre et c'est important pour nous, évidemment au niveau fiscal, mais aussi au niveau de la renommée de Lancy. En plus de cela, la Commune est intégrée dans ce périmètre au travers d'une "Maison de la sécurité" et d'une coopérative de logements; de quoi nous permettre d'assurer une certaine mixité au niveau de l'occupation des logements.

**Des projets de l'envergure de Lancy Square constituent-ils une réponse à des besoins économiques et à une pression démographique forte?**

C'est une réponse partielle, car toute la conception même des zones de développement sur la Commune, dont Lancy Square, date du plan directeur cantonal de 1958. Ces quartiers se sont développés au fil des années, selon les opportunités. On ne force jamais le développement d'un quartier; c'est un processus toujours très long. Lancy Square est un quartier qui était prévu depuis longtemps sous cette forme-là, mais qui se développe au bon moment face au débordement toujours plus grand de Genève sur les Communes suburbaines et à une demande de logement toujours aussi forte à Lancy. Le plan localisé de quartier a été accepté par toutes les autorités compétentes en 1991; il y a ensuite eu de longues discussions avec différents partenaires, avant que le projet de la "Maison de la sécurité" soit élaboré et que Losinger et ses partenaires arrivent et donnent un peu d'élan à ce développement.

**A quoi ressemblera le Lancy de demain?**

Lancy devenant de plus en plus urbanisée, il existe de moins en moins de possibilités de développement immobilier à long terme sur la Commune. Quatre zones permettent encore de construire de façon importante: le quartier de La Chapelle-Les Sciers, celui des Marbriers, le projet Sovalp et la zone de développement de Surville. Mais Lancy Square était l'une des dernières opportunités mixant activités et logements. Nous avons adopté en 2008 un nouveau plan directeur communal qui met cette fois l'accent sur une meilleure convivialité au niveau de la Commune en développant des liens inter-quartiers par de meilleures liaisons piétonnières, cyclistes ou en transports publics. Nous attendons maintenant avec impatience le Tram Cornavin - Onex - Bernex et la liaison ferroviaire Cornavin - Eaux-Vives - Annemasse. ■



Fidèle client de Losinger, la société hôtelière Boissée Finances réalisera sur le site de Lancy Square son

10<sup>e</sup> et 11<sup>e</sup> hôtel avec Losinger. Rencontre avec Emmanuel Bertheau, Directeur Général en charge du développement et des travaux.



# UNE HISTOIRE D'HOMMES

## Q.: Qu'est-ce qui vous a convaincu de vous engager sur cette opération?

E.B.: Nous étions déjà présents sur Genève au travers de trois hôtels à Genève Aéroport et Balexert. Losinger est venue nous proposer un site positionné sur une entrée différente de la ville, aux abords d'un axe passant dans une zone amenée à s'étendre et où le Tramway est en cours de construction. L'emplacement est un facteur clé: c'est à partir de cela que nous déterminons quelle gamme d'hôtel nous allons développer. D'autant plus qu'il y a actuellement peu d'hôtellerie économique une ou deux étoiles dans le canton de Genève. En outre, deux hôtels Ibis et Etap s'intègrent bien dans un ensemble comprenant des bureaux, des logements, une caserne de pompiers et représentent selon nous une bonne solution pour boucler la ceinture de Genève. En termes de valorisation, être présent à Lancy dans un contexte comme celui-ci est également très significatif, non seulement sur le plan hôtelier, mais aussi immobilier.

## Ce seront les 10<sup>e</sup> et 11<sup>e</sup> hôtels que vous réalisez avec Losinger. Qu'est-ce qui explique cette fidélité?

Losinger nous connaît depuis longtemps et sait nous proposer des sites qui nous conviennent. C'est aussi une filiale de Bouygues, une entreprise qui ne nous est pas inconnue; ce qui est quand-même très rassurant lorsque vous vous implantez à l'étranger. Nous nous connaissons, nous nous respectons et nous savons ce que nous pouvons faire et ne pas faire. Nous sommes d'une fidélité redoutable! Cela n'a pas toujours été simple, mais nous avons appris à nous connaître sur le premier hôtel réalisé ensemble à Zurich, dans le quartier de City West appelé à l'époque Technopark. Si Lancy Square a pu aboutir, c'est à mon sens grâce à l'équipe qui nous a inspiré confiance.

