**Zeitschrift:** Bulletin technique de la Suisse romande

**Band:** 97 (1971)

**Heft:** 6: SIA spécial, no 1, 1971: Travaux à l'étranger, questions juridiques

**Artikel:** Conditions de travail à l'étranger pour des ingénieurs et architectes suisses - quelques exemples

**Autor:** Wahl, Jean-Edouard

**DOI:** https://doi.org/10.5169/seals-71189

**Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

**Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

**Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

**Download PDF:** 14.07.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch**

coopération technique dont nous disposons. Lorsqu'il s'agit de travaux de grande envergure, notre aide doit se limiter à la mise au point plus ou moins poussée du projet ; nous ne pouvons pas fournir les moyens nécessaires à sa réalisation ; ceux-ci doivent donc être trouvés dans le pays même ou auprès d'une institution d'aide financière extérieure. On voit donc que nos possibilités de coopération technique sont limitées. Cela n'aurait aucun sens d'étudier et de préparer des projets que l'on serait ensuite obligé de garder dans des tiroirs faute de moyens d'exécution, autrement dit de dépenser en études de fortes sommes qui pourraient être mieux utilisées autrement. Il arrive pourtant que l'on doive suivre cette manière de procéder et étudier un projet avant que le financement de son exécution ne soit assuré, parce que logiquement l'une des opérations doit forcément précéder l'autre et que l'on a parfois besoin de pouvoir présenter un projet bien établi et accompagné d'un calcul de rentabilité pour trouver des capitaux.

Cette situation montre clairement qu'il existe un lien étroit entre les notions de coopération technique et d'aide financière. Dans de très nombreux cas, l'une ne peut être efficace sans l'autre ou alors ne peut avoir qu'une utilité très limitée. Cela signifie que si la coopération technique et l'aide financière sont l'affaire de deux organismes différents, il est indispensable qu'il existe une collaboration très étroite entre eux. On peut même se demander s'il ne vaudrait pas mieux que ces deux activités ne soient confiées à un seul et même organisme.

Cette question se posera avec toute son acuité dès que le *crédit de programme pour l'aide financière* actuellement à l'étude aura été accordé par les Chambres fédérales. Ce crédit de programme est une nouveauté et permettra notamment d'apporter une aide financière à des projets particuliers, ce qui n'était pas possible jusqu'ici. Comme les travaux préparatoires nécessaires pour la mise au point de cette question ne sont pas encore suffisamment avancés, on ne peut indiquer la part du crédit qui pourra être utilisée pour des projets particuliers [1]. Mais il est certain que ce crédit de programme pour l'aide financière offrira de nouvelles possibilités de travail aux ingénieurs et aux architectes, non pas dans le cadre de la coopération technique, c'est-à-dire essentiellement pour des travaux d'étude, mais bien dans celui de l'exécution des travaux.

Adresse de l'auteur :
R. Pestalozzi
Département politique fédéral
Eigerstrasse 73, 3000 Berne

[1] Le Conseil fédéral propose aux Chambres un crédit de programme pour l'aide financière de 400 millions de francs pour trois ans. Un peu plus de la moitié est destiné à l'aide bilatérale et une certaine partie de cette somme, qui n'est cependant pas arrêtée, pourrait être utilisée pour des projets particuliers.

# Conditions de travail à l'étranger pour des ingénieurs et architectes suisses — quelques exemples [1]

par JEAN-EDOUARD WAHL, ing. SIA, Institut Battelle, Genève [2]

## Généralités — « l'approche »

Si l'on considère ce qui s'est passé dans le domaine des échanges internationaux durant ces vingt dernières années, on est frappé par le progrès accompli dans la voie des échanges. On peut constater les immenses avantages que le commerce mondial et les économies nationales ont tiré des règles, principes et concessions tarifaires négociés avec succès de manière bilatérale ou multilatérale.

Chose étonnante et peut-être favorable à l'exercice de nos professions, les prestations de service sont restées en marge des règles et accords généraux.

Pour que cet exposé reste pragmatique, et concret, il suivra dans l'ordre les démarches devant aboutir pour le bureau technique à travailler à l'étranger dans l'esprit, non pas d'obtenir un mandat unique, mais d'ouvrir un marché, si possible durable. Toute décision concernant le choix des pays dans lesquels on désire agir doit être précédée d'une appréciation de situation.

