



## Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere L'histoire de l'ASC selon ses ex-dirigeants et responsables

**Jean-Pierre Maillard, Corseaux**  
année 1939



### Qui êtes-vous ? Quelle est votre formation ? Quelques mots sur votre carrière professionnelle ?

J'ai suivi une partie de ma scolarité au collège St-Charles à Romont, en internat... et ensuite à l'école supérieure de commerce à Lausanne. Après un apprentissage de fonctionnaire postal j'ai travaillé pendant quelques années à Zurich. En parallèle, j'ai fait une carrière militaire dans l'administration et le ravitaillement comme officier Quartier-Maître. Puis j'ai réorienté ma carrière professionnelle en me dirigeant vers le secteur privé dans l'alimentation. En même temps j'ai repris des études commerciales, le soir, à l'université de Genève. Puis on m'a proposé un job de stagiaire à la Direction de Gétaz Romang à Vevey. Dans cette société j'ai eu la chance de diriger pendant trente ans la branche «carrelage, pierres et marbres». Durant cette période Gétaz Romang a connu une forte expansion... et cela a été pour moi une motivation et une grande chance de participer à cette évolution notamment en créant de nombreux commerces de carrelages, en particulier en Suisse alémanique. En 1999, j'ai quitté le carrelage ayant été nommé au comité de direction du groupe avec la fonction de directeur Marketing. Je me suis aussi engagé en politique sur le plan local et régional.

### Comment était la situation économique dès les années 1970 ?

Dans les années 1970 à 2000 la situation économique était excellente pour tout le secteur de la construction. On a eu des soucis en 1973/74 avec la crise du pétrole car les banques n'accordaient pratiquement plus de crédits hypothécaires. A cette époque la branche du carrelage a bénéficié d'un vent favorable : des salles de bains qui devenaient de plus en plus spacieuses donc on avait besoin de davantage de carrelages. Pour les revêtements de murs... des décors sur les faïences sont devenus une mode... Par conséquent le prix des revêtements céramiques boostait les chiffres d'affaires ... ! En plus, l'arrivée sur le marché des carrelages émaillés, facilitant grandement l'entretien, constituaient le revêtement idéal pour tous les sols : cuisines, séjours, halls, balcons, etc.

Le marché suisse du carrelage pouvait être estimé à cette époque à 13 000 000 m<sup>2</sup> ( 78 % pour la Suisse alémanique, 20 % pour la Romandie et 2 % pour le Tessin ). Les importations provenaient surtout de l'Italie, du Japon pour les mosaïques émaillées, mais aussi de l'Allemagne ou de l'Espagne. Compte tenu des coûts à la production les usines suisses, notamment Bonfol pour les clinckers, Lausen pour les grès non émaillés, de même que Laufen pour les faïences – cette usine ayant concentrés sa production sur la céramique sanitaire – ont complètement disparu du marché des carreaux céramiques.



Il est aussi important de relever que la branche du carrelage a profité d'une révolution économique concernant la technique de pose. La pose des carreaux dite « au mortier » a été remplacée par la pose « à la colle » plus simple et surtout plus rapide. Pour les commerces c'est un ajout de chiffre d'affaire très intéressant. La vente des produits spéciaux peut représenter jusqu'à 18 % de plus de chiffre d'affaire.

### **Quelles étaient les buts principaux de l'Association ?**

En un mot : c'est la défense des intérêts de la branche. On a construit le centre de formation à Dagmersellen ( LU ) situé au centre de la Suisse . On a investi beaucoup d'argent – plus de 13 mios Fr – pour la formation professionnelle et pour organiser des séminaires, des rencontres, des séances etc. L'ASC est la représentante officielle vis-à-vis des instances économiques : l'Office Fédéral de l'Industrie, des Arts, des Métiers et des Transports l'OFIAMI, la Conférence Suisse de la Construction CSC, le Centre Rationalisation du Bâtiment CRB. Elle est l'organisation consultante pour les problèmes de sécurité sur la place de travail ainsi que du Bureau de la Prévention des Accidents, BPA. Elle a la compétence pour éditer des normes techniques quant aux produits et aux techniques de pose – normes SIA, directives techniques, recommandations etc. Elle représente la branche suisse dans les associations internationales telles que l'Union Européenne des Fédérations des entreprises de carrelages EUF ainsi que la Säurefliesner-Vereinigung ( association pour la pose de produits anti-acides ). Elle est responsable du journal «Keramikweg», des conseils techniques, de la préparation pour les concours internationaux de pose etc. L'ASC s'occupe aussi de faire de la publicité collective en faveur des carreaux céramiques en tant que revêtements.

### **Quelles étaient vos fonctions pour l'ASC ?**

Au début, j'ai traduit les rapports annuels de l'allemand en français. Ce n'était pas un exercice facile car il était rédigé par le Dr. Hess alors secrétaire général et Président de l'association. Ensuite j'ai été nommé au comité ... où j'ai siégé dans de nombreuses commissions. J'ai aussi donné les cours de droit et de gestion d'entreprise aux candidats à la Maîtrise Fédérale des Carreleurs. En outre, j'ai aussi été membre du Conseil de Fondation de l'ASC.