## Envisagez-vous de développer d'autres projets en Suisse dans les années à venir?

Bien sûr, c'est prévu. Nous aimerions nous développer sur Zurich, Genève et pourquoi pas Bâle. Il reste aussi de la place dans les villes frontalières de Genève. Mais le développement est toujours un travail de longue haleine. Nous avons ouvert jusqu'à cinq hôtels par an en France et en Suisse, même si cela tend à se ralentir avec la crise. La bonne moyenne est de deux ouvertures annuelles: nous sommes une société d'investissement et d'exploitation, pas un fond d'investissement!

## Le contexte économique actuel a-t-il une influence sur la gamme d'hôtels que vous implantez?

Non, la crise peut ralentir le développement, mais n'a pas d'impact sur le choix de nos marques. Plus de 50% de notre parc hôtelier relève de l'hôtellerie économique. Notre axe de développement est plus porté sur Etap et Ibis, mais cela ne nous empêche pas de développer des double-marques en y intégrant une marque de gamme supérieure. D'autant plus qu'en période de crise, posséder trois marques sur un même site permet de limiter les risques: quand la gamme trois étoiles va moins bien, celle deux étoiles ne souffre pas et celle une étoile encore moins. Je suis convaincu que la crise est une bonne période pour développer. Le projet de Lancy Square s'est concrétisé au bon moment: nous construisons pendant la crise et nous ouvrirons au moment de la reprise. ■



Après les réalisations de Zurich, Genève et Berne, l'Ibis et l'Etap de Lancy Square seront les 10<sup>e</sup> et 11<sup>e</sup> hôtels réalisés par Losinger pour le 1<sup>er</sup> franchisé d'Accor.



## La Régie du Rhône, régie immobilière genevoise, installera son siège social sur Lancy Square. Bernard Riondel et Enrique Ortiz, respectivement Président et Vice-président du Conseil d'administration, expliquent leur choix.

**Q.: Vous déménagez votre siège social de la place du Molard pour rejoindre Lancy. Qu'est-ce qui a motivé cette décision?**

**BERNARD RIONDEL:** Nous étions de plus en plus à l'étroit dans nos locaux à tel point que chaque poste de travail supplémentaire posait un problème de place. La typologie du bâtiment proposé par Losinger correspondait à nos souhaits en termes de taille et de fonctionnalité. En outre, l'emplacement, bien que moins central que la place du Molard, est une zone appelée à se développer dans les années à venir, notamment avec l'extension du Tram.

**ENRIQUE ORTIZ:** L'immobilier reste une affaire de personnes et de confiance. Nous étions en plein développement d'un projet avec Losinger au moment où nos interlocuteurs sont venus nous parler pour la première fois de Lancy Square. Nous avons ensuite bien mesuré les enjeux d'un départ et fait le pari d'une communication transparente vis-à-vis de nos collaborateurs en leur montrant que ce que nous risquions de perdre en quittant le centre-ville, nous le gagnerions en termes d'espace et de modernité à Lancy. Le nouveau site sera lumineux, spacieux et doté de parois vitrées. Des espaces de rencontre nous permettront également de mieux accueillir nos clients.

**L'environnement multi-utilisateur du site a-t-il influencé votre décision de vous y installer?**

**E.O.:** Vos voisins peuvent valoriser ou pénaliser votre activité. Nous sommes les premiers à avoir cru au projet Lancy Square et avons souhaité contribuer à faire de ce site un ensemble vivant. Nous connaissions le marché des utilisateurs de bureaux et leurs contraintes budgétaires, et avons proposé d'être associés à la recherche des futurs occupants. Losinger a joué le jeu: nous avons été mandatés pour prospecter le marché des candidats potentiels prêts à venir s'installer sur le site. Un projet comme celui-ci est complexe: vous établissez des contacts et des pourparlers avec des personnes qui ont des besoins et des moyens plus ou moins clairement exprimés. La banque Raiffeisen a par exemple décidé de venir s'installer là-bas; c'est un voisin qui a de l'importance pour nous.