Tout d'abord il convient d'essayer de définir les obstacles présumés qui pourraient s'opposer au déroulement des prestations dans le temps, dans l'espace et dans les contreparties matérielles des activités offertes ou réalisées. Il s'agit ensuite de déterminer les avantages et inconvénients du bureau, face aux organisations concurrentes locales ou extérieures. Il faut ensuite apprécier le milieu dans lequel on entend développer l'action envisagée, les possibilités de valeurs, d'influences, d'impact pour gagner la bataille que représente toujours l'exécution de prestations de qualité à l'étranger. Enfin choisir une marche à suivre.

Toute démarche à l'étranger commence par les contacts initiés soit par nous-mêmes, soit par la partie commettante. Ces contacts doivent créer d'emblée la confiance. Pour cela, il convient que l'ingénieur ou l'architecte que nous sommes, renonce à être puissant et se présente comme désireux d'offrir un service en se mettant à disposition du commettant et ceci est particulièrement vrai dans les pays en voie de développement.

Il faut aussi être pénétré du fait que, souvent, l'interlocuteur a une façon de raisonner et d'approcher les problèmes très différente de la nôtre. A cet égard la lecture préalable de quelques ouvrages sur la sociologie locale peut être de grande utilité. Analytiques, cartésiens, nous avons souvent affaire à des personnalités dont l'éducation, et peut-être la religion, ont façonné un raisonnement resté synthétique, spiralé, malgré des études techniques en Europe et des diplômes de haut niveau.

Ces contacts prospectifs demandent d'essayer de définir la nature et l'ampleur des prestations à fournir. Souvent c'est l'ingénieur ou l'architecte qui seront amenés à suggérer modestement au commettant ce qu'il lui imposera par la suite. Il y a là un échange très subtil, plein de finesse, dont dépendra le succès de l'affaire. Les modalités du contrat en découleront tout naturellement ; il faut se souvenir que très souvent le commettant est motivé par le prestige d'un régime, l'ambition d'un plan, l'exigence poli-

[1] Conférence présentée le 5 juin 1970 à l'Assemblée générale du *Groupe spécialisé SIA pour les travaux à l'étranger*.

[2] Jusqu'au 31 mars 1970 sous-directeur de la Société Générale pour l'Industrie, Genève.

tique ou des déclarations sublimes, mais audacieuses, d'une autorité.

Il convient d'accepter ces prémisses, d'en comprendre les détours et de tenter de définir une solution acceptable pour les parties. Il est habile d'offrir au commettant le premier jet du contrat que lui-même reprendra ultérieurement à son compte pour l'imposer à l'ingénieur qui l'aura fait.

Dans les cas où un cahier des charges existe, il convient de se rappeler qu'il a souvent été établi sous mandat par un bureau d'ingénieurs ou d'architectes concurrent ou ami.

### Quelle est la signification du pavillon suisse ?

L'emblème suisse est indéniablement un avantage. Notre absence de besoin de prestige, l'indépendance de nos démarches, la dislocation, si l'on peut employer ce terme, des opérations gouvernementales et des opérations privées engendrent souvent un préjugé favorable.

Il y a des inconvénients en contrepartie : le manque d'appui, des renseignements souvent très fragmentaires et la difficulté à obtenir, sur place, de nos infrastructures suisses des renseignements précis.

Notre neutralité est aussi un avantage parce qu'elle est dans l'esprit de nos interlocuteurs souvent synonyme d'impartialité. Nous apparaissons, avec notre passeport suisse, avec une teinture de juge arbitral, indépendant, objectif. Il faut essayer de maintenir cette réputation et ceci n'est pas l'affaire des autorités, mais celle des hommes d'affaires, des « privés » et parmi eux, des bureaux d'ingénieurs et d'architectes appartenant à l'élite de ce pays.

A travers notre société, à travers nos démarches, nous devons savoir que nous engageons le pays ou plus exactement la renommée qu'il a ; et nos interlocuteurs ne comprennent pas que nous venions à titre privé sans engager la totalité de nos structures et souvent notre gouvernement. Il ne faut pas décevoir ; cela postule aussi un comportement fait de sensibilité et de respect. Cette liaison entre la présentation que nous faisons et le pays lui-même rend l'interlocuteur très sensible à certains éléments politiques.

