

INTERVIEW

Ylana et Justine, chargées
de promotion des métiers à l'EDC

DOSSIER

La transmission
d'entreprise

FORMATION

Programme Ouverture: «Tout
est bien qui commence bien»

BULLETIN D'INFORMATION
DE LA FÉDÉRATION VAUDOISE
DES ENTREPRENEURS

N° 3 – SEPTEMBRE-OCTOBRE 2026

Le fédérateur !



REMISE
DES CFC ET AFP 2026

Bravo!

pop-up

Plus de
70%

C'est la proportion d'entreprises qui réalisent un bénéfice en formant des apprentis. Après déduction des coûts, le gain moyen s'élève à 4540 francs par an et par contrat. Et si tous les secteurs sont gagnants, c'est dans le bâtiment que la rentabilité est la plus forte. La région lémanique tire son épingle du jeu avec le bénéfice net le plus élevé de Suisse. ■

SOURCE:
5^e ENQUÊTE SUR LES COÛTS ET LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE INITIALE (PÉRIODE 2022/2023), RÉALISÉE PAR LA HEFP
SUR MANDAT DU SEFRI, NOVEMBRE 2025.

Le saviez-vous?

L'École de la construction forme ses jeunes talents dans le village même où a vécu Audrey Hepburn: à Tolochenaz! L'actrice y a passé les 30 dernières années de sa vie dans la maison «La Paisible», avec ses deux enfants et son mari. Peut-être que certains apprentis de l'époque ont croisé cette star hollywoodienne? Depuis son décès en 1993, elle repose au cimetière communal. ■



© RAPHAËL DUPERTUIS



© LUD

«La formation, c'est toute sa vie qu'on la reçoit, par l'expérience la découverte et l'apprentissage constant. C'est en se formant et en restant curieux qu'une carrière demeure intéressante et passionnante.»

Frédéric Borloz,
chef du Département de l'enseignement
et de la formation professionnelle
de l'État de Vaud, lors de la cérémonie de remise
CFC/AFP au Giron du Chablais à Aigle,
(voir page 9).

Il l'a dit...

SOMMAIRE

2 POP-UP

4 PRATIQUE

6 GRANDE INTERVIEW

Ylana Giner et Justine Bachmann,
chargées de promotion des métiers
à l'École de la construction



9 FORMATION INITIALE

Remise des CFC et AFP 2026

10 PARTENAIRES

Contrôle des chantiers
de la construction
dans le canton de Vaud

11 POLITIQUE

- Oui à l'initiative 12%
- Conditions d'octroi RHT
- Interview de Patrick Eperon

13 DOSSIER

La transmission d'entreprise



17 TRANSFORMATION

Myentrepreneurs+ 2.0

18 MÉTAL

19 PLÂTRERIE-PEINTURE

20 BOIS

21 GROS ŒUVRE

22 FORMATION

Programme Ouverture

23 FORMATION CONTINUE

TRANSMISSION ET TRANSFORMATION



Chers coopérateurs,

En parcourant les pages de ce *Fédérateur* de septembre, deux mots résonnent pour définir notre trajectoire: transmission et transformation.

La transmission, c'est le privilège de notre fédération. Nous avons en effet l'honneur d'accompagner nos coopérateurs tout au long de leur vie professionnelle, de la formation initiale jusqu'à l'enseignement supérieur ou la formation continue, en

passant par la création ou la reprise d'une entreprise. Ce parcours complet, que nous suivons depuis le début, illustre notre philosophie profonde. Cependant, ce privilège s'accompagne d'une grande responsabilité. Pour remplir cette tâche sur une aussi longue période, nous devons faire preuve d'une organisation et d'une cohérence sans faille... qui nous mènent naturellement à la transformation.

Une mue est en cours dans votre fédération et elle durera plusieurs années. Un changement nécessaire pour nous préparer au futur et assurer notre mission d'accompagnement. Il s'agit de mettre en place des systèmes et des processus robustes et de faire évoluer nos structures, pour que nous puissions répondre au mieux à vos besoins et servir vos intérêts. Les évolutions en cours ne sont pas de simples ajustements administratifs; elles sont le reflet de notre volonté d'être à votre écoute et de garantir la pérennité de notre modèle.

En nous transformant aujourd'hui, nous nous assurons de pouvoir continuer à vous accompagner demain, avec la même force et le même engagement.

Bonne lecture à tous. ■

Jean-François Pittet,
Directeur général de la FVE



**Ça y est,
la version numérique est là!**

Votre magazine s'enrichit d'une édition en ligne.
Un seul QR code à scanner (ci-contre) pour y accéder.
Repérez le **picto ordinateur** à la fin de certains articles:
il signale les bonus disponibles uniquement
dans la version numérique, comme des interviews
exclusives, des ressources et des liens utiles.



Bonne e-découverte!

Erratum

«ÇA BOUGE À LA TÊTE DE LA FÉDÉ»

Dans notre précédent numéro (janvier-février 2026), une erreur s'est glissée sous la photo de M. Cyril Nerini en page 4. Le nom de son entreprise n'est pas Nerini Peinture Sàrl, mais Cyril Nerini Peintures Sàrl. Toutes nos excuses pour cette confusion entre ces deux entités distinctes. ■

JURIDIQUE

LES CHRONIQUES JURIDIQUES

Une fois par mois, Albert von Braun, avocat et responsable du Service juridique de la Fédération vaudoise des entrepreneurs, prend sa plume (ou plutôt son clavier) pour proposer une «Chronique juridique», où il livre conseils et synthèses pratiques. Il aborde ainsi les enjeux qui touchent votre entreprise et vos collaborateurs, ainsi que la gestion de vos litiges. Pour faciliter la lecture, chaque chronique présente les arrêts pertinents selon une structure claire: les faits, la position du tribunal et, surtout, les points clés à retenir pour l'entrepreneur. ■

Pour ne rien rater, abonnez-vous!



© ADOBE STOCK

FORMEZ-VOUS AUX FUTURS DE LA CONSTRUCTION

Le Centre de compétences pour la durabilité dans la construction (CCDC) et l'association Hub des Possibles s'associent, avec le soutien de l'État de Vaud (SPEI), pour proposer un cycle de formations en «prospective-action» à destination des dirigeants de PME de la construction.

Qu'est-ce que la prospective-action?

C'est une manière d'explorer les réalités émergentes, afin de préparer son entreprise aux futurs économiques, climatiques et sociaux. Contrairement à la prévision, qui cherche à deviner ce qui va se passer en se fondant sur le passé, la prospective imagine plusieurs scénarios possibles (optimistes, pessimistes ou de rupture). Elle invite à regarder de plus près ce qui pourrait arriver demain et les manières de s'y préparer aujourd'hui.

À qui s'adresse ce cycle de formations?

Aux entrepreneurs et cadres supérieurs (RH, opérations, technique, innovation, finances) de PME de la construction et des métiers associés. La participation en binôme est par ailleurs recommandée (direction et cadre clé), afin d'enrichir l'analyse et d'accélérer la mise en œuvre des décisions.

Thèmes et dates des ateliers «Construction 2050»:

1. Nouveaux métiers et compétences: 6 et 27 novembre 2026
2. Matériaux et économie circulaire: 29 janvier et 26 février 2027
3. Technologies et IA: 30 avril et 28 mai 2027

Inscriptions et renseignements:

www.ccdc.ch/construction2050
info@ccdc.ch ou chantal.peyer@hubdespossibles.org ■



Interview de Chantal Peyer, prospectiviste et co-animatrice des ateliers
→ Scannez le QR code en page 3!

PRENDRE SOIN DE SOI ET DE SES ÉQUIPES

Le site navital.ch est une ressource précieuse pour les questions de santé mentale en entreprise. La plateforme offre des informations et des conseils pratiques sur des thématiques comme le stress, la prévention des maladies professionnelles, le désendettement ou la santé psychique des apprentis, entre autres. Vous pouvez également réserver en ligne un entretien gratuit, confidentiel et personnalisé. L'initiative est notamment soutenue par Promotion Santé Suisse, le SECO et l'Union suisse des

arts et métiers. Le secteur de la construction y est également représenté: deux membres de l'association Construction Suisse siègent au sein du comité consultatif. ■

navital

Le guide sur la santé mentale pour les PME

Plus d'informations sur www.navital.ch



© ADOBE STOCK

UN NOUVEAU DOYEN À TOLOCHENAZ



© LDD

Depuis le 1^{er} juillet 2026, Arnaud Trépey est le nouveau doyen de la formation supérieure à l'École de la construction de Tolochenaz. Expert de la formation pour adultes et de l'insertion professionnelle, il a exercé la fonction de répondant pédagogique au sein de l'État de Vaud durant de nombreuses années. Avec l'arrivée de ce responsable académique et pédagogique, l'École renforce l'accompagnement et la qualité des cursus. Bienvenue à lui. ■

«C'EST AUSSI ÇA, L'APPRENTISSAGE»

Depuis janvier 2026, le canton de Vaud mène la campagne de promotion «C'est aussi ça, l'apprentissage» via son Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP). L'initiative vise à revaloriser la voie professionnelle auprès des jeunes en fin de scolarité et de leurs parents. Trois clips pour mettre en avant les secteurs en tension que sont la santé, l'électricité et la construction. ■



© LDD



Interview de Lionel Eperon, directeur général de l'enseignement postobligatoire du canton de Vaud
→ Scannez le QR code en page 3!