Bernard Riondel

**Selon vous, quelles compétences doit posséder un développeur immobilier pour faire aboutir un projet comme Lancy Square?**

**B.R.:** L'une des principales qualités est d'arriver avec l'appui de professionnels reconnus et de gens locaux, à convaincre vingt propriétaires de parcelles différentes de vendre leurs parcelles et d'arriver à créer un environnement qui permette d'accueillir les futurs bâtiments. Ensuite, ce que nous avons apprécié en tant qu'utilisateur final, c'est de pouvoir faire valoir nos desiderata, afin que le projet in fine ne ressemble pas à quelque chose choisi dans un magasin, mais qu'on ait pu mettre un petit peu notre patte dans le choix des finitions et des fonctionnalités. Nous avons par exemple souhaité que notre bâtiment bénéficie d'un système de production énergétique par géothermie. Cela a généré quelques complications venant s'ajouter à un planning déjà serré, mais c'est un souhait dont il a été tenu compte. C'est un peu ce qu'on attend du partenaire qui va construire notre immeuble. ■



Enrique Ortiz



Façades, ascenseurs, fenêtres et portes, agencements de cuisine...

La réalisation d'un bâtiment intègre une multitude de prestations.

Répondre aux attentes de notre client en sélectionnant pour lui les meilleurs produits aux meilleures conditions auprès de nos partenaires; c'est LA spécialité de l'équipe Achats de Losinger et Marazzi.

# ACHATS,

# UNE ÉQUIPE DE



Proche du terrain, l'équipe Achats visite le chantier d'aquabasilea, où verra le jour le plus grand parc aquatique de Suisse.

William Nippert



Thorsten Obert



# SPÉCIALISTES AU SERVICE DU CLIENT

S'appuyant sur un puissant réseau à l'échelle mondiale, l'équipe Achats passe à la loupe les différents modèles existants et optimise le produit conformément au souhait du client. Rencontre avec Thorsten Obert, responsable Achats de la zone alémanique et William Nippert, responsable Achats de la zone romande.

## **Q.: En quoi consiste la fonction Achats?**

THORSTEN OBERT: La fonction Achats fait partie intégrante de la stratégie clients de notre entreprise. Elle recouvre tous les aspects liés à la sélection et à l'optimisation des prestations d'un bâtiment et offre une expertise de pointe à notre client. Trouver le bon produit pour le bon projet, aux meilleures conditions, chez le bon partenaire, et ce, au bon moment; c'est ainsi que peut se résumer notre rôle chez Losinger et Marazzi. Pour y parvenir, les équipes Achats et Travaux collaborent étroitement. La confiance et la transparence sont décisives pour pouvoir générer ensemble des économies significatives.

## **Quels sont les principaux atouts de l'équipe Achats de Losinger et Marazzi?**

WILLIAM NIPPERT: L'un des atouts majeurs de notre équipe Achats relève de son organisation, dans laquelle chaque acheteur est spécialisé sur un type de prestation et de marché. Cette spécialisation confère à chacun un savoir-faire complet permettant d'accompagner efficacement les équipes commerciales et travaux dans le choix des prestations souhaitées par leurs clients. Autour de chacune de ces familles de produits, des binômes composés d'acheteurs alémaniques et romands sont créés, nous permettant d'avoir une vision complète du marché et de ses acteurs, afin d'adapter nos stratégies.

**“La confiance et la transparence sont décisives pour pouvoir générer ensemble des économies significatives.”**





Près de 300 partenaires et sous-traitants participent à la Convention Partenariat mise sur pied de manière bisannuelle par Losinger et Marazzi.

## “Des objectifs de rentabilité et de qualité communs aux Travaux et aux Achats sont des facteurs de succès complémentaires.”

Th.O.: Au-delà d'une équipe de 18 acheteurs dotés d'une connaissance pointue des marchés et d'un savoir-faire en terme de maîtrise des risques et d'optimisation des coûts, nous disposons également au travers de notre appartenance au Groupe Bouygues Construction d'un réseau mondial qui nous appuie dans la sélection de nos prestations. Le réseau Achats de Bouygues Construction, ce sont 240 acheteurs de 25 nationalités différentes implantés dans 22 pays; et donc aussi un moyen concret de partager des informations et d'être toujours au fait des produits et technologies les plus récents.