Très souvent nous apparaissons en ordre dispersé, nous succédant pour les mêmes objets chez les mêmes clients. Ces clients que nous plaçons « en face du pavillon suisse » ne comprennent pas la pluralité de nos démarches. Les écueils et échecs que nous pouvons rencontrer sont parfois la conséquence de démarches non intégrées.

Il est clair que dans tous les pays que nous abordons dans le tiers monde, et souvent ailleurs aussi, on rencontre une abondance d'études fort bien présentées qui sont restées purement théoriques : elles sont réputées très savantes, certes, mais inutilisables et de ce fait jettent le discrédit sur les prestations de l'ensemble des bureaux.

Les installations clés en main peuvent aussi être un écueil si elles ont été mal préparées par l'approche technico-économique. Ainsi parfois la mise en service ne peut pas avoir lieu parce que les circulations ou les circuits de distribution aval ont été insuffisamment étudiés ; même si cela n'était pas dans le mandat, on nous le reprochera. Trop d'unités sont ainsi livrées clés en main qui ne remplissent pas les buts complets prescrits au commettant dont la faute a été de ne pas les saisir et d'être mal conseillé.

### Le temps

Le temps est un facteur qui dans l'esprit de la plupart des pays en voie de développement n'a pas autant de signification que chez nous ; on le constate d'emblée lorsqu'il faut passer plusieurs heures dans une antichambre pour attendre le rendez-vous pourtant confirmé avec précision !

Le problème des commissions et autres « bakchichs » est aussi une chausse-trape dans laquelle il ne faut pas tomber, car elle nous fait très vite juger. Là aussi, le Suisse a une certaine réputation de fierté sans doute, mais d'honnêteté, qui interdit certains « dessous-de-table » qu'il faut condamner. Ils sont bien sûr acceptés mais très souvent ont des « retombées » extrêmement négatives.

Dans les pays à économie centralisée, nous sommes particulièrement mal formés pour comprendre l'interdépendance des volontés politiques et des volontés techniques. Nous avons de la peine à comprendre les rouages, les « fils » qui traversent les structures et nous devons là faire preuve d'une très grande prudence.

Il y a danger aussi à offrir des techniques de pointe, des techniques trop savantes qui seront peut-être un certain appât mais ne pourront plus tard pas être exploitées, voire réalisées. Ne pas céder non plus au prestige du modernisme, offrir des solutions concrètes, exploitables, pratiques en ayant fait une étude préalable de la main-d'œuvre à disposition.

Enfin, un facteur extrêmement important : il est indispensable de définir dans chaque cas le taux d'intégration désiré ; en effet, dans tous les pays en voie de développement, on exprime toujours les dépenses et investissements en monnaie nationale et en devises. Ceci n'est qu'une apparence de la préoccupation profonde qui souvent va plus loin vers le taux d'intégration des prestations elles-mêmes. Au-delà de la contrainte d'obtenir des prestations rémunérées en monnaie nationale, il y a aussi la volonté « d'accrocher » puis d'intégrer le personnel local de manière à lui donner le complément de formation pratique qui lui manque.

Ceci doit dominer les premiers contacts. La prospection est faite de souplesse, de technicité, de ténacité et de chance. Elle se heurte aux préjugés, aux options politiques et aux positions prises. Citons pour preuve la grande influence qu'a encore, dans certains pays, l'infrastructure de l'ancienne puissance coloniale qui définit des positions non pas sur le fond, mais dans les formes.

Très souvent, les besoins sont publiés dans les organes officiels sous forme d'appels d'offres internationaux ou d'invitations à soumissionner. Cette étape a souvent déjà dépassé le stade réel de préparation, en ce sens que les publications n'interviennent qu'après qu'ait eu lieu une présélection des fournisseurs possibles. Il convient donc de remonter en amont de ces sources officielles de renseignements, et de déceler aussi les besoins marginaux ou urgents non publiés dont la formulation est particulièrement difficile. Tout n'est pas formulable dans un appel d'offres international, et là les bureaux d'ingénieurs et d'architectes ont certainement la possibilité de s'insérer assez tôt dans des problèmes fort intéressants. Il convient de savoir aussi qu'une offre à l'étranger coûte cher, entre 10 000 et 50 000 fr.