LES PRODUITS DE CONSTRUCTION SOUS LA LOUPE

Le Centre de compétences des standards pour la construction, de son petit nom CRB, a lancé un moteur de recherche dédié aux produits de construction. L'outil est une mine d'informations. Il regroupe notamment des fiches descriptives complètes de produits et d'entreprises, des dessins techniques, des plans ou encore des textures CAO et BIM pour les visualisations 3D. Il intègre également des données écologiques et des modèles de descriptifs types prêts à l'emploi. La plateforme est accessible gratuitement. ■



Plus d'infos



© ADOBE STOCK

PETIT ÉCRAN ET GRANDS «DÉCLICS»

Pour attirer les jeunes talents dans nos filières et répondre à la pénurie de main-d'œuvre, l'École de la construction s'associe à la chaîne La Télé Vaud-Fribourg pour le programme Déclics. Pensés en formats courts, ces mini-reportages mettent en lumière dix métiers de la construction: carreleur, charpentier, constructeur métallique, dessinateur, maçon, menuisier-ébéniste, peintre, poseur de sol, plâtrier et vitrier. Le coup d'envoi a été donné le 8 septembre 2026 avec une émission-débat spéciale qui a réuni notamment Michel Ducommun, président de la FVE, et Pierre-Yves Maillard, président de l'Union syndicale suisse et conseiller aux États PS/VD. Une capsule vidéo sera diffusée chaque dernier mercredi du mois, d'octobre 2026 à juillet 2027. L'École de la construction est partenaire de cette campagne de promotion médiatique, en ouvrant ses ateliers pour les tournages, en facilitant la recherche des entreprises et des apprentis et en participant au financement des capsules via les fonds IS-IVC. ■

Déclics



Interview de Vjosa Gërvalla, productrices des émissions Déclics
→ Scannez le QR code en page 3!

◀ Ylana Giner et Justine Bachmann, chargées de promotion des métiers à l'École de la construction.

«La parole des apprentis légitime notre action»

Derrière un contrat d'apprentissage signé, il y a souvent un déclic, et il pourrait bien avoir été provoqué par le travail d'Ylana Giner et de Justine Bachmann. Rencontre avec ce binôme qui s'attèle à susciter des vocations pour les métiers de la construction.

Ylana et Justine mènent un travail de l'ombre pour mettre en lumière les métiers de la construction auprès des jeunes de l'école obligatoire ou en mesure de transition (de 10 à 18 ans). Tout au long de l'année, ces chargées de promotion des métiers à l'École de la construction organisent de nombreuses actions: stages pratiques, ateliers, présence lors des forums, des salons ou des événements, visites dans les écoles ou encore organisation des portes ouvertes de l'École de la construction et de concours professionnels, etc. Entretien avec ces «jeunes qui parlent aux jeunes».

Justine et Ylana, si vous deviez résumer votre mission en une phrase, que diriez-vous?

Justine: Je dirais que c'est d'aller à la rencontre des jeunes à travers des actions de promotion, pour leur expliquer les apprentissages à leur disposition dans le domaine de la construction et les possibilités d'évolution dans les filières.

Ylana: J'ajouterais que pour informer et donner envie aux jeunes de rejoindre les métiers de la construction, notre travail est sur le terrain, mais aussi en coulisses pour toute l'organisation.

Le monde de la construction reste un univers très masculin. Or, vous êtes deux jeunes femmes à la tête du Service de promotion des métiers. Comment vivez-vous cette particularité?

Ylana: Vis-à-vis des jeunes, je pense que c'est un atout d'être jeune. Ils ont une certaine facilité, ou en tout cas moins de gêne, à venir nous parler et nous poser des questions. Et le fait d'être une femme dans ce milieu, ça casse les codes, c'est plutôt cool. Bien sûr, il y a encore des patrons d'entreprise qui sont parfois surpris de nous voir arriver pour représenter l'École de la construction, parce qu'on est des filles. Mais au fil des années, lorsqu'ils nous reconnaissent et découvrent notre discours, les échanges se passent très bien.

Justine: Pareil avec certains coordinateurs d'AMP¹ lorsqu'on visite les écoles.

Comme nous ne sommes pas issues du domaine de la construction, nous devons être d'autant plus convaincantes. C'est donc important d'avoir des apprentis qui nous accompagnent pour parler de leur métier et de leur réalité quotidienne. Leur parole légitime notre action.

Selon votre expérience, qu'est-ce qui fonctionne pour attirer la nouvelle génération dans nos métiers et quelles sont ses principales attentes?

Ylana: Les jeunes sont très sensibles à leur qualité de vie, aux conditions de travail et aux possibilités d'évolution professionnelle. Beaucoup nous demandent d'ailleurs comment faire pour devenir entrepreneurs. Et ce qui fonctionne, c'est de leur montrer les évolutions et les innovations technologiques, comme l'utilisation de machines à commande numérique ou

«Pas mal de jeunes qui signent pour un apprentissage sont d'abord passés par l'une de nos actions de promotion.»

Ylana Giner



«Les jeunes sont soucieux de leur qualité de vie. Il faut leur montrer les possibilités d'évolution professionnelle et personnelle.»

Justine Bachmann

la prise de mesures avec un drone. Ils trouvent ça trop stylé. Ils ne réalisent pas forcément que la construction, c'est aussi de la technologie. Et puis il faut adapter le discours, parce que juste lister les métiers et dire «prends ta brique et mets ton mortier», ça ne marche plus.

Justine: Je me souviens de cette apprentie vitrière qui a témoigné devant une classe en expliquant qu'elle adorait la pose sur chantier avec l'aide d'un hélicoptère. Dans la salle, on a entendu des «waouh». Les jeunes aiment ce côté extraordinaire. Mais on voit aussi que c'est difficile pour eux de passer d'une salle de classe au chantier, où il faut être actif, travailler de ses mains et en extérieur. Et puis il y a encore pas mal de clichés à déconstruire. Quand les jeunes sont en groupe, ils caricaturent les métiers, mais dès qu'on leur parle individuellement, qu'on leur explique les dix semaines de vacances dans la formation de maçon, les salaires des contremaîtres ou les nombreuses possibilités d'évolution, on sent leur intérêt. Il faut les mettre au centre, leur montrer comment ils peuvent évoluer professionnellement et personnellement.

Vous collaborez aussi avec les entreprises formatrices membres de la FVE. Quel lien entretenez-vous avec elles et que leur apportez-vous?

Ylana: C'est un échange: nous sommes là pour répondre à leurs questions et nous collaborons avec celles qui souhaitent participer aux actions que l'on met en place. De leur côté, les entreprises soutiennent nos efforts de promotion en libérant des apprentis qui viennent parler de leurs métiers lors des événements ou des visites d'écoles. Lorsque le lien de confiance est créé, on s'apporte beaucoup mutuellement.

Justine: Nous sommes à leur service, puisque toutes nos actions visent à amener des jeunes dans les métiers de la construction. Ça concerne donc aussi les entreprises qui ne sont pas formatrices. Nous savons également que libérer un apprenti pour qu'il représente le métier lors d'un salon ou d'un forum en école demande une organisation importante et nous voulons mieux valoriser cet engagement. Pour la suite, nous aimerions vraiment renforcer le lien avec les entreprises.

Ylana: C'est même notre fierté d'amener des jeunes dans leurs métiers! Quand on

demande aux entreprises de mettre à disposition un de leurs apprentis lors d'un événement, c'est qu'il y a une réelle plus-value. Et puis on ne met pas seulement en avant le métier, mais aussi l'entreprise formatrice qui participe à l'action.

Que répondez-vous aux entreprises qui pensent que la promotion est uniquement votre responsabilité et non la leur?

Justine: Je leur dirais que s'il n'y a pas de promotion, à terme, il n'y a plus de relève, plus personne pour exercer les métiers de la construction. On le voit quand on intervient dans les établissements scolaires: les jeunes ne connaissent que les trois ou quatre principaux métiers sur la quinzaine qu'on propose à l'École de la construction.

Ylana: On met vraiment notre pierre à l'édifice et c'est très bien, sinon les métiers moins connus en souffriraient beaucoup. Et on le voit dans nos statistiques: pas mal de jeunes qui signent pour un apprentissage sont d'abord passés par l'une des actions mises en place par le Service de promotion.

Au-delà des aspects pratiques ou de votre mission institutionnelle, qu'est-ce qui vous anime dans vos fonctions respectives?

Ylana: J'adore monter des projets et transmettre l'information, surtout dans ce secteur de la formation où nos initiatives aident vraiment les jeunes et les métiers. C'est très gratifiant de se sentir utile. Et puis j'apprécie la grande liberté d'action que l'on a, c'est très créatif.

Justine: Je rejoins Ylana, c'est un métier qui a du sens. Quand j'étais plus jeune, j'aurais bien voulu qu'on vienne me présenter les possibilités de formations professionnelles. J'étais en voie pré-gymnasiale et on nous parlait du gymnase, mais pas des apprentissages ou des possibilités de faire des stages, et c'est dommage. Qui sait, j'aurais peut-être choisi un autre métier? 📌



Agenda et chiffres de la promotion, Ylana et Justine «coté perso»
→ Scannez le QR code en page 3!

¹ Le rôle des coordinateurs d'AMP (approche du monde professionnel) est de tisser et d'entretenir le lien entre les écoles et le tissu économique local afin de faciliter l'insertion des jeunes dans le monde professionnel.

La fin d'un apprentissage, le début d'une carrière

Les 2 et 3 juillet 2026 ont marqué une étape décisive pour quelque 240 apprentis des métiers de la construction. CFC et AFP en poche, leur formation initiale s'achève, mais l'apprentissage ne fait que commencer. Car on n'a jamais fini d'apprendre.

Cette année, les cérémonies ont investi deux lieux: au Giron du Chablais à Aigle, les diplômés du bois, les poseurs de revêtements de sol et les employés de commerce de la FVE étaient à l'honneur; à l'École de la construction à Tolochenaz, la fête a rassemblé les lauréats du gros œuvre, les carreleurs, échancheurs, plâtriers-peintres, constructeurs métalliques et dessinateurs-constructeurs. Un vent de réussite a soufflé sur les deux sites.