### **A quel stade d'un projet la fonction Achats intervient-elle?**

Th.O.: Nous intervenons principalement dans deux phases: la phase commerciale et la phase travaux. Tout d'abord, en phase commerciale, notre rôle s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle démarche baptisée "Equipe Projet" (voir à ce sujet l'encadré page 57).

W.N.: Nous nous mobilisons ensuite en phase travaux. Avec les responsables du projet, nous définissons les lots sur lesquels intervient l'équipe Achats. Ensuite, nous collaborons en binôme avec les conducteurs de travaux pour définir les besoins, optimiser les prestations en fonction des contrats et proposer des variantes au client. Après un sourcing adapté au chantier (local, national, voire international), nous réalisons les mises au point techniques et proposons au chantier un sous-traitant adjudicataire sur la base d'un résultat de consultation complet. Nous veillons aussi à assurer un bon fonctionnement de ces échanges et à réaliser des points réguliers avec le chef du projet. De plus, des objectifs de rentabilité et de qualité communs aux Travaux et aux Achats sont des facteurs de succès complémentaires.

### **Parlez-nous des relations avec vos sous-traitants et fournisseurs.**

Th.O.: C'est le cœur même de notre business! Pour inscrire ces relations dans la durée, la création d'une confiance mutuelle entre l'entreprise et ses sous-traitants est primordiale. Cela implique également une compréhension et une appropriation de nos modes de fonctionnement et de nos exigences en termes de sécurité, de qualité et d'environnement.

La notion de partenariat est aussi une composante importante des relations avec nos sous-traitants et fournisseurs. Nous accordons une attention particulière à la gestion des panels sous-traitants et fournisseurs (connaissance et maîtrise des volumes achetés, veille permanente, études de marché...) et évaluons régulièrement nos partenaires sur la base de critères spécifiques (compétitivité, innovation, qualité, sécurité...). Nous favorisons également les retours d'expériences, notamment au travers d'enquêtes de satisfaction réalisées auprès de 400 entreprises partenaires et mettant en évidence les points forts et les axes de progrès de nos relations.

La Convention Partenariat qui se tient de manière bisannuelle en Suisse romande et alémanique constitue une plate-forme d'échange supplémentaire. Etablir une relation de qualité avec nos fournisseurs et sous-traitants ne peut que se traduire de manière positive sur la réalisation de nos projets.

### **Quels sont les méthodes utilisées pour trouver le bon partenaire et optimiser le produit?**

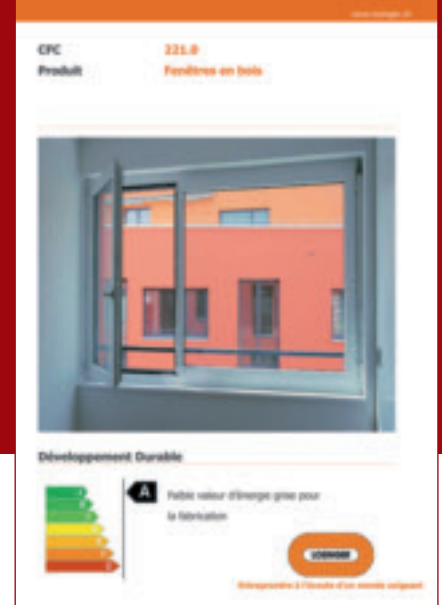
W.N.: Nous réalisons des sourcings nationaux et internationaux pour trouver le fournisseur capable de nous offrir la meilleure prestation aux meilleures conditions. Au-delà, le partenariat que nous entretenons avec plusieurs de nos sous-traitants et fournisseurs nous permet de développer avec eux de nouvelles méthodes d'optimisation, telle que celle de la décomposition des coûts. Prenons l'exemple d'une porte: nous proposons à certains sous-traitants de décomposer son prix total (cadre, panneau, poignée, serrure et marge du sous-traitant) et de travailler uniquement sur les coûts de fourniture et de pose, sans toucher à leur marge; ceci grâce à une optimisation des produits et une stratégie d'achat adaptée. Ce type de démarche témoigne de l'expertise de nos partenaires et de leur capacité à se poser les bonnes questions.

