

« Nous recherchons systématiquement la collaboration avec de solides partenaires régionaux »

Ernst Schweizer AG, qui a son siège à Hedingen, est un centre de compétence pour des solutions durables en matière d'enveloppe du bâtiment, de boîtes aux lettres et boîtes à colis intelligentes ainsi que de systèmes de montage pour l'énergie solaire. Samuel Schweizer et Roman Gerber s'expriment sur l'avenir de la branche dans le domaine de l'enveloppe du bâtiment et expliquent leur modèle de collaboration avec des entreprises partenaires.

Die deutsche Fassung erschien in der Ausgabe vom April 2022.

Interview

« Nous construisons aujourd'hui pour la génération de demain », telle est la mission d'Ernst Schweizer AG. Comment cette exigence est-elle mise en œuvre ?

Samuel Schweizer : Nous avons structuré notre offre en trois compétences clés autour du bâtiment. Notre première compétence clé, l'enveloppe du bâtiment, comprend les activités de projet liées aux façades, nos systèmes de fenêtres bois/métal ainsi que les parois pliantes et coulissantes en aluminium. La deuxième concerne les boîtes aux lettres et les boîtes à colis. La troisième est la fabrication de systèmes de montage pour l'énergie solaire. Ces trois compétences clés contribuent toutes à notre mission orientée vers l'avenir : dans l'enveloppe du bâtiment, notre moteur est l'efficacité énergétique et, de plus en plus aussi, la production d'énergie. Pour ce qui est des boîtes aux lettres et des boîtes à colis, nous nous dirigeons vers les systèmes Smart Home ; nos systèmes de montage solaires intègrent l'énergie solaire du futur dans le bâtiment. Notre assortiment contribue ainsi directement à la transition énergétique. De plus, il est important pour nous que nos produits soient fabriqués de manière socialement et écologiquement responsable.

À votre avis, quelles sont les tendances qui marqueront l'image de l'enveloppe du bâtiment dans un avenir proche ?

Roman Berger : Pour ce qui est de l'enveloppe du bâtiment, nous observons que la fonctionnalité des façades et des fenêtres s'élargit constamment. Les façades actives, qui contribuent à la production d'électricité, gagnent aussi en importance.

Le bâtiment se transforme de plus en plus en centrale électrique. Le thème central et porteur d'avenir est donc la combinaison réussie entre l'efficacité énergétique, la production d'énergie et l'esthétique. Le thème de l'économie circulaire prend également de plus en plus d'importance. Les produits utilisés dans la construction peuvent-ils être recyclés à la fin de leur cycle de vie ? Sur ce point, nous devons

apporter des réponses en tant qu'industriels. Avec notre boîte aux lettres, nous avons déjà un produit qui, en raison des matériaux utilisés, est très facilement recyclable. Pour une façade entière, cela semble un peu plus difficile. Mais là aussi, nous avons des approches positives, par exemple dans le domaine de la rénovation. Nous avons ainsi pu rénover récemment une façade des années 1980, que nous avons installée, et réutiliser une grande partie des éléments de fenêtres l'aluminium recyclé. Produit sur lequel nous misons beaucoup et qui est également un élément important. Enfin, l'esthétique reste aussi essentielle pour la culture architecturale : la fenêtre doit s'intégrer de manière discrète dans le bâtiment et offrir une large vue sur l'extérieur.

Les progrès de la numérisation, l'intensification de la concurrence, la pression des prix ou le manque de personnel qualifié ne sont que quelques-uns des défis actuels. Dans quelle mesure la branche y est-elle préparée ?

Samuel Schweizer : Dans le secteur de la construction, les processus, l'automatisation et la numérisation ne sont pas encore au même niveau que dans la mécanique ou la construction automobile, par exemple. C'est pourquoi nous misons beaucoup, avec nos partenaires, sur la définition de processus numériques fluides. Nous pouvons ainsi produire ensemble de manière automatisée et hautement efficace là où cela est judicieux. En tant qu'« extension d'atelier » de nos partenaires, notre ambition est d'assurer leurs arrières pour qu'ils puissent investir leur temps dans la vente, le conseil et le montage.

Regardons d'un peu plus près la relation avec les entreprises partenaires. Quel est votre modèle de distribution ?