Deux lieux, une famille

Qu'importe les métiers et les lieux, l'énergie est la même: des éclats de rire, des mains serrées en veux-tu en voilà, des tapes dans le dos qui en disent long sur la fierté du moment, voire le soulagement. Car sous les chemises repassées et les robes choisies avec soin se cachent des années d'efforts, de doutes et de persévérance. Et autour des lauréats, celles et ceux qui ont fait le chemin avec les jeunes: les formateurs et les maîtres d'apprentissage, les experts et les entreprises formatrices, mais surtout, le plus précieux des soutiens, la famille. Car s'il y a celle du sang, il y a aussi celle qui nous a vu grandir humainement et professionnellement, comme l'a rappelé Jean-François Pittet, directeur général de la FVE. «La FVE vous a vu évoluer et l'EDC vous a transmis les bases du savoir. Ici, c'est aussi votre maison. Soyez les bienvenus dans la famille de la construction.»

Apprendre toute sa vie

Si un diplôme valide une formation, il n'en est pas le point final, bien au contraire. Élise Frossard de Saugy, responsable des



Cérémonie de remise des CFC et AFP 2026, Giron du Chablais, Aigle.

procédures de qualification à la DGEF, a ainsi rappelé que «l'obtention du titre n'est pas une fin, mais le début d'une carrière professionnelle». Frédéric Borloz, conseiller d'État et chef du Département de l'enseignement et de la formation professionnelle à l'État de Vaud, a quant à lui invité les jeunes à cultiver une curiosité permanente. «La formation, c'est toute sa vie qu'on la reçoit, par l'expérience, la découverte et l'apprentissage constant», a-t-il déclaré, avant d'interpeller l'assemblée. «Demandez-vous comment évoluer, car il y a de fortes chances que dans 30 ans vous ne fassiez plus exactement le même métier. C'est en se formant et en restant curieux qu'une carrière demeure intéressante et passionnante.» Jean-Luc Jaquier, président du groupe vaudois des entreprises de maçonnerie et génie civil, a quant à lui conclu sur une note d'avenir. «Aujourd'hui, célébrez, fêtez ce diplôme; demain, ne vous endormez pas: restez curieux, suivez les évolutions, formez-vous et utilisez les nouvelles technologies pour les maîtriser pour qu'elles soient à votre service et non l'inverse.»

À vous qui avez obtenu votre diplôme: félicitations. Votre réussite est celle de toute une famille, celle de la construction. Bravo et bienvenue! 📌



Liste des lauréats et photos de la remise des CFC et AFP 2026
→ Scannez le QR code en page 3!

Eux aussi, ils l'ont bien eu!

Un clin d'œil spécial à nos apprentis FVE qui ont aussi décroché leur sésame! Un grand bravo à **Agnesa Bytyci, Loane Genoud, Ronny Opoku Mensah et Ethan Walker** pour l'obtention de leur CFC, ainsi qu'à **Siméon Nsiamundele** pour son CFC accompagné d'une maturité professionnelle. Félicitations également aux participants de la filière Article 32 et du Programme Ouverture (voir p. 22) qui ont décroché leurs attestations.

«Nous sommes un maillon de la chaîne de surveillance»

Le Contrôle des chantiers de la construction dans le canton de Vaud (CCCVD) veille au strict respect du cadre légal, normatif et sécuritaire sur les chantiers vaudois. Ce dispositif, conçu pour renforcer la sécurité et améliorer les conditions de travail, constitue un partenariat essentiel pour la Fédération vaudoise des entrepreneurs.



«On se bat pour celles et ceux qui veulent faire les choses correctement», confie Laurent Chappuis, chef de service du CCCVD. Cette phrase résume à elle seule l'état d'esprit qui anime les collaboratrices et collaborateurs de l'entité. Membre fondateur du CCCVD, la FVE soutient cette structure qui agit avec neutralité et indépendance. Les inspectrices et inspecteurs sont «des yeux en plus» qui aident à protéger les droits des travailleurs, garantir la sécurité sur les lieux d'activité, faire respecter les législations, lutter contre la concurrence déloyale entre entreprises et veiller à la préservation de l'environnement.

De faux flics, mais de vrais inspecteurs

Souvent perçus comme la «police des chantiers», les inspectrices et inspecteurs du CCCVD ne prononcent pourtant aucune sanction. Assermentés par le Conseil d'État (comme «les vrais»), elles et ils ont pour rôle de signaler les situations problématiques, d'établir les faits et de transmettre les rapports aux instances compétentes pour instruction. Et il s'agit d'être précis et rigoureux, souligne Laurent Chappuis. «Nous sommes un

maillon de la chaîne de surveillance et les rapports que l'on rédige aujourd'hui peuvent servir de preuve dans deux ans. Il est alors essentiel de relater des informations complètes et précises.» Et parfois, les retours du terrain vont droit au cœur des inspecteurs. L'un d'eux se souvient de ces deux ouvriers venus le remercier parce qu'ils avaient pu récupérer, à la suite de son contrôle, des vacances et frais impayés. «Dans ces moments-là, notre métier prend tout son sens», confie-t-il.

Un réel savoir-faire

Six jours sur sept, les inspectrices et inspecteurs du CCCVD sillonnent les lieux d'activité du canton de Vaud. Chaque membre, originaire du domaine de la construction, connaît la réalité du terrain. À cette expérience s'ajoute la maîtrise d'un spectre réglementaire et législatif impressionnant: droit du travail, assurances sociales, droit migratoire, lutte contre le travail au noir, marchés publics, sécurité au travail, gestion des déchets et de l'environnement. Et contrairement à d'autres cantons, où les contrôles se concentrent sur les aspects paritaires et le respect des conventions collectives, le

CCCVD intervient sur un champ beaucoup plus vaste, couvrant l'ensemble des obligations légales et conventionnelles. Chaque contrôle exige donc un réel savoir-faire... et un profond savoir-être.

Un profond savoir-être

Sur le terrain, les réalités sont diverses et parfois complexes: équipes multiculturelles, sous-traitance en cascade et délais serrés. Trouver l'équilibre entre fermeté, neutralité et écoute est essentiel. «Il faut savoir s'adapter rapidement aux situations et aux gens qu'on rencontre», explique un inspecteur. Une de ses collègues renchérit: «J'ai du respect pour tous les ouvriers, qu'ils soient en ordre ou pas. D'ailleurs, l'infraction vient souvent d'une méconnaissance des risques, pas d'une volonté de tricher.» Le CCCVD, c'est aussi une équipe d'inspectrices et d'inspecteurs soudée et fidèle (certains cumulant jusqu'à 28 ans de service), un atout précieux lorsque les injures ou les menaces pèsent sur le moral. «Nous ne sommes que huit à faire ce métier dans tout le canton», précise un inspecteur. «Alors on se comprend et on se soutient, dans les bons comme dans les mauvais moments.» C'est sans doute là une des grandes forces du CCCVD: faire coexister la rigueur des lois avec la douceur du cœur. ■



Témoignage d'entrepreneur
→ Scannez le QR code en page 3!

Le CCCVD et la FVE

Issu d'une convention quadripartite (État de Vaud, SUVA, syndicats et patronat, dont la FVE), le CCCVD agit selon les principes de neutralité, de transparence et d'objectivité. En tant que membre de la délégation patronale au sein de la Commission de surveillance, la FVE participe à la définition des orientations stratégiques du CCCVD. Ce lien institutionnel garantit un équilibre: si les contrôles restent strictement indépendants, le dispositif protège à la fois les travailleurs et l'équité concurrentielle des entreprises respectueuses des règles.

OUI de la FVE à une baisse des impôts cantonaux sur les personnes physiques

Le Conseil d'administration de la FVE appelle unanimement à voter OUI le 27 septembre prochain à l'initiative populaire cantonale «Baisse d'impôts pour tous – Redonner du pouvoir d'achat à la classe moyenne». Cette initiative demande une baisse de 12% de l'impôt cantonal sur le revenu et la fortune des personnes physiques.

La fiscalité vaudoise sur les personnes physiques, parmi les plus élevées du pays, représente en effet une charge importante pour les familles, les salariés et les entrepreneurs. Cette situation affecte directement le pouvoir d'achat des ménages et réduit la compétitivité économique du canton.



Par ailleurs, les dépenses de l'État de Vaud ont connu une progression continue au cours des dernières années. Une restitution d'une partie des ressources publiques aux contribuables est donc non seulement possible, mais également justifiée.

Chaque voix comptera le 27 septembre prochain. ■

Vous trouverez diverses informations sur le site internet de la campagne OUI, www.initiative12.ch

RHT: des conditions d'octroi très strictes

La réduction de l'horaire de travail (RHT), souvent appelée chômage partiel ou technique, est une mesure qui permet à des entreprises de faire face à une baisse temporaire d'activité économique.

Lorsqu'une entreprise recourt à la RHT, l'assurance chômage lui verse une indemnité correspondant à 80% de la perte de salaire liée aux heures de travail perdues, ce qui permet de préserver les emplois. La durée maximale de perception est actuellement fixée à 24 mois et les entreprises doivent déposer un préavis tous les trois mois.

Dans le canton de Vaud, l'autorité compétente, à savoir la DGEM, examine si les conditions permettant de recourir à la RHT sont remplies. Les indemnités sont ensuite versées par la caisse de chô-

mage, dans le cadre fixé par la législation fédérale et les directives du Secrétariat d'État à l'économie (SECO).

Les conditions d'octroi de la RHT sont très strictes, car la réduction de l'horaire de travail doit être:

- due à des facteurs d'ordre économique ou à des mesures prises par les autorités;
- inévitable et passagère;
- inhabituelle dans la branche, la profession ou l'entreprise;
- étrangère à un conflit collectif de travail;
- indépendante de mesures touchant l'organisation de l'entreprise.

Par ailleurs, la perte de travail doit atteindre au moins 10% de l'ensemble des heures normalement effectuées au sein de l'entreprise et l'employeur doit obtenir l'accord écrit des salariés concernés.