La conclusion est vite tirée ; il convient d'obtenir, si cela est possible, des mandats de gré à gré sans offre, c'est-à-dire d'avoir contact avec le mandataire assez tôt, créer un climat de confiance de manière suffisante pour qu'il aborde le bureau sans exiger une compétition. Les forfaits sont particulièrement dangereux ; il convient de tenter, dans tous les cas, d'obtenir des mandats au temps consacré, tant il est vrai que les études peuvent rarement être formulées dans leur totalité.

Si des arguments budgétaires l'exigent, on pourra toujours indiquer un montant estimatif, plafond ne pouvant être dépassé qu'avec l'accord du mandataire.

Une bonne approche consiste à proposer d'abord ce que l'on peut appeler une « mini-étude » ou une étude d'approche, une première phase. Cette première phase permet pour un montant relativement modeste, très souvent du même ordre de grandeur qu'une offre au niveau international, de définir le problème tout en étant rémunéré et d'établir le cahier des charges, dans le cadre de l'approche technico-économique ou de faisabilité.

C'est une bonne méthode qui a porté souvent ses fruits, qui permet de faire connaissance, de s'apprécier, de dialoguer avec le commettant, d'en saisir la pensée et de définir exactement ce qu'il veut pour arriver finalement à un contrat bien charpenté. Il convient aussi de rappeler ici que nos prestations ne sont pas réversibles sur un autre marché ; si une étude est refusée, résiliée en cours de contrat, elle est perdue et ne peut être, comme une machine, reprise et vendue dans un autre pays. Ceci doit nous permettre de nous distancer de certaines formes de marchés industriels. Cela devrait nous permettre aussi de demander à la signature un versement initial relativement important. Mais pour cela, il faut que tous les bureaux le demandent et qu'une certaine solidarité joue !

Au stade de la prospection elle-même, un élément extrêmement favorable dans la négociation est de proposer une étude combinée qui est toujours bienvenue. On entend, par étude combinée, une étude à laquelle participent les services du client. Rappelons aussi qu'un bon partenaire et un mauvais contrat sont certainement préférables à un mauvais partenaire et un bon contrat.

On peut suggérer qu'avant de se lancer dans des textes contractuels, on ouvre la voie par une déclaration d'intention qui assure que l'interlocuteur auquel on a eu affaire est habilité à traiter.

Il faut proposer du même coup la rédaction d'un premier projet de contrat, s'enquérir aussi des instances auxquelles sera soumis ce contrat au-delà de l'interlocuteur approché.

Un avant-projet général, une idée de disposition seront parfois soumis directement par le commettant aux entreprises générales. Il aura ainsi fait l'économie et de nos prestations et d'un bon projet en transmettant directement des documents généraux à une société d'entreprises générales. Il convient donc de ne pas livrer trop tôt des documents d'avant-projet général qui représentent déjà des prestations et qui doivent trouver leur couverture financière.

Les contrats dont nous avons l'habitude en Europe ne sont souvent pas adaptés aux conditions locales ; souvent nous serons amenés à jouer le pot de terre contre le pot de fer, notamment dans les Etats fortement centralisés. Il convient d'être là souple mais vigilant. Ces Etats sont souvent moins monolithiques que les textes légaux pourraient le faire apparaître.

Les clauses financières sont particulièrement importantes. Le contrat doit préciser les monnaies dans lesquelles seront effectués les versements, prudence élémentaire pour l'équilibre financier du projet. Fixer le taux de change est une chose difficile et on aura souvent intérêt à ne pas fixer un taux de change absolu, mais une fourchette tant il est vrai que le prestige national ne permet pas d'admettre à priori une variation des taux de change.

Le taux de transfert devra être également convenu et là il faut être extrêmement prudent, car les textes, même signés par les commettants peuvent être refoulés ou non ratifiés par les instances financières des banques nationales.

Il faut donc veiller à ce que les clauses acceptées par le commettant soient applicables et ne soient pas cassées par une instance supérieure.

### Délais de paiement

Les délais de paiement sont toujours très longs. Mentionner un intérêt de retard est une clause de style sans réalité pratique et une fausse sécurité. Il faut toujours compter entre quatre et six mois, voire huit à douze mois comme délais de paiement, malgré les clauses d'intérêt de retard et les modalités financières d'un contrat fixant à trente jours, fin de mois, l'échéance des paiements.