De plus, lors de commandes supérieures à 100'000 CHF, nous organisons des audits chez nos nouveaux fournisseurs, afin de s'assurer de leurs capacités à satisfaire nos commandes, mais aussi de leur implication en matière de sécurité et de Développement durable. ■



## ACHATS VERSUS DÉVELOPPEMENT DURABLE?

Dans le cadre de leur démarche Développement durable "Actitudes", Losinger et Marazzi proposent aux clients qui le souhaitent une alternative écologique adaptée à leurs besoins. Chaque produit ou prestation qui intègre la fonction Achats trouve son équivalent en version Développement durable. Afin de permettre à nos clients d'évaluer l'impact environnemental de leur projet, un catalogue de produits présentant l'efficacité énergétique de l'ensemble des prestations proposées est disponible sur nos sites internet [www.losinger.ch](http://www.losinger.ch) et [www.marazzi.ch](http://www.marazzi.ch).



## L'EQUIPE PROJET

**Souhaitant optimiser encore davantage en phase de développement les projets qui leur sont confiés, Losinger et Marazzi ont mis en place en 2008 une démarche "Equipe Projet". L'acheteur Adrien Pradines a intégré l'"Equipe Projet" dédiée à l'opération Lancy Square. Il nous explique le fonctionnement de cette démarche.**



Adrien Pradines

### Q.: Comment l'"Equipe Projet" s'inscrit-elle dans le cadre de la fonction Achats?

A.P.: L'intervention principale des Achats se situe en règle générale en phase travaux. Celle-ci tend néanmoins aujourd'hui, au travers de l'"Equipe Projet", à se développer fortement dès la phase de développement des projets.

### Concrètement, comment fonctionne cette démarche?

Une équipe multi-services (Commerce, Direction Technique, Achats, Sécurité Qualité Environnement et Travaux) intervient dès la phase de conception du projet. Après une première analyse, elle intègre si besoin les sous-traitants et fournisseurs sélectionnés qui apportent ainsi leur valeur ajoutée au plus tôt sur l'opération. Le rôle des Achats consiste à sélectionner le partenaire le plus performant grâce à une évaluation, à le motiver afin qu'il puisse atteindre les coûts objectifs définis et à finaliser la négociation avec les commerçants et les équipes travaux. Au travers des compétences qu'elle réunit et de son intervention en amont, l'"Equipe Projet" permet d'optimiser techniquement et financièrement le projet et de le rendre plus compétitif.

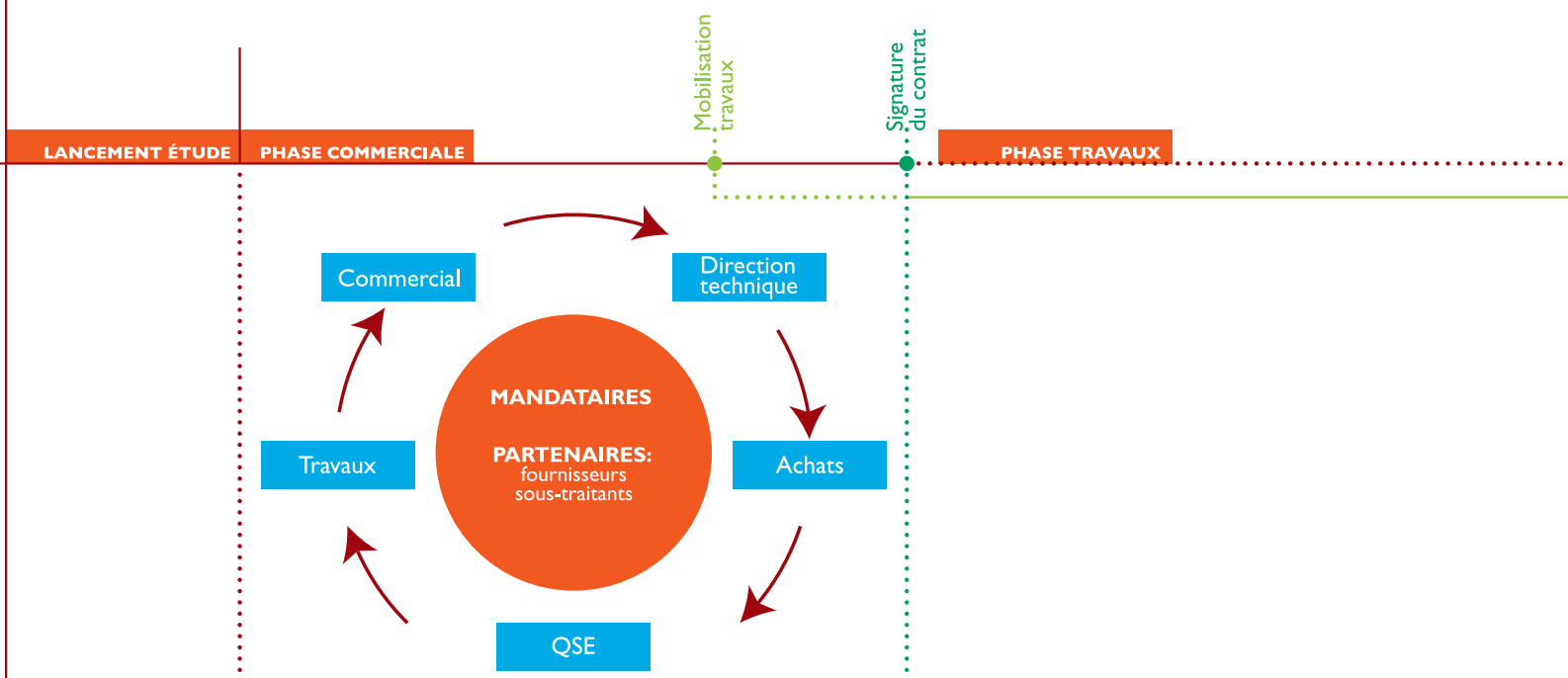
### Quels sont les avantages de cette démarche?