La question d'une éventuelle différence de traitement au détriment des entreprises de construction en ce qui concerne l'octroi de la RHT peut néanmoins se poser. Lors d'un entretien entre une délégation du Secrétariat patronal de la FVE (directeur du pôle Corporation et Services et secrétaire patronale «métal») et la direction de la DGEM, il est cependant apparu que des entreprises de construction métallique ont pu bénéficier de la RHT aux conditions mentionnées ci-dessus. Mais il demeure vrai que l'industrie d'exportation est davantage susceptible de bénéficier de la RHT, notamment à l'heure des pertes de travail directement ou indirectement liées aux droits de douane américains. La transparence du système des RHT mérite donc d'être améliorée. La FVE contactera en ce sens des parlementaires fédéraux. ■

«La force de la FVE est de transformer la diversité en action collective»

Depuis janvier 2026, Patrick Eperon est le directeur du pôle Corporation et Services de la FVE, qui rassemble les services prestations ressources humaines (PRH) et juridique, le secrétariat patronal et, fait marquant, un nouveau service dédié aux affaires institutionnelles (Politique et Communication institutionnelle).

Cette nouvelle organisation traduit une volonté claire: proposer des lignes directrices politiques claires, validées par le Conseil d'administration, puis les mettre en œuvre en fonction du contexte. Le service architecture a également été rattaché à ce nouveau pôle. Retour sur ces transformations avec celui qui les impulse.

Pourquoi la FVE a-t-elle souhaité mettre sur pied ce nouveau pôle et quels objectifs poursuit-il?

L'idée est de regrouper des services naturellement en lien, car orientés «prestations clients», tout en poursuivant trois objectifs: améliorer notre fonctionnement, faire de la FVE une marque forte et développer à terme, sur la base d'un nouvel environnement informatique, des offres pour les coopérateurs. Concrètement, nous avons lancé la recherche d'un nouveau logiciel de gestion des salaires pour les PRH et initié la facturation des heures de conseil juridique, effective depuis fin juillet 2026. Par ailleurs, différents processus sont en cours de modélisation, notamment ceux du secrétariat patronal. Et en ce qui concerne le service architecture, nous avons finalisé une répartition des tâches optimales avec les services généraux.

Vous évoquez la facturation des heures de conseil juridique. Certains s'étonnent de cela, pourquoi ce choix?

Il s'agit de respecter les conditions générales en vigueur, de respecter le principe d'équité entre coopérateurs, tout en s'alignant sur la concurrence pour rester



«La légitimité d'une ligne politique FVE repose sur la capacité à faire émerger une position commune suffisamment forte pour être entendue.»

Patrick Eperon

compétitifs. Les conditions générales de la FVE prévoyaient déjà une facturation au-delà d'un quota de deux à quatre heures, mais celle-ci n'était jusqu'ici pas appliquée. Il s'agit également de rétablir un certain équilibre, puisqu'une petite minorité de coopérateurs consommaient un grand volume d'heures, tandis que la majorité se limitait au forfait inclus. Il y avait donc une inégalité de traitement. J'ai souhaité que la solidarité se traduise sous la forme d'un tarif horaire à 200 francs, un tarif inférieur aussi bien aux tarifs d'études d'avocats qu'à ceux d'organisations similaires à la FVE.

Vous avez aussi pour mandat de proposer des lignes directrices politiques claires pour la FVE. Comment abordez-vous cela?

Effectivement, ma mission consiste à contribuer à la formalisation de lignes directrices politiques construites collectivement, puis validées par les organes compétents de la fédération. Selon moi, la légitimité d'une ligne politique FVE repose sur la capacité à faire émerger, à partir des réalités parfois différentes des coopérateurs et des groupes métiers, une position commune suffisamment forte pour être entendue. La force de la FVE est de transformer la diversité en action collective. Seule l'union corporative, dans le cadre d'alliances larges, permet en effet de faire face au coût exorbitant de campagnes politiques nécessaires pour défendre les intérêts de la construction. Par ailleurs, pour pouvoir se positionner sur les sujets politiques d'importance, le Conseil d'administration doit avoir toutes les informations nécessaires. Pour l'initiative «Pas de Suisse à 10 millions!», l'organisation d'un débat contradictoire a permis à chaque camp d'exposer ses arguments. Cette approche permet d'échanger les idées et de clarifier les enjeux avant toute décision. Le Conseil d'administration a ainsi pu arrêter sa position en tenant compte des enjeux relatifs à cette initiative qui portait sur la politique européenne de la Suisse. Ce n'est pas anodin, alors que nous voterons presque semestriellement sur cette politique jusqu'en 2028. ■



Patrick Eperon «côté perso» et biographie en quelques dates
→ Scannez le QR code en page 3!



Transmission d'entreprise

Un chantier hautement émotionnel

Céder son entreprise, c'est transmettre des murs, des bureaux, des outils de production, des stocks, mais aussi un capital humain, un réseau, une réputation ou encore une histoire, bien souvent familiale. Si les aspects économiques ou fiscaux sont inévitables, le principal défi se trouve dans la tête et dans le cœur.

Céder une entreprise, c'est bien plus qu'un simple changement de propriétaire. Ce «passage» est un mélange de paramètres rationnels et subjectifs. Ainsi, on pourrait comparer les éléments matériels au «corps» de l'entreprise, tandis que les éléments immatériels en constitueraient l'«âme». Une transmission réussie exige donc de transférer harmonieusement ces

deux aspects. Pourtant, selon les experts, l'affectif pèse souvent trop lourd dans la balance.

Le cœur de la transmission

Pour un chef d'entreprise, sa société est souvent le fruit de plusieurs décennies de sacrifices et d'investissements personnels. La dimension affective, bien que légi-

time, devient alors le premier obstacle à une transaction réussie. «L'aspect émotionnel est souvent sous-estimé, alors qu'il influence fortement le processus de transmission», appuie Albert von Braun, avocat à la tête du service juridique de la FVE. «Il n'est pas rare que des dirigeants repoussent certaines décisions difficiles, peinent à déléguer progressivement leurs



«L'aspect émotionnel est souvent sous-estimé, alors qu'il influence fortement le processus de transmission.»

Albert von Braun,
avocat et responsable du service juridique de la FVE

responsabilités ou éprouvent des difficultés à accepter que l'entreprise poursuive son développement sous une nouvelle direction.» La conséquence directe, et souvent fatale: on en veut trop! Claude Romy et Vincent Dousse, auteurs du livre *Comment acquérir ou vendre une entreprise suisse avec succès* (voir encadré ci-dessous) et experts en transmission d'entreprise, préviennent: «Les propriétaires ont tendance à surévaluer le prix de vente de leur entreprise pour des raisons purement émotionnelles. Si leur société vaut objectivement 2 millions de francs, ils l'estimeront à un montant plus élevé, parfois 3, voire 4 millions. C'est un excellent moyen de faire échouer une opération, en plaçant la barre à un niveau tellement élevé que personne n'est capable de franchir le pas.» Ils rappellent également que, pour l'acheteur, la valeur sentimentale du vendeur est sans importance; il pèse avant tout les opportunités, les risques et la rentabilité future. Et

parce que céder une entreprise est un acte hautement émotionnel, il est d'autant plus important de se préparer de manière rationnelle.

Le mot d'ordre: anticiper!

«Le point commun des entrepreneurs qui souhaitent vendre est de n'avoir que rarement anticipé la transmission, ce qui augmente considérablement le risque d'échec, que ce soit par l'absence de repreneur ou par l'impossibilité de vendre au prix souhaité», souligne Xavier Fromaget, directeur de PME Successions SA, lors d'une soirée organisée en juin dernier par le Centre Patronal et Relève PME. Et le constat est sévère: parmi les sociétés potentiellement concernées par ces cessions, celles qui sont réellement repreneables ne représentent qu'une faible part. «Environ 70 000 à 90 000 entreprises* seront concernées par une transmission», indique l'expert. «Mais attention, nuance-t-il: si seule une minorité

d'entre elles sont réellement repreneables, c'est aussi parce que les statistiques englobent de nombreuses microentreprises de une à neuf personnes, d'ailleurs très courantes dans le domaine de la construction. Dans ces structures où tout repose sur le fondateur, la vente est complexe: l'acheteur, conscient du risque, ne proposera pas un prix élevé. À ce défi structurel s'ajoutent les entreprises de taille viable mais fragilisées par des dettes, une rentabilité insuffisante ou un sous-investissement.»

La leçon est claire: une transmission ne s'improvise pas, elle se prépare. Idéalement, le processus doit s'enclencher cinq à dix ans avant le départ. Commencer à y réfléchir dès 50 ans est une nécessité stratégique, avec une condition: avoir parallèlement sécurisé sa prévoyance. En effet, beaucoup de dirigeants attendent leurs 65 ans pour maximiser leurs prestations AVS et leur prévoyance professionnelle, faute d'avoir constitué un capital de retraite suffisant pour partir plus tôt. L'anticipation doit donc être globale: préparer l'entreprise à la vente, c'est aussi préparer son propre avenir financier pour ne pas subir la date de son départ.

La due diligence, l'audit indispensable pour l'acheteur

Une action pragmatique à ne pas négliger est la réalisation d'une due diligence. Si cette étape n'est pas imposée par la loi, elle doit être perçue comme une né-

cessité. Comparable à un audit approfondi, cet examen minutieux initié par le repreneur vise à évaluer et vérifier la situation commerciale, financière, juridique, organisationnelle, fiscale, sociale et environnementale, ainsi que les moyens de production, le système informatique, etc. «La due diligence peut mettre en évidence les passifs cachés qui pourraient lourdement grever l'avenir de la structure reprise», expliquent Claude Romy et Vincent Dousse. Pour



«Les entrepreneurs n'anticipent que rarement la transmission, ce qui augmente considérablement le risque d'échec.»