En ce domaine on se heurte à la machine administrative, souvent de très bonne volonté, mais où le souci des responsabilités fait que les dossiers attendent pendant plusieurs mois jusqu'à ce que la réclamation soit entendue.

Il faut veiller au rôle des instances de vérification qui interviennent a posteriori. Ces instances ont droit de vérification de tous les plans et projets remis. Elles jouent le rôle de contrôleur technique et d'assureur. Dans le domaine financier, il est aussi des instances de vérification importantes qui peuvent invalider une clause de contrat même si elle a déjà été partiellement exécutée. L'invalidation peut intervenir à tout moment.

### Durée de validité et départ des prestations

Très souvent, de par la nature même des choses, les prestations commencent avant la signature des contrats.

La ratification est souvent très longue ; les signatures du commettant sont obtenues, mais les délais et les circuits des instances de vérification sont souvent très longs. On peut prendre le risque dans bien des cas de commencer les prestations avant ratification ; cela n'est pas juridique, mais appartient aux bonnes relations et au climat de confiance évoqué plus haut d'où l'intérêt d'une lettre d'intention qui explique de manière claire non seulement l'intention, mais la date de départ des prestations préalables.

### Appréciation du commettant

Ceci est probablement fondamental. Dans chaque cas, on doit apprécier avec qui l'on traite et même si c'est une société nationale ou une société libre, de savoir quelle est l'autorité de tutelle qui en tout temps pourra interférer dans le marché passé.

Il convient aussi d'apprécier son aptitude à payer, son impact sur les instances chargées du paiement et du transfert, et de veiller à ce que les circuits soient ouverts au bon fonctionnement financier du marché conclu.

En ce qui concerne les litiges, une clause figure toujours qu'on espère bien n'avoir jamais à utiliser. Souvent la Chambre internationale de commerce est reconnue comme instance d'arbitrage, ou le président du Comité suisse de cette Chambre est désigné comme arbitre. On ne peut guère éviter, pour des raisons légales et nationales, de passer par un for de juridiction situé dans le pays où l'on travaille.

Qu'en est-il des relations locales ? Elles sont indispensables. Il est indispensable d'avoir dans le pays une ou plusieurs personnes avec lesquelles on puisse dialoguer, échanger des impressions, obtenir des renseignements, renseignements très souvent officieux mais qui permettront de définir avec plus de précision les différents engrenages et interdépendances des instances avec lesquelles on traite.

## Sous-traitance locale

Chapitre très important, puisque la sous-traitance locale est fréquemment imposée. Là, la plus grande circonspection s'impose car les sous-traitants locaux sont de qualité très variée et les moyens à disposition sont très loin de ceux que nous avons en Suisse et en Europe.

Qu'en est-il d'un bureau local ? Le problème est très controversé dans certains pays. Ouvrir un bureau local est assimilé à créer une succursale, ou une filiale, et soumet automatiquement à la domiciliation et à l'impôt. Dans certains pays le fait d'avoir une plaque sur la rue signifie que vous avez élu domicile professionnel à cet endroit et que vous aurez prochainement la visite du taxateur.

Dans ce domaine de la fiscalité, il y a un droit écrit et un droit non écrit. Le droit écrit est souvent fait sur le modèle de la puissance coloniale qui a organisé les structures du pays antérieurement ; il existe très souvent un droit parallèle, une sorte de jurisprudence qui est faite d'exceptions, de compromis et d'arrangements.

Un bureau local peut être une antenne, un agent technique, une filiale, une succursale. Il convient de choisir avec le conseil d'une instance juridique locale la meilleure structure. Un bureau local est toujours coûteux, car il faut l'utiliser pour l'ensemble des commettants comme source de renseignements, comme possibilité de menus services. Il est très rapidement surchargé par une espèce de service à toute heure qui est bien loin de l'efficacité de l'ingénieur ou de l'architecte.

On abusera de ce bureau local pour des services gratuits, des services personnels, des services de documentation qu'il est très difficile de faire supporter à un mandat de petite envergure.