Actuellement en phase de déploiement sur plusieurs projets ciblés, l'"Equipe Projet" présente quatre avantages:

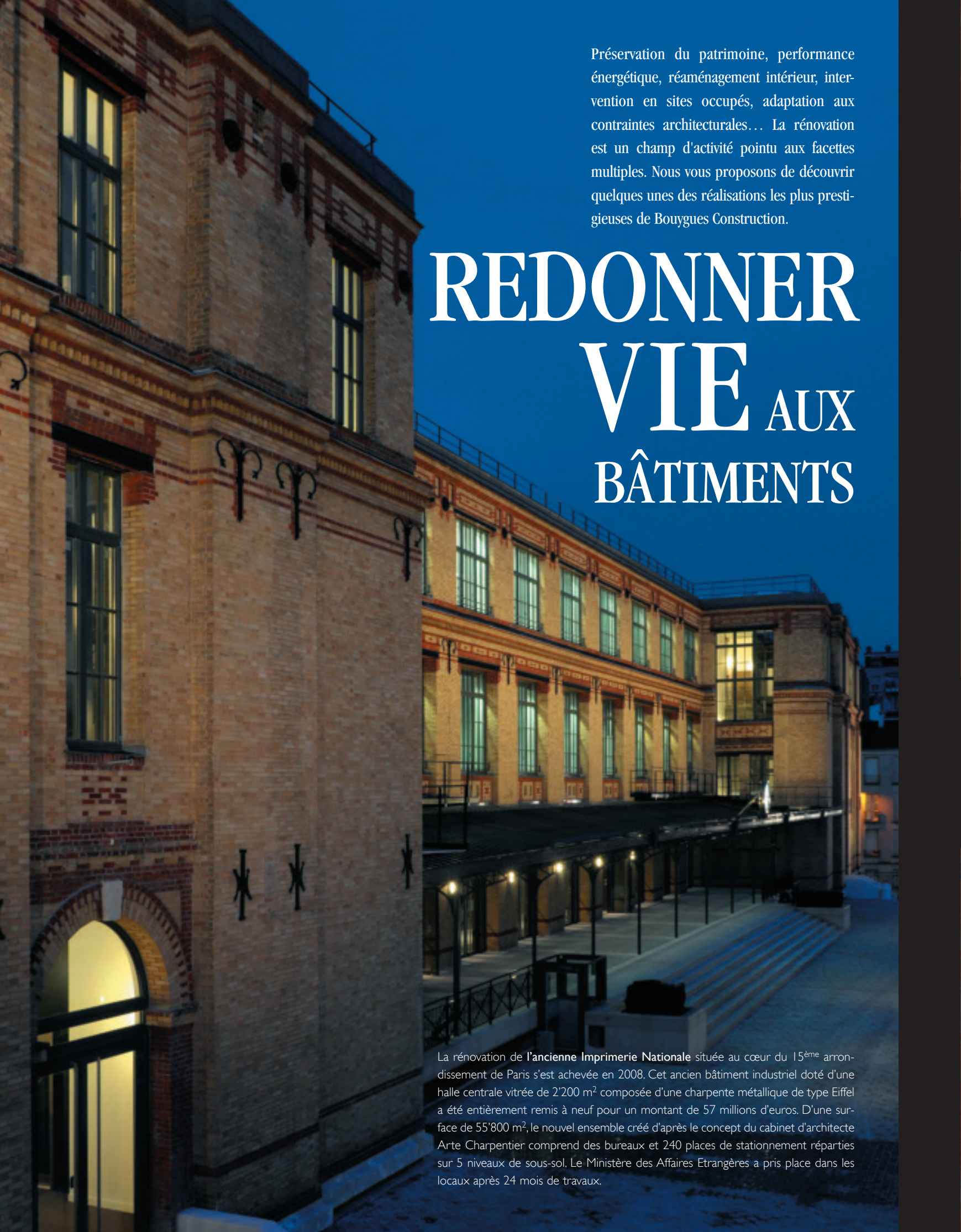
- Une meilleure maîtrise des risques
- Une réduction des coûts et une optimisation des prestations proposées qui contribuent à la valorisation du projet
- Un gain de temps en phase travaux
- Un accès direct au savoir-faire et aux bonnes pratiques de nos fournisseurs et sous-traitants.