Xavier Fromaget,
directeur de PME Successions SA

l'acheteur, c'est une sécurité: s'en passer, c'est parfois accepter de signer un chèque en blanc. Il est également utile de savoir que pour tout financement bancaire, la preuve de cet audit peut être demandée avant le déblocage des fonds. Cette étape permet aussi de rationaliser la négociation du prix. Puisque celui-ci est «une offre qui rencontre une demande, il faut bien se retrouver sur un montant», rappelle Xavier Fromaget. Il insiste sur l'importance de «préparer la mariée», c'est-à-dire structurer l'entreprise pour la mettre en valeur. «Cela implique de mettre à jour et numériser les



Vous êtes repreneur? Les bonnes questions à vous poser!

Si la préparation du vendeur est cruciale, celle du repreneur l'est tout autant. Quels sont les points à clarifier avant d'entamer un processus de rachat d'entreprise?

- 1 La viabilité sans le fondateur:** L'entreprise peut-elle fonctionner correctement une fois son patron parti? Si vous retirez cette «pièce maîtresse», que reste-t-il? Identifiez également les collaborateurs clés (techniciens, commerciaux) qui pourraient suivre le cédant dans sa retraite. Leur départ constituerait-il une perte de savoir-faire irrecupérable ou une menace pour le carnet de commandes?
- 2 Le financement et la structure:** Avez-vous sécurisé vos fonds propres? Avez-vous envisagé la création d'une holding de reprise pour optimiser votre fiscalité et limiter votre risque personnel? Avez-vous exploré les aides de l'Office vaudois du cautionnement, qui peut débloquer des situations complexes?
- 3 La posture et l'avenir du cédant:** Quel rôle souhaitez-vous voir assumer par le vendeur après la signature? Une présence de transition (6 à 12 mois) est souvent bénéfique pour transférer le réseau et la légitimité auprès des clients, mais elle doit être clairement encadrée pour éviter les interférences. Avez-vous défini les limites de son implication future?
- 4 Soignez la relation:** Vous avez des craintes et des doutes que vous n'osez pas communiquer? Le vendeur aussi! Alors faites le premier pas, prenez le temps de créer un lien plus personnel avec le propriétaire. Avez-vous essayé de comprendre ses questionnements, ses besoins? Des membres de sa famille peuvent-ils influencer ses choix? Soyez honnête et transparent, évitez les non-dits.



«Comment acquérir ou vendre une entreprise suisse avec succès», de Claude Romy et Vincent Dousse

Plus qu'un simple manuel technique, ce livre se veut un guide pratique pour appréhender la complexité d'une transmission de PME. Destiné aux non-spécialistes, il fournit des instruments méthodologiques concrets pour naviguer à travers les phases cruciales de l'achat-vente. Son objectif est également de sensibiliser sur la dimension humaine (émotions, craintes et biais psychologiques) qui peut saboter une négociation. Ce livre permet au dirigeant de garder la maîtrise du processus, de ne pas s'en remettre aveuglément aux experts et d'éviter que l'affectif ne prenne le pas sur le rationnel au moment de conclure la vente.

Disponible dans les librairies Payot



«Il est stratégique de mettre en avant les investissements technologiques et les démarches de pérennisation des revenus pour rassurer les financiers.»

Aude Tinguely,
responsable transmission d'entreprise à la BCV

documents, mais aussi de simplifier la tenue comptable», précise l'expert. L'objectif est de rendre les comptes parfaitement lisibles et démontrables pour un acheteur. Par ailleurs, une communication transparente est essentielle: avec l'acheteur, pour instaurer la confiance, mais aussi en interne, pour désamorcer les craintes et les fausses rumeurs. Livrer des informations fiables facilite la confiance et le dialogue entre les parties.

Rester aux commandes et structurer le financement

Impossible de faire l'impasse sur les étapes juridiques, financières et fiscales. Ces aspects étant souvent perçus comme complexes, les entrepreneurs ont tendance à les déléguer aux experts. «C'est une erreur!» martèle Claude Romy, expert en transmission. «Restez aux commandes, intéressez-vous aux processus, choisissez vos conseillers. Ne soyez pas passifs, ne vous désengagez pas de l'acte de vente jusqu'à la signature finale.» Vous voilà prévenus!

Sur le plan juridique, pensez à la sécurisation. «Il est important de procéder à un état des lieux complet de la situation de l'entreprise avant d'engager les discussions», conseille Albert von Braun, avocat à la FVE. Le choix de la structure de la transaction (cession de titres ou cession d'actifs) mérite une attention particulière, car il n'entraîne pas les mêmes conséquences en matière de responsabilités et de fiscalité. Xavier Fromaget, directeur de PME Successions SA, souligne quant à lui trois points de vigilance. Premièrement, la forme juridique. «Ne restez pas en raison individuelle, sinon la vente de votre fonds de commerce (stock, matériel, camions) sera taxée

comme un revenu exceptionnel, souvent au taux maximal. En SA ou en Sarl, vous vendez uniquement des titres (actions ou parts sociales), ce qui vous permet de bénéficier de l'exonération sur le gain en capital.» Deuxièmement, la gestion de la



«Ne soyez pas passifs, ne vous désengagez pas de l'acte de vente jusqu'à la signature finale.»

Claude Romy et Vincent Dousse,
experts en transmission

trésorerie: «Les PME regorgent souvent de liquidités inutiles pour l'acheteur. Il faut les extraire progressivement avant la vente, via des dividendes fractionnés ou un rachat LPP, pour éviter une imposition lourde l'année de la cession.» Troisièmement, l'immobilier: si votre société détient des murs, envisagez de les sortir du bilan via une restructuration fiscale avant la transaction. «Si l'entrepreneur a

été précautionneux dans la manière de gérer sa société, sa rémunération et sa prévoyance, il dispose en principe d'un capital confortable pour sa retraite», nuance toutefois Xavier Fromaget. La vente devient alors «la cerise sur le gâteau» et non une nécessité vitale. «En fait, la transmission se passe bien quand l'entrepreneur n'a pas besoin de vendre», observe-t-il. «Mais quand le prix de vente doit combler un manque de prévoyance, la négociation devient émotionnelle et on lâche moins facilement.»

S'agissant du financement, Aude Tinguely, responsable transmission d'entreprise à la BCV, adresse une recommandation spécifique aux repreneurs: la création d'une holding d'acquisition. Concrètement, il s'agit de créer une société dont le but est de détenir les parts de l'entreprise cible et d'emprunter les fonds nécessaires. Ce montage agit comme un bouclier: il permet d'utiliser les bénéfices futurs de l'entreprise rachetée pour rembourser la dette, le tout avec une fiscalité optimisée, et il limite également le risque personnel du repreneur en cas de difficultés. Pour les entreprises de construction, parfois jugées risquées, Aude Tinguely précise qu'il est «stratégique de mettre en avant les investissements technologiques et les démarches de pérennisation des revenus pour rassurer les financiers». Par ailleurs, Cautionnement Vaud peut également soutenir votre financement bancaire d'acquisition en se portant garant sur une partie de la dette, jusqu'à hauteur de 1 million de francs.

En définitive, réussir sa transmission demande de trouver un juste milieu entre l'attachement du fondateur et la raison du gestionnaire. Si l'émotion a bâti l'entreprise, c'est la rigueur qui permettra de la transmettre. Gardez la main sur ce processus et avancez étape après étape: c'est la meilleure façon de vous assurer que ce dernier grand chantier se termine bien, dans le respect de vos valeurs et de votre travail. ■



Interviews d'Albert von Braun, Claude Romy et Vincent Dousse, ressources et infos utiles
→ Scannez le QR code en page 3!

* tous domaines confondus

Première pierre d'un écosystème digital

Ça y est, le déploiement du portail myentrepreneurs+ 2.0 est désormais achevé! Cette nouvelle plateforme est accessible à toutes les entreprises affiliées à la FVE ainsi qu'aux collaborateurs de la fédération. Elle fluidifiera, à terme, la circulation de l'information entre la FVE et ses membres.

Derrière cette nouvelle version se joue surtout une reprise en main technologique. Lancé en 2020 et géré depuis lors par la Caisse de compensation interprofessionnelle Hotela, le portail initial avait atteint ses limites techniques. Face à l'incapacité de l'institution à assurer les évolutions futures, la FVE a repris la maîtrise du projet il y a deux ans, avec l'objectif de l'adapter aux besoins des entreprises de la construction. Si l'interface conserve pour le moment une apparence relativement similaire, elle est appelée à évoluer en profondeur.

La «fédé» dans la poche

«Pour le moment, c'est l'esthétique et la facilité d'utilisation qui ont été améliorées, mais on retrouve les mêmes fonctionnalités qu'avant», explique Gaëlle Bujard, directrice du pôle Transformation et Services supports à la FVE. «Mais lorsque les développements seront terminés, ce portail sera comme un self-service, où les membres pourront transmettre et recevoir des informations qui concernent la vie de la fédération. C'est la première pierre de notre communication digitale future avec les entreprises.»

