

b

bâtir focus

JOURNAL DE LA CONSTRUCTION
DE LA SUISSE ROMANDE

OCTOBRE 2018

SUPPLÉMENT GRATUIT DE BÂTIR 10-2018
NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

www.batir-jcsr.ch




swiss skills
2018



EXPOSANTS | DES MÉTIERS SUR LEURS STANDS

Les associations professionnelles s'impliquent à fond

Les différentes associations des métiers en compétition représentent et encadrent les jeunes qui s'affrontent. *Bâtir* est allé à la rencontre de ces professionnels sur leurs stands.

TEXTE: THOMAS PFEFFERLÉ
PHOTOGRAPHIES: VANINA MOREILLON
VIDÉOS: VINCENT MICHOD



UNION SUISSE DES INSTALLATEURS-ÉLECTRICIENS (USIE) | DOMINIQUE HENRY, SECRÉTARIAT CENTRAL, FORMATION

ASSOCIATION CANTONALE VAUDOISE DES INSTALLATEURS-ÉLECTRICIENS (ACVIE) | JACQUES PIGUET, FORMATEUR ET EXPERT AUX EXAMENS



La relève de la branche

BÂTIR: Comment l'USIE promeut-elle les métiers de sa filière durant les SwissSkills?

DOMINIQUE HENRY (DH): En plus du concours des installateurs électriciens, nous présentons sur notre stand nos trois autres professions, à savoir les électriciens de montage, les télématiciens ainsi

Ci-contre, la SmartHomeMobile des électriciens.

que les planificateurs électriciens. Par notre présence, nous voulons bien sûr contribuer à assurer la relève de notre branche tout en présentant aux visiteurs les différentes spécialisations propres à chacun de ces métiers.

Une quinzaine d'électriciens sont en compétition. Les championnats attirent donc de nombreux candidats?

DH: Oui, et nos jeunes concouraient déjà il y a quatre ans d'ailleurs. Pour se qualifier, ils doivent d'abord prendre part aux

sélections régionales, qui se déroulent plus tôt dans l'année. Et les deux premiers de la compétition suisse décrocheront leur qualification pour les WorldSkills, où l'un des champions évoluera dans la catégorie des réalisations domestiques, tandis que l'autre devra installer un système industriel. Quant au troisième, il pourra participer aux EuroSkills.

Sur votre stand, on découvre également une maison mobile des plus sophistiquées. Expliquez-nous de quoi il s'agit.

JACQUES PIGUET: La SmartHomeMobile, comme nous l'avons appelée, permet de montrer tous les dispositifs technolo-

giques réalisables par les professionnels de notre branche. En la visitant, on découvre ainsi à quel point les dispositifs informatiques et domotiques peuvent être intégrés au sein des logements pour améliorer leur confort ainsi que leur efficacité énergétique. Mobile, cette maison peut être déplacée, et nous la présentons dans toutes les écoles suisses pour promouvoir nos métiers auprès des futurs apprentis. ■



**ASSOCIATION SUISSE
DU VERRE PLAT (ASVP) |
DANILO PIROTTA, DIRECTEUR**

Promouvoir le métier

BÂTIR: Que représentent les SwissSkills pour l'ASVP?

DANILO PIROTTA: Pour nous, il s'agit d'une occasion unique de présenter et de promouvoir notre métier auprès du grand public. Bien plus que des «poseurs de carreaux», les vitriers savent en réalité confectionner des pièces artisanales d'une grande valeur. Dans le cadre de la compétition, ils sont d'ailleurs amenés à réaliser un miroir décoratif qui demande des capacités créatives, voire artistiques, fortement développées.

Cette édition 2018 est-elle votre première participation à un concours professionnel?

C'est exact. Il y a quatre ans, nous étions déjà présents, mais uniquement pour effectuer des démonstrations. Le fait de pouvoir désormais concourir officiellement lors de cet événement constitue une grande satisfaction pour nous. Comme nous n'avons pas encore la possibilité d'organiser des concours régionaux pour procéder à des sessions de qualification en amont des SwissSkills, nous avons décidé de recruter les jeunes les plus motivés dans notre filière. Et cela en veillant à sélectionner des talents représentant les trois régions linguistiques du pays.

Vous avez aussi installé un stand de démonstration. Dites-nous en plus sur ce qui est réalisé sur place.

Notre stand met en valeur le travail réalisé conjointement par différents apprentis vitriers. Durant les cinq jours de la manifestation, ils réalisent une sculpture en verre du Cervin. Une pièce complexe, qui a nécessité au préalable de produire un modèle numérique de la montagne. A partir de cette maquette digitale, 247 plans correspondant chacun à une tranche de la sculpture ont été tirés. Au fil de la compétition, le travail progresse ainsi pièce par pièce. Nous sommes d'ailleurs très fiers de pouvoir annoncer que cette œuvre a déjà trouvé un acheteur. Christian Constantin s'est en effet manifesté pour l'acquérir pour la somme de 10 000 francs. ■

Le Cervin, tout en verre.