Qu'en est-il de la constitution des prix ? Les bureaux suisses voulant jouir d'une belle indépendance et se garder très soigneusement de s'informer réciproquement sont à la merci des commettants. Cette liberté, ce libéralisme n'a malheureusement pas de réciproque chez la majorité des commettants du tiers monde, qui souvent sont organisés pour disposer de centrales ministérielles, voire même interministérielles, de renseignements sur les prix de toutes les offres.

Si les bureaux suisses se présentant dans un pays n'ont pas la possibilité de s'informer et de parer à ce danger, la politique sera naturellement à la baisse et à l'avantage du client.

Les entrepreneurs ont résolu depuis fort longtemps la coordination des offres. Il semble que le moment est venu que les bureaux suisses définissent entre eux une politique tarifaire pour l'étranger, politique tarifaire qui doit d'ailleurs être échafaudée de manière extrêmement souple.

Qu'il me soit permis, sans dévoiler des secrets de société, d'insister sur quelques points qui font la constitution des prix. Tout d'abord la plupart des pays en voie de développement n'attendent pas de nous de la philanthropie. Au contraire, amener un service trop bon marché n'est pas une bonne entrée. Certains commettants ont l'orgueil de pouvoir payer, et bien payer, mais d'exiger en retour des prestations de qualité. Ceci étant posé, il convient d'ajouter aux honoraires de prestations en Suisse un coefficient de frais généraux supplémentaires, les frais de voyages et de séjour de collaborateurs, les télécommunications souvent coûteuses, ainsi que la prise en charge en Suisse des représentants du maître de l'ouvrage.

En effet, une espèce d'habitude semble s'être instaurée que lorsqu'un représentant du commettant rend visite en Suisse, il est pris en charge dès l'aéroport ou dès la frontière par le bureau qui lui a confié un mandat. Il faut tenir compte de ce poste de dépenses.

## Les indemnités locales

Ce sont là non seulement les charges d'un bureau local à temps partiel ou total, mais aussi — ce qui devient semble-t-il l'habitude — le sursalaire de notre propre personnel lorsqu'il est appelé à travailler à l'étranger.

Les intérêts de retard de 6, 8 ou 10 mois représentent aussi des sommes non négligeables. Les impôts et taxes locales sont très lourds et on aura intérêt dans la plupart des cas à faire un prix hors taxes et impôts, si cela est négociable. Si ce n'est pas le cas, il convient de se renseigner très exactement des taxes pouvant grever un mandat de prestations de service pour lesquelles la législation n'est pas toujours univoque.

Lorsqu'on parle de temps consacré et de la rémunération d'après les bordereaux de temps passé, il est indispensable de préciser si le temps des auxiliaires est inclus ou non dans les tarifs journaliers ou horaires des ingénieurs. Enfin, il ne faut pas négliger dans la constitution des prix les risques accrus pour les travaux à l'étranger, risques qu'il est très difficile de chiffrer mais qui ne sont pas négligeables du tout.

## Conclusion

En conclusion, il faut relever que notre pays jouit d'un préavis favorable. L'accueil est toujours agréable si l'on admet que le facteur temps n'est pas un critère décisif, que l'on peut s'offrir le luxe de renoncer à être puissant, et que l'humilité fait aussi partie des bagages de l'ingénieur et de l'architecte.

« Les Suisses sont chers » est une opinion largement répandue ! Admettons-le, mais fournissons des prestations de haute qualité en associant les interlocuteurs locaux à notre travail au titre de leur formation complémentaire ou postscolaire.

L'élargissement des horizons de nos collaborateurs et de nos structures seront pour nous le bénéfice de ces opérations à l'étranger, mais à la condition que nous ayons le courage d'approcher les problèmes sur le plan technico-économique avant de proposer la réalisation d'ouvrages concrets. Il s'agit, par ce moyen, pour les bureaux d'ingénieurs et d'architectes, de contribuer à préparer la survie économique du pays, car les fournitures et les échanges de la Suisse sont aussi liés à nos études et à nos propos préparatoires.

Nous sommes ainsi un maillon du développement d'une expansion pacifique et utile qui contribue également à augmenter l'aptitude de notre pays à résister aux pressions des coalitions régionales, européennes ou autres ; c'est une manière de sauvegarder notre indépendance.

Adresse de l'auteur

Jean-Edouard Wahl
Institut Battelle
7, route de Drize
1227 Carouge-Genève