De 1994 à 2000, j'ai assumé la présidence de l'Association Suisse du Carrelage (Verband Schweizerischer Plattengeschäfte). A l'heure actuelle je suis retraité ... mais comme membre d'honneur j'ai à cœur de rester un peu actif : je rédige parfois des articles pour le journal « Keramikweg » ou « Bâtir ».

### **Et vos engagements personnels ?**

Je ne pouvais pas m'engager en faveur de la partie technique parce que je n'étais pas carreleur. Mais comme romand parlant le « schwiizertütsch » je me suis beaucoup impliqué à faire le lien entre les « welsches » et les suisses alémaniques. Je me suis aussi beaucoup engagé pour la maîtrise fédérale des carreleurs et même en tant qu'expert pour les examens, y compris pour les Suisses alémaniques.

Je suis le seul Romand à avoir assumé la Présidence... ce fut un grand honneur mais surtout sept années d'un grand engagement personnel ! J'ai toujours pu compter sur une aide efficace du personnel du Centre et je relève aussi l'appui et la confiance qui m'était accordé par mon employeur. Cette situation est indispensable au bon fonctionnement de toute association professionnelle. En 1995, j'ai organisé un grand forum de discussion destiné à nos membres et à nos partenaires des usines. Cette rencontre à l'aula du Centre a rencontré un grand succès. Pour moi il était important de montrer à nos partenaires les activités et l'efficacité de notre association sur le plan suisse, de leur dévoiler des chiffres



fiables quant au marché suisse du carrelage, de leur montrer ce Centre et ses infrastructures, et aussi de leur dire que l'ensemble des membres stockait en permanence pour Fr 100 000 000.- de carrelage.

### **Quel était votre objectif principal au sein du comité ?**

Afin d'assurer le meilleur financement possible pour le Centre et comme délégué du plus important commerce suisse du carrelage je me suis beaucoup impliqué dans la recherche de soutiens financiers auprès de nos fournisseurs ... à la fin le baromètre des dons atteignait Fr 1'834'000.--. Cette action était plus facile pour moi que pour d'autres petits membres-acheteurs. Cette forme de sponsoring a été très utile. A Dagmersellen il existe même un tableau qui mentionne les noms de nos principaux donateurs. Les usines suisses ont aussi beaucoup contribué à nous aider par leurs dons.

### **Il y avait donc une grande solidarité dans la branche ?**

Oui. On le doit beaucoup à Monsieur Peter Sponagel. Il a été le moteur de notre association durant de nombreuses années. Il était passionné par son métier ... un vrai leadership et l'Association lui doit beaucoup. Avant, les apprentis-carreleurs étaient formés comme les maçons à Sursee dans des petits ateliers... c'est Peter Sponagel qui avait eu l'idée d'acheter un terrain à Dagmersellen au centre de la suisse. Une vision qui mérite d'être relevée aujourd'hui.

### **Est-ce-que l'association a atteint ses buts ?**

Oui ! Mais il y aura toujours une évolution... il faut constamment s'adapter ! Nous devons faire confiance aux nouvelles générations et aux excellentes équipes qui sont en place.

Depuis quelques années, il y a un problème récurrent ! Les Romands et principalement les poseurs ont de la peine à accepter l'autorité et les méthodes des Suisses alémaniques... Ils se sont groupés et ont fondé la FeRC ( Fédération des entreprises Romandes du Carrelage ). Dernièrement j'ai entendu que non seulement les romands voulaient prendre un peu de liberté par rapport à l'association centrale, mais ils ont carrément organisé leur indépendance...

Moi je ne suis pas vraiment d'accord avec cette situation et je l'ai écrit au président Silvio Boschian, au secrétaire Andreas Furgler, au président de l'association romande Laurent Cornu et au secrétaire de la FeRC Patrick Loosli : «Que se passera-t-il si nos successeurs dans dix ou vingt ans ont une vision différente ? Que se passera-t-il si à Berne on change d'idées et que l'on ne veut plus qu'un seul interlocuteur pour la branche en Suisse ? La Suisse n'est finalement pas si grande... !

Pour cette raison, je leur ai dit que s'il y a encore une dernière chance de remettre un peu les choses ensemble, je suis volontiers à disposition. Mais je crains que dans cette situation difficile ... la messe soit dite du moins à court terme ... !

### **Quelles étaient les histoires ou anecdotes les plus importants ?**

Je laisse à d'autres le plaisir de raconter des histoires ou des anecdotes ... car Vevey c'est très loin de Dagmersellen ... A mon avis le principal succès de l'ASC c'est la construction de ce magnifique Centre et nous avons le droit d'en être fiers. A nos successeurs ... nous leur souhaitons bon vent en leur confiant la responsabilité de le faire vivre dans l'intérêt de toute la branche.