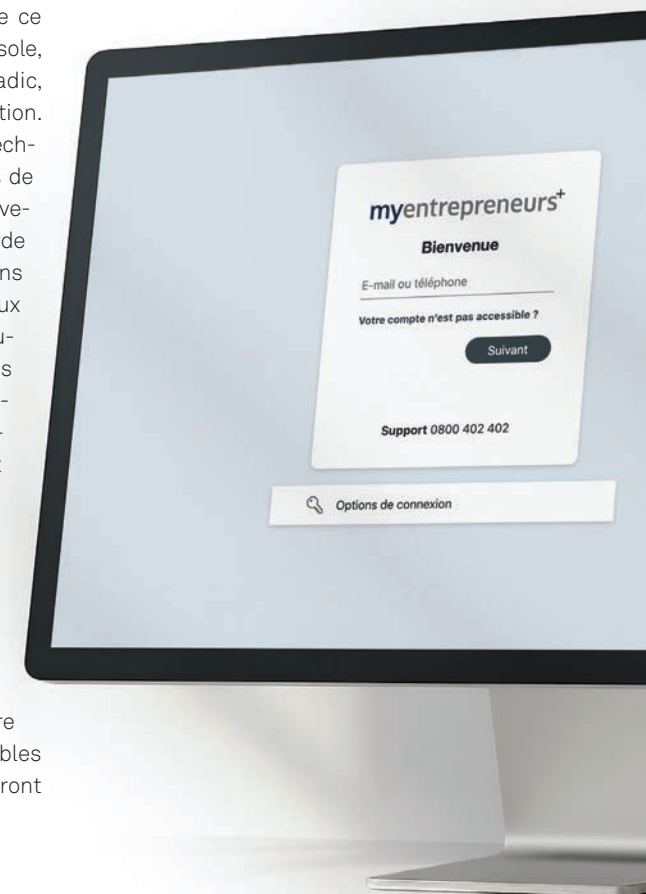
La vision s'étend bien au-delà de la simple mise à jour. Dès l'année prochaine, de nouvelles prestations viendront enrichir l'offre et, dans un horizon de trois à cinq ans, myentrepreneurs+ 2.0 ambitionne de devenir un écosystème complet capable d'améliorer l'expérience client et de rendre les actions de la FVE immédiatement accessibles. «Demain, il sera possible de prendre son smartphone et, comme on le fait avec son application bancaire, d'avoir accès à toutes ses informations», précise Jean-François Pittet, directeur général de la FVE. «On pourra par exemple téléchar-

ger son certificat de prévoyance, inscrire un apprenti à un cours, s'annoncer pour une formation continue ou encore obtenir le programme des événements de l'École. Nous souhaitons que ce portail devienne le lien privilégié avec nos membres.» Grâce à une approche dite «par segmentation client», le portail livrera des informations ciblées selon le profil de l'entreprise, sa taille, son secteur d'activité ou sa zone géographique. Pour atteindre ces objectifs, la FVE a mené un travail conséquent d'adaptation technologique afin d'éliminer failles et bugs potentiels.

Le socle numérique indispensable

Cette transformation repose sur un impératif absolu: la sécurité des données. Le service Informatique de la FVE pilote ce développement avec cette boussole, comme le souligne Fabienne Le Tadic, responsable des systèmes d'information. «Nous sommes dans un monde de technologie qui nécessite de plus en plus de parapluies de sécurité. Avant, on développait plus rapidement, mais aussi de manière plus naïve, car nous n'avions pas pleinement conscience des enjeux de sécurité que nous connaissons aujourd'hui.» Il s'agit dès lors de bâtir des fondations solides, car le portail constitue le socle de toutes les futures fonctionnalités. L'objectif est de fournir aux coopérateurs un canal fluide, rapide et sécurisé. «La sécurité est souvent perçue comme une contrainte. En réalité, c'est l'inverse: elle crée les conditions de la confiance. Ainsi, nous reconstruisons le socle technologique du portail comme on réalise les fondations d'un bâtiment», illustre Fabienne Le Tadic. «Elles sont invisibles pour l'utilisateur, mais elles permettront

de développer, demain, de nombreux nouveaux services en toute sérénité. Le portail traite des données particulièrement sensibles telles que des salaires, identités et situations familiales, ou encore les données des entreprises. Il est de notre responsabilité d'offrir à ces dernières le niveau de protection qu'elles exigent.» Au-delà de la technique, ce projet a instauré une nouvelle dynamique interne, avec la mise en place de processus innovants et d'un travail collaboratif entre les différents services de la FVE, dans une démarche agile où développeurs et métiers construisent ensemble les solutions. Communiquer, codévelopper et coopérer sont les maîtres mots de cette transformation. ■



NÉGOCIATIONS CCT 2027: LE SECOND ŒUVRE VAUDOIS SE PRÉPARE

Une étape importante pour les entrepreneurs du second œuvre est sur le point d'être franchie, puisque le Conseil de coordination du second œuvre (CC-SO FVE) organisera fin septembre une plénière à l'École de la construction de Tolochenaz, en présence d'invités et des présidents de toutes les sections. L'objectif est d'échanger sur les besoins et revendications des entreprises, afin de poser les premiers jalons des négociations de la Convention collective de travail (CCT-SOR) prévues fin 2027. Ce Conseil, créé par la FVE et présidé par M. Christian Eggenberger (président du Groupe bois de la FVE), vise à consolider les dossiers vaudois avant leur transmission au niveau romand. «Se préparer aujourd'hui pour être plus fort demain et parler d'une seule voix», telle pourrait être la devise du CC-SO FVE

pour garantir que le canton de Vaud, fort de 40% de la masse salariale romande, soit pleinement entendu. Lors de cette séance, les trois négociateurs vaudois membres du comité directeur de l'UAP-SOR (Union des associations patronales du second œuvre romand) disposeront de tous les éléments nécessaires pour défendre efficacement les intérêts des entreprises vaudaises. H

Interview de Joëlle Sala-Ramu, secrétaire patronale et coordinatrice du Conseil de coordination du second œuvre de la FVE → Scannez le QR code en page 3!

Plus d'informations sur www.uap-sor.ch

métal-carrelage

COUP DE POUCE JUSQU'EN 2030

Lancé à la rentrée 2022, le projet pilote de cours pratiques complémentaires (quatre semaines) pour les apprentis de première année CFC constructeur métallique a été reconduit pour quatre années, soit jusqu'en 2030. En effet, les premières semaines en entreprise sont déterminantes: elles forgent la motivation, le sentiment d'appartenance et la confiance en soi. Pourtant, de nombreuses entreprises formatrices relèvent un écart entre les compétences attendues et celles réellement maîtrisées par les jeunes à leur entrée en formation. Face à ce constat partagé, et sans jugement, la Commission de formation technique (CFT) de Metaltec Vaud et

l'École de la construction de Tolochenaz ont conçu un module pédagogique hors ordonnance, pensé pour combler les lacunes issues de la scolarité obligatoire, prévenir les ruptures de contrat et offrir aux jeunes une porte d'entrée enthousiaste dans la richesse de ce métier. H

Plus de détails sur ce projet pilote de cours pratiques complémentaires → Scannez le QR code en page 3!

LA FERC FÊTE SES 20 ANS

Bon anniversaire à la Fédération romande du carrelage, qui fête ses 20 ans en 2026. Elle regroupe aujourd'hui 5 associations cantonales, 150 entreprises de pose et près de 40 expositions de commerce de carrelage en Suisse romande, et accompagne la formation, l'expertise technique et la promotion du métier. Deux décennies d'engagement qui ont permis de structurer et de renforcer toute une profession. Happy FeRC! H

Plus d'infos: www.ferc.ch



DESSINATEURS-CONSTRUCTEURS, ET SI VOUS PENSIEZ À BULLE?

Le parcours classique (quatre jours en entreprise dès la première année) n'est pas l'unique voie pour former vos futurs dessinateurs-constructeurs. Avez-vous envisagé l'alternative proposée par l'École romande du métal à Bulle? La spécificité de cette filière réside dans sa première année: les apprentis effectuent leur formation pratique directement dans les locaux de l'École romande du métal. Ce choix pédagogique leur permet d'acquérir des méthodes de travail rigoureuses et des automatismes professionnels qu'ils mettront à profit dès leur retour en entreprise, en deuxième année. Pour l'employeur, c'est la garantie d'accueillir un apprenti opérationnel et à l'aise dans son environnement de travail. Les entreprises membres de Metaltec Vaud bénéficient de conditions attractives pour intégrer cette filière. H

Pour en savoir plus: www.vd.metaltecsuisse.ch
www.ecole-du-metal.ch

LA FORMATION DES PLÂTRIERS-PEINTRES ÉVOLUE EN 2027

La formation initiale des métiers de la peinture et de la plâtrerie évolue. Validées en 2025, les nouvelles bases entreront en vigueur à la rentrée 2027, avec l'objectif de moderniser l'apprentissage pour répondre aux exigences du marché, et de renforcer durablement l'attractivité de ces professions. Au programme, une structure clarifiée et une proximité accrue avec la pratique. Dès le quatrième trimestre 2026, des séances d'information et des formations ciblées seront déployées pour les responsables. Ces mesures d'accompagnement garantiront que tous les acteurs soient parfaitement familiarisés avec les nouveautés avant le lancement officiel. H



Plus d'infos

L'ASVP CHANGE DE DIRECTION

Daniel Zurkirchen est le nouveau directeur de l'Association suisse du verre plat (ASVP) et du Département technique du verre dans le bâtiment (SIGAB) depuis janvier 2026. Expert techniverrier, coauteur de plusieurs directives du SIGAB et directeur des ventes dans diverses structures, il a notamment travaillé dans le commerce de verre et dans les domaines des solutions d'automatisation des portes. Il succède à Danilo Pirotta. H



Plus d'infos



UN HOMME ET DEUX ATELIERS

Serge Berclaz, NOUVEAU CHEF D'ATELIER PLÂTRERIE-PEINTURE

Un grand merci à Mario Manzini, qui a quitté l'École de la construction en avril 2026, après 21 ans de fidélité. À son départ, il assurait la double fonction de formateur et de responsable des ateliers de plâtrerie et de peinture. Pour lui succéder, l'École de la construction a choisi Serge Berclaz. Déjà formateur peintre depuis quinze ans, il reprend désormais le flambeau en tant que

chef d'atelier, supervisant l'ensemble des deux filières. Cette réorganisation s'accompagne aussi d'un renfort d'équipe: au 1^{er} octobre, Alessandro De Cagna rejoindra les rangs en tant que nouveau formateur peintre. À travers ces lignes, nous souhaitons une excellente prise de fonction à Serge, la bienvenue à Alessandro, et remercions encore Mario pour son engagement exceptionnel. H

PLÂTRIERS PEINTRES, TENEZ-VOUS BIEN!