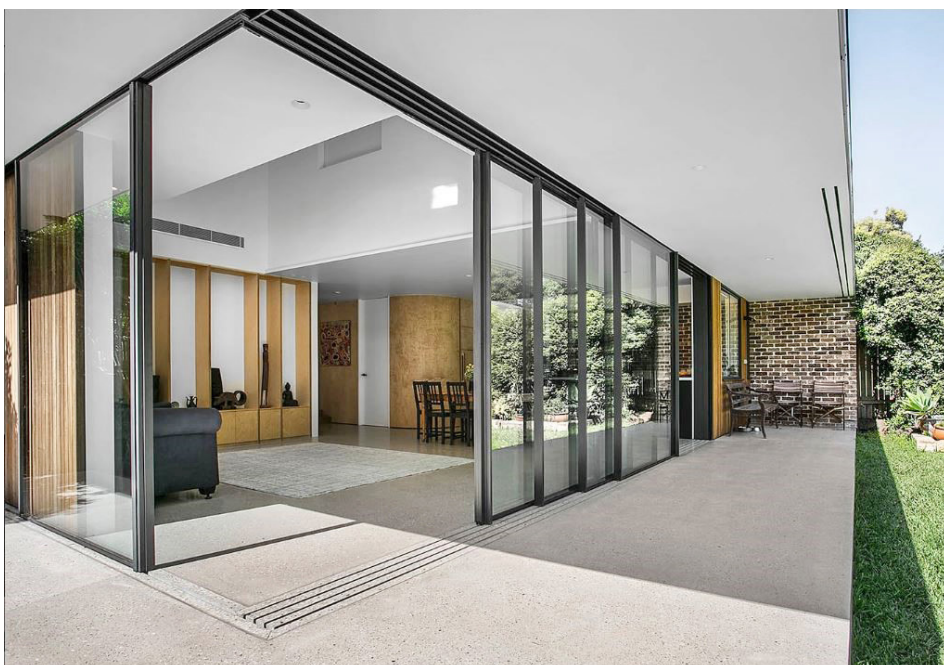
Roman Berger : Dans le domaine de l'enveloppe du bâtiment, nous travaillons en parallèle. Dans la construction de façades, c'est à dire pour les grands immeubles de bureaux et administratifs ou les bâtiments destinés au secteur de la santé, nous atteignons rapide-



Samuel Schweizer (à droite) est président de la direction d'entreprise d'Ernst Schweizer AG, Roman Berger est directeur Enveloppe du bâtiment et membre de la direction d'entreprise. Ils dirigent l'entreprise avec le directeur des finances.



L'un des produits phares de Schweizer est la fenêtre coulissante isolée duraslide vista : grâce à ses surfaces vitrées les plus grandes possible et ses profilés fins, elle garantit une incidence maximale de la lumière et une magnifique vue panoramique



Une fente de quelques millimètres de large seulement pour le coulisement du vantail : duraslide vista zero présente un seuil entièrement plat, à fleur de sol.

ment des montants de quelques millions de francs. Dans ce cas, nous gérons notre propre projet et le ferons aussi à l'avenir. En revanche, là où nos produits du segment des parois pliantes et coulissantes sont utilisés pour les espaces de séjour, nous visons systématiquement la collaboration avec des partenaires régionaux. Nous recherchons donc des partenaires en construction métallique performants ayant une forte présence dans leur région. Nous recherchons en particulier des partenaires capables de réaliser des projets de parois pliantes et coulissantes de l'ordre de plusieurs centaines de milliers de francs.

Avec eux, nous visons à former une équipe forte, avec une complémentarité optimale, et à opérer sur le marché en partenariat. Nous sommes en mesure d'apporter beaucoup à notre partenaire, à savoir une expérience de plus d'un siècle dans la construction et la rénovation. Nos partenaires sont les premiers à en profiter.

Comment cette collaboration se présente-t-elle concrètement ? À quel soutien un constructeur métallique peut-il s'attendre de la part de Schweizer ?

Samuel Schweizer : En tant que fournisseurs, nous avons constamment investi, au cours des dernières années, dans le développement, le design ainsi que la production de nos parois coulissantes, parois pliantes vitrées et vitrages de balcons, ce qui nous permet de proposer à nos partenaires une gamme de produits de première qualité. En complément de notre assortiment, nous proposons aussi des fenêtres et portes classiques en aluminium. Ce modèle a déjà parfaitement fait ses preuves dans différentes régions.

Roman Berger : En plus du développement et de la fabrication industrielles, nous mettons également à disposition de nos entreprises partenaires des solutions logicielles de configuration et de calcul disponibles 24 heures sur 24. Autre point très important : nous amenons

régulièrement des clients potentiels à nos partenaires en leur transmettant les coordonnées de personnes intéressées et les opportunités de vente qui y sont liées. C'est d'autant plus intéressant que, grâce à nos autres divisions, nous disposons d'un large réseau d'investisseurs, maîtres d'ouvrage, architectes ou entrepreneurs généraux. Nos entreprises partenaires peuvent, bien sûr, bénéficier aussi d'un soutien technique avec des formations sur les produits et le montage ou un accompagnement sur place lors des premières installations.

Pour terminer, encore une question à Samuel Schweizer : Vous avez repris de votre père Hans Ruedi Schweizer la responsabilité opérationnelle générale en tant que délégué du conseil d'administration, en 2020 le monde a été secoué par la pandémie de Covid, les chaînes d'approvisionnement mondiales ont été mises sous pression. C'était une entrée en matière particulièrement ardue, n'est-ce pas ?

Samuel Schweizer : Oui, c'est vrai, c'était une période intense. Pourtant, nous aurions bien aimé fêter notre centième anniversaire en 2020. Quant à moi, j'ai progressivement pris en charge des tâches opérationnelles dès 2016. Lors de la succession de mon père, il était important pour nous de donner une large assise à la direction de l'entreprise. En 2017, nous avons embarqué avec nous Roman Berger, un professionnel de l'enveloppe du bâtiment, orienté vers le marché et ingénieur de formation. Pour ma part, je suis certes juriste, mais je me considère avant tout comme un général et un développeur d'entreprise. Avec le directeur financier et nos directeurs de divisions, ainsi que d'innombrables personnes clés, dont la motivation et les compétences sont au-dessus de la moyenne, nous sommes très bien placés en termes de personnel. Nous nous rattraperons d'ailleurs en organisant en septembre prochain la fête du centenaire pour tout le personnel.

www.ernstschweizer.ch