PROCESSUS

ÉQUIPES PROJETS







Préservation du patrimoine, performance énergétique, réaménagement intérieur, intervention en sites occupés, adaptation aux contraintes architecturales... La rénovation est un champ d'activité pointu aux facettes multiples. Nous vous proposons de découvrir quelques unes des réalisations les plus prestigieuses de Bouygues Construction.

# REDONNER VIE AUX BÂTIMENTS

La rénovation de l'**ancienne Imprimerie Nationale** située au cœur du 15<sup>ème</sup> arrondissement de Paris s'est achevée en 2008. Cet ancien bâtiment industriel doté d'une halle centrale vitrée de 2'200 m<sup>2</sup> composée d'une charpente métallique de type Eiffel a été entièrement remis à neuf pour un montant de 57 millions d'euros. D'une surface de 55'800 m<sup>2</sup>, le nouvel ensemble créé d'après le concept du cabinet d'architecte Arte Charpentier comprend des bureaux et 240 places de stationnement réparties sur 5 niveaux de sous-sol. Le Ministère des Affaires Etrangères a pris place dans les locaux après 24 mois de travaux.





Palace renommé de la Ville Lumière, le **Grand Hôtel Intercontinental** a retrouvé ses lettres de noblesse en 2003. La réhabilitation tous corps d'état concernait une surface de 42'000 m<sup>2</sup> comprenant les bâtiments de l'hôtel ainsi que le Café de la Paix, situé au rez-de-chaussée. Le réaménagement intérieur a notamment permis d'augmenter la taille des chambres, tout en les dotant des prestations techniques et fonctionnelles caractéristiques des hôtels de prestige. Seuls 20 mois de travaux ont été nécessaires

pour mener à bien cet ouvrage d'envergure situé au cœur du quartier de l'Opéra depuis 1862.



# Grand Hôtel Intercontinental

## Salle Pleyel



Célèbre salle de concert parisienne où Louis Armstrong et Édith Piaf se sont notamment produits, la **Salle Pleyel** a été rénovée en 2006 d'après le projet de l'architecte français François Ceris et de l'acousticien new-yorkais Artec. Les travaux consistaient à réorganiser cette salle de 15'000 m<sup>2</sup> en gros œuvre, avec notamment la création d'une nouvelle scène, de nouveaux balcons latéraux, de gradins sur la scène et la mise aux normes de l'acoustique. Construit en 1927 par le fabricant de piano Pleyel, ce complexe a vu ses murs, ses rideaux et son hall de style art-déco recréés à l'identique, tandis que la capacité d'accueil de la salle a été portée à 2'000 places.