La FVE, UNIA et le Groupe Mutuel ont mené un travail commun sur l'ergonomie et les postures dans le domaine de la plâtrerie-peinture. De cette démarche est né un guide pratique, avec «10 bonnes pratiques» pour limiter les efforts et soulager les douleurs physiques. Bonne nouvelle: il est disponible en six langues, pour toucher un maximum de professionnels sur le terrain. H

Plus d'infos



LE «STAMM» DES ÉTANCHEURS

Saviez-vous que le statut de coopérateur+ de la FVE vous permet de rejoindre une «équipe» unique en son genre? Baptisé «le Stamm», ce cercle réunit neuf fois par an des entrepreneurs spécialisés en étanchéité et travaux spéciaux en résine. Organisées par le secrétariat patronal de la FVE, ces rencontres sont conçues comme un moment d'échange privilégié autour d'un repas convivial. Une quinzaine de patrons y accueillent un fournisseur invité et loin de se limiter à une représentation purement commerciale, les échanges portent également sur l'actualité de la branche, les défis communs et les opportunités d'affaires. Des moments chaleureux et informels qui participent également à une dynamique fair-play entre concurrents. H

Informations et renseignements: Luc-Francis Martignier, secrétaire patronal, 021 632 14 69



Comité fondateur et comité actuel de Lignum Vaud, accompagnés de Vassilis Venizelos, conseiller d'État vaudois. Un sorbier des oiseleurs a été planté en l'honneur des membres fondateurs.

BON ANNIVERSAIRE LIGNUM!

Lignum Vaud a célébré ses 25 ans le 5 juin dernier à Senarclens (VD). Pour marquer son quart de siècle, l'association est revenue à ses origines en décernant le prix symbolique «M & Mme 2026» à ses membres fondateurs*. La distinction a été remise par M. Yan Pahud, président de Lignum Vaud et conseiller national, en présence de M. Vassilis Venizelos, conseiller d'État vaudois, chef du Département de la jeunesse, de l'environnement et de la sécurité (DJES). Nous souhaitons à cette association amie de poursuivre encore longtemps sa mission: rassembler. 📌

* Francis Thévoz, Pierre Cherbuin, Jean-François Diserens, Reto Emery, Reynald Keller, Serge Lüthi, Philippe Nicollier, Vivien Pleines, Bernard Rüegg, Fernand Sauthier, Jean-Marc Thibaud et Philippe Zuberbühler



LE CONSEIL D'ÉTAT S'ENGAGE POUR L'AVENIR DES SCIERIES VAUDOISES

Pour renforcer la filière bois et conformément à la Politique forestière 2040 et au Plan climat vaudois, le Conseil d'État consacre 3 millions de francs au renforcement du premier maillon de la chaîne: les scieries. Cette mesure vise à sécuriser celles à proximité de la ressource. L'objectif est ainsi de valoriser le bois en cascade, afin de réduire les transports et les émissions, tout en pérennisant des emplois et des compétences utiles à d'autres branches, en particulier la construction. SOURCE: ÉTAT DE VAUD. 📌



Communiqué de presse

ÇA VA SCIER!

Le 5 décembre 2026, l'ETML accueillera les championnats vaudois des métiers de la charpenterie et de la menuiserie-ébénisterie, en parallèle de ses portes ouvertes. Organisé par l'École de la construction et l'ETML, cet événement permettra au public de découvrir de jeunes passionnés à l'âme de compétiteur. Au-delà du spectacle que représentent ces performances, ces championnats sont aussi une étape décisive vers des concours internationaux. Assemblages complexes à la main et épures géométriques: venez admirer la précision des gestes et soutenir notre talentueuse relève. 📌



Menuiserie-ébénisterie



Charpenterie

MAÎTRISER LA SURCHAUFFE

Le CEDOTEC, la FRECEM et la FFF (association suisse des fenêtres et façades) s'associent pour un séminaire dédié au rôle des fenêtres et de l'enveloppe du bâtiment en bois dans la maîtrise du confort estival. Décryptez les nouvelles exigences et leurs impacts sur la conception des bâtiments et découvrez les solutions en matière de ventilation, de protection solaire, de choix des vitrages et d'approche globale. 📌

Date: 12 novembre 2026
Lieu: Centre d'Entreprises et d'Innovations CEI123, Yverdon-les-Bains, sur le site d'Y-Parc
Horaires: de 12 h à 18 h, y compris repas et apéritif de réseautage



Infos et inscriptions



UN MÉTIER «TOUT EN UN»

Projets plus complexes, transformation numérique des processus, pénurie de main-d'œuvre qualifiée ou encore exigences accrues en matière de coordination, de communication et de pilotage sur les chantiers... le monde de la construction a besoin de nouvelles compétences et l'Assemblée des délégués de la Société Suisse des Entrepreneurs l'a bien compris.

Le 27 mai 2026, elle a donné son feu vert à la création d'un nouveau brevet fédéral,

celui de coordinatrice et coordinateur de projets de construction. Ce nouveau métier rassemble des compétences techniques, administratives et numériques jusqu'ici dispersées entre plusieurs métiers. Les premières personnes diplômées devraient faire leur entrée sur le marché du travail en 2028. 📌



Plus d'infos sur la formation

NOMINATION D'UN CHEF EXPERT

Félicitations à Ludovic Petermann, nommé chef expert par la Commission cantonale sur la formation professionnelle des conducteurs de machines de chantiers et de grues depuis ce printemps 2026. Déjà formateur machiniste et grutier au Centre d'Echallens, ainsi qu'expert pour les permis, il possède une solide expérience du domaine. Sa nomination s'inscrit dans la continuité de cet engagement. Il succède ainsi à Nicolas Mayor. 📌



© LDO

LE GROS ŒUVRE VAUDOIS AFFINE SES RÈGLES

La nouvelle Convention collective de travail nationale (CN) est dans la boîte depuis fin 2025. Mais pour le secteur du gros œuvre dans le canton de Vaud, les échanges se sont poursuivis au niveau local, avec des négociations entre syndicats et patronat, afin de finaliser la Convention complémentaire cantonale, effective depuis juillet 2026. Il a fallu traduire les objectifs nationaux en règles concrètes, adaptées à la réalité vaudoise. Un travail technique et paritaire que nous explique Thomas Rigolet, secrétaire patronal du Groupe vaudois des entreprises de maçonnerie et de génie civil de la FVE et président de Construction Vaud, dans l'interview réalisée pour la version numérique du magazine. 📌

Explications de Thomas Rigolet
→ Scannez le QR code en page 3!



VALORISATION DES MATÉRIAUX MINÉRAUX

Le nouveau guide pratique du Groupement des entreprises de valorisation des matériaux minéraux (GEV) souhaite apporter des informations concrètes et pratiques pour l'intégration de matériaux recyclés et valorisés dans les projets de construction et limiter l'impact environnemental des ouvrages. La plateforme est par ailleurs open source et participative: plus elle sera alimentée, plus les informations seront utiles. Vous voulez partager vos connaissances sur un matériau recyclé, une solution de réemploi, une fiche technique, un retour d'expérience ou une ressource pertinente? Contribuez au guide et participez à l'élaboration d'une base de connaissances toujours plus exhaustive pour réduire l'impact environnemental du secteur. 📌



Plus d'infos

NOUVEAU PRÉSIDENT SSE

Christian Wasserfallen (à gauche) est le nouveau président central de la SSE. Originaire de Berne, cet ingénieur HES en génie mécanique est actuellement président d'Infra Suisse, membre du Comité central de la SSE et président du conseil d'administration de Walo Bertschinger AG Bern. Engagé en politique, il siège pour le PLR au Conseil national. Il succède à Gian-Luca Lardi (à droite), resté douze ans en poste, et qui finira son mandat à la fin de l'année 2026. 📌



© SSE

Tout est bien qui commence bien

L'École de la Construction, l'ORP et l'EVAM ont lancé début 2026 le projet pilote Programme Ouverture. Deux sessions sont déjà clôturées pour cette mesure qui répond au manque de main-d'œuvre dans la construction en intégrant des personnes issues de la migration et demandeuses d'emploi. Retour sur une expérience à la fois humaine et professionnelle.

Le Programme Ouverture offre une immersion de quatre mois aux personnes migrantes et demandeuses d'emploi pour découvrir les bases de la maçonnerie, de la peinture, de la menuiserie-charpente et de la construction métallique. Via une alternance entre cours à l'École de la construction et stages en entreprise, ce dispositif financé par l'État de Vaud et l'EDC inclut un appui administratif et la présence de coachs qualifiés. Isabelle Moret, cheffe du Département de l'économie, de l'innovation, de l'emploi et du patrimoine, rappelle l'enjeu: «Face à la pénurie de main-d'œuvre, nous devons explorer toutes les pistes. La formation des personnes migrantes en fait partie. Rejoindre ce projet, c'est former aujourd'hui les talents qui feront grandir les entreprises demain.»

Sur le terrain, Marco Gentile, directeur de Gencos Sàrl à Aigle, fait partie des premiers entrepreneurs à avoir intégré le programme, et il ne regrette rien. «Je suis moi-même un Italien immigré et j'ai pu

trouver ma place ici et créer mon entreprise. On a pris en stage un jeune Afghan et on a tout de suite vu son envie de travailler. Il ne faut pas oublier qu'ils fuient des situations difficiles, ils ne veulent pas profiter du système! Il est encore chez nous aujourd'hui et on est très contents.» Et si la signature d'un contrat d'apprentissage n'est pas une obligation après la période de stage, c'est la finalité naturelle lorsque l'expérience est positive. Un bilan sera réalisé fin 2026 avec l'ensemble des partenaires pour décider de poursuivre, d'adapter ou de mettre un terme au Programme Ouverture.

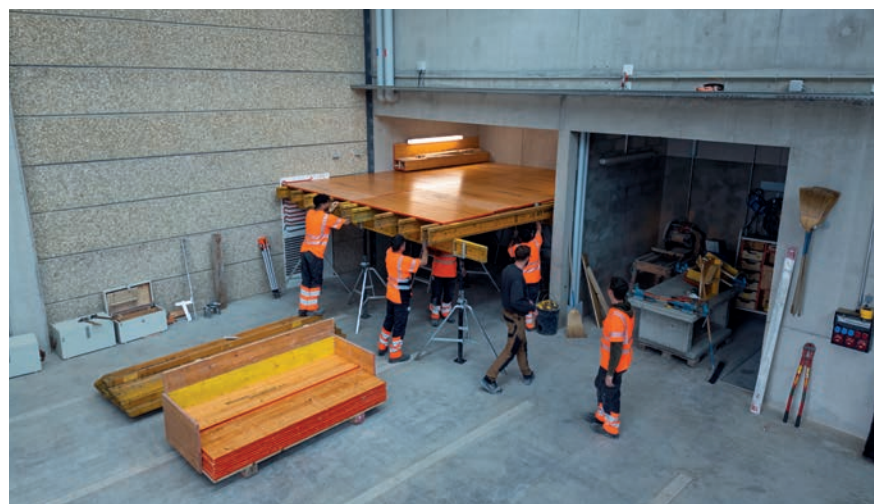
De la migration à la reconversion

Robel ne cache pas son enthousiasme. Son français n'est certes pas fluide et son expérience est encore à parfaire, mais sa motivation ne fait aucun doute. L'entreprise Dénériaz, où il a effectué son stage Ouverture, lui a d'ailleurs proposé une formation AFP dès septembre 2026.

Le parcours d'Elan est un peu différent, mais la volonté de s'engager est la même. Ancien footballeur professionnel rentré en Suisse pour sa reconversion, il se renseigne sur les formations possibles dans un métier manuel. «Je ne voulais pas rester assis derrière un bureau. Quand on m'a parlé de la plâtrerie-peinture, ça m'a immédiatement intéressé.» Orienté par l'ORP vers le Programme Ouverture, il fait son stage dans l'entreprise Clot à Bussigny. Et c'est finalement chez Meylan à Rolle qu'il signe son contrat d'apprentissage, privilégiant la proximité pour concilier études et foot. «Je ne fais plus de sport à haut niveau, mais je continue à beaucoup m'entraîner, alors j'ai postulé dans une entreprise plus proche de chez moi.» Elan a eu l'embarras du choix: deux entreprises pour un contrat.

La force de l'exemple

Mamadou est coach en maçonnerie. Il se reconnaît dans les parcours de certains stagiaires, à qui il espère montrer qu'on peut «partir de rien et s'en sortir». Arrivé de Côte d'Ivoire à 13 ans, Mamadou débute comme manoeuvre avant d'obtenir son CFC de maçon. «Au départ, je visais l'AFP. Je ne parlais pas bien le français et je n'avais pas eu un parcours scolaire normal. Mais mon patron m'a dit: "Non, tu fais un CFC!"» Bien vu, patron! Mamadou terminera meilleur de sa volée au CEPM. Aujourd'hui, il entame son brevet (bonne chance!) et, demain, il veut continuer à transmettre. «C'est encourageant de voir l'évolution des participants. Appliquer la pédagogie est aussi une formation pour moi: savoir écouter, expliquer et aider chacun à s'améliorer.» Mamadou rappelle enfin que «la motivation ne dépend pas de l'origine ou du statut, mais de l'envie de s'en sortir». Avant d'envisager un retour au pays pour «transmettre ce beau métier qui permet de construire de ses mains», il souhaite d'abord continuer à travailler en Suisse, «pour rendre à ce pays ce qu'il m'a donné», explique-t-il. Le monde de la construction a cela de beau qu'il rassemble des histoires et des parcours riches, différents et très complémentaires. ■



Infos et inscriptions, témoignages d'entreprises
→ Scannez le QR code en page 3!

Les demandes groupées, vous connaissez?

Kenzy Bellina est référent qualité et coordinateur de projet au Service formation continue du Centre de formation des métiers de la construction d'Echallens, où il assure, entre autres, la gestion des demandes groupées. Mais quel est ce dispositif mis à la disposition des entreprises?



© LDO

Kenzy, pouvez-vous nous expliquer ce qu'est une demande groupée et ce qu'elle change pour les entreprises?

Nous avons démarré avec ce système l'année dernière, afin de faire gagner du temps aux entrepreneurs et de leur offrir une plus grande flexibilité. Concrètement, dès qu'une entreprise inscrit six collaborateurs ou plus à une même session de formation, elle n'a plus besoin de passer par le site internet et de remplir plusieurs fois le même formulaire. Avant, si l'entrepreneur avait 20 personnes à

inscrire, il devait répéter 20 fois le processus d'inscription. Là, il lui suffit de nous appeler ou de nous envoyer un e-mail et nous transmettons en retour un fichier Excel unique à compléter pour tout le groupe.

Et au-delà de faciliter les inscriptions, qu'est-ce que cela permet?

Cela permet de vraiment s'adapter aux besoins des entreprises: si les dates proposées ne conviennent pas ou si un cours obligatoire doit être suivi plus tôt que celui prévu dans notre calendrier, alors on ouvre une date sur mesure. Et puis, le gros avantage, c'est qu'une fois la formation terminée, les entreprises peuvent envoyer ce fichier Excel unique pour les demandes d'aide financière. Ça évite la double saisie et ça leur simplifie vraiment la vie au quotidien. ■

Plus d'infos de Kenzy Bellina sur le sujet
→ Scannez le QR code en page 3!

Renseignements et informations:
formationcontinue@fve.ch
Tél. 021 632 12 40

FORMATIONS CONTINUES

SIGNALISATION ROUTIÈRE DE CHANTIERS

Cette formation vous apporte les connaissances pour appliquer les exigences en vigueur et mettre en place une signalisation conforme et adaptée aux situations rencontrées sur le terrain, grâce à une approche alliant théorie et exercices pratiques.

Durée: 0,5 jour

Prix: Entreprise cotisante CSP: CHF 150.- /
Entreprise vaudoise non cotisante CSP: CHF 200.-



Infos et inscriptions:
Signalisation routière
de chantiers

SPÉCIALISTE EN PATRIMOINE CULTUREL BÂTI

Cette formation vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour analyser les constructions anciennes, établir un diagnostic et proposer des interventions respectueuses des techniques et des savoir-faire traditionnels.

Durée: 10 jours

Prix: Coopérateur+: CHF 5350.- /
Coopérateur: CHF 6240.- / Autre: CHF 7600.-



Infos et inscriptions:
Spécialiste en patrimoine
culturel bâti

CRÉPIS ET MAÇONNERIES ANCIENNES

Cette formation vous permet de maîtriser les techniques et les savoir-faire spécifiques. Orientée pratique, avec la construction d'une petite chapelle et la réalisation de crépis, de peintures à la chaux et de décors traditionnels.

Durée: 6 jours

Prix: Coopérateur+: CHF 1550.- /
Coopérateur: CHF 1700.- / Autre: CHF 1900.-



Infos et inscriptions:
Crépis et maçonneries
anciennes

COURS TRONÇONNEUSE: CAP SUR LE SÉPEY

Depuis juin 2026, vous avez la possibilité de vous former directement au Groupement forestier Leysin – Les Ormonts au Sépey. Fruit d'un nouveau partenariat local, cette offre propose déjà plusieurs dates de formation cette année.

Prix: Entreprise vaudoise: CHF 300.-



Infos et inscriptions:
Tronçonneuse



On vient chez vous!

Vos cours de premiers secours (base et refresh) peuvent désormais être directement organisés dans votre entreprise. Même durée, même tarif, mais une immersion totale pour coller à votre réalité de terrain. Il vous suffit d'avoir l'espace nécessaire!



Infos et inscriptions

RENSEIGNEMENTS
formationcontinue@fve.ch
Tél. 021 632 12 40
www.fve-formation.ch

DEVENEZ COOPÉRATEUR+

Rejoignez le groupe professionnel lié à votre métier et participez activement aux décisions qui impactent votre secteur d'activité. En devenant coopérateur+, vous accédez également à des prestations et des services exclusifs.

Curieux d'en savoir plus?

secretariatspatronaux@fve.ch
Tél. 021 632 12 10

DITES-NOUS TOUT!

Vous avez un projet innovant, durable ou inspirant?
Un chantier marquant ou un défi relevé?
Une actualité de votre secteur à partager?
Faites-nous signe! Nous serons ravis de valoriser vos initiatives dans *Le fédérateur*.

IMPRESSUM

Bulletin d'information
de la Fédération vaudoise des entrepreneurs

lefederateur@fve.ch
www.fve.ch

Responsable d'édition: Patrick Eperon
Responsable de rédaction: Joëlle Loretan
Photographies: Roman Auricchio
Conception et graphisme: www.laligne.ch
Impression: PCL Print Conseil Logistique SA

Imprimé sur papier FSC

INTERVIEW

Ylana et Justine, chargées
de promotion des métiers à l'EDC

DOSSIER

La transmission
d'entreprise

FORMATION

Programme Ouverture: «Tout
est bien qui commence bien»

BULLETIN D'INFORMATION
DE LA FÉDÉRATION VAUDOISE
DES ENTREPRENEURS

N° 3 – SEPTEMBRE-OCTOBRE 2026

Le fédérateur!

REMISE
DES CFC ET AFP 2026

Bravo!

entrepreneurs!
fédération vaudoise