



## Sommaire

De quoi s'agit-il ?	1
Employés de commerce dans la branche	1
Branche	2
Points clés de la formation commerciale initiale de trois ans	3
Formation en CIE	6
Avantages/bénéfices	9

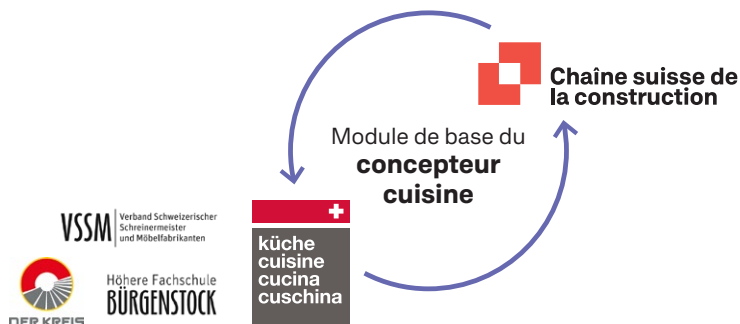
« La visite du chantier  
était impressionnante.  
J'ai pu voir tous les  
raccordements que  
nécessite une cuisine. »

---

## De quoi s'agit-il ?

Cuisine Suisse propose, en collaboration avec la branche de formation et d'examens construire et habiter, quatre journées spécifiques sur le thème de la cuisine pour tous les apprentis de commerce de la branche.

Dans le cas contraire, les apprentis suivent les cours interentreprises de manière régulière auprès de la branche de formation et d'examen construire et habiter.



---

## Employés de commerce dans la branche

### Secteur professionnel

Une formation commerciale de base constitue un départ idéal dans la vie professionnelle et souvent un tremplin pour un avenir professionnel réussi. La formation commerciale de base peut être suivie dans l'une des 19 branches de formation.

Selon la branche et l'entreprise, différentes compétences sont requises (calculer, parler, organiser, travailler en équipe, négocier, conseiller, soutenir, etc.)

### Chaîne suisse de la construction

La Chaîne suisse de la construction prend en charge les activités de formation pour la branche de formation et d'examen construire et habiter, une union entre les entreprises et les institutions du domaine de la construction et de l'habitat.

900 apprentis issus de 650 entreprises formatrices sont formés sur les trois années d'apprentissage. Un total de 260 journées de cours interentreprises sont organisées chaque année sur 17 sites de cours interentreprises en Suisse alémanique et en Suisse romande.

# Branche

La branche de formation et d'examens commerciale construire et habiter est responsable de la formation commerciale initiale en entreprise des employé(e)s de commerce CFC et est l'interlocuteur des apprentis, des entreprises, des associations, des conseillers d'orientation et des services cantonaux.

Entreprises de formations :



## Planification et développement

Architecture  
Développement immobilier  
Ingénierie  
Économie de la construction  
Planification spécialisée

## Domaines de la construction et de l'immobilier

Entreprise totale  
Entreprise générale



## Production

Industrie des matériaux de construction  
Fabricants de produits semi-finis et finis  
Urban mining / Recyclage  
Construction d'infrastructures et d'équipements  
Construction de coffrages  
Technique de manutention



## Commerce

Matériaux de construction  
Revêtement de sol  
Matériel Électrique  
Peintures et vernis  
Technique du bâtiment  
Bois



## Cuisines

Carrelage  
Sanitaire  
Acier  
Revêtements muraux



## Secteur principal de la construction

Déconstruction  
Génie civil  
Bâtiment  
Construction de routes  
Construction spéciale  
Construction de voies ferrées



## Second œuvre et techniques du bâtiment

Echafaudages  
Fenêtres, portes, portails  
Ferblanterie, couvertures  
Joints, isolations  
Façades  
Installations électriques  
Chauffage, ventilation, climatisation, installations sanitaires



## Cuisines

Ascenseurs, escaliers mécaniques  
Travaux de construction métallique  
Travaux de menuiserie  
Vitrages  
Installations de fermeture  
Revêtements de sol  
Travaux de plâtrerie / Peinture  
Revêtements muraux, revêtements de plafonds  
Travaux de poêlerie  
Séchage de bâtiment



## Environnement

Travaux de jardinage  
Aménagement paysager  
Construction de terrains de jeu et de sport



## Gestion

Équipement  
Location, assistance  
Entretien  
Gestion des actifs  
Nettoyage  
Maintenance  
Entretien des canalisations  
Déménagement  
Sécurité

# Points clés de la formation commerciale initiale de trois ans

## Aperçu

Aperçu de la formation commerciale initiale de trois ans « Employé(e) de commerce CFC » :

<b>Formation :</b>	Entreprise formatrice, Ecole professionnelle, Cours interentreprises
<b>Ecole professionnelle :</b>	1 <sup>ère</sup> année d'apprentissage : 2 jours 2 <sup>ème</sup> année d'apprentissage : 2 jours 3 <sup>ème</sup> année d'apprentissage : 1 jour*
<b>Langues :</b>	Langue standard : français 2 langues étrangères : allemand, anglais ou italien*
<b>Options :</b>	En troisième année d'apprentissage, approfondissement en – Finances – Communications avec des groupes d'intérêts dans la langue nationale – Communications avec des groupes d'intérêts dans la langue étrangère – Technologie

\* maturité professionnelle MP1 : 2 jours

\* italien : uniquement pour Genève

## Compétences de base

Les mêmes compétences de base sont acquises dans toutes les branches et dans les trois lieux de formation (entreprise, cours interentreprises, école professionnelle).

La formation se déroule dans l'entreprise formatrice, à l'école professionnelle et dans les cours interentreprises selon les domaines de compétences opérationnelles suivants :

- Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques
- Interaction dans un milieu de travail interconnecté
- Coordination des processus de travail en entreprise
- Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs
- Utilisation des technologies numériques du monde du travail

## Vue d'ensemble des compétences opérationnelles

Domaines de compétences opérationnelles	Compétences opérationnelles			Options	
a : Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques	a1 : Examiner et développer des compétences commerciales	a2 : Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial	a3 : Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial	a4 : Agir de manière responsable dans la société  a5 : Intégrer des questions politiques et une approche culturelle dans ses actions	—
b : Interaction dans un milieu de travail interconnecté	b1 : Collaborer et communiquer dans différentes équipes pour accomplir des mandats propres au domaine commercial	b2 : Coordonner les interfaces dans les processus en entreprise	b3 : Participer aux discussions économiques	b4 : Exécuter des tâches de gestion de projets propres au domaine commercial et traiter des projets partiels  b5 : Participer à la réalisation de processus de changement en entreprise	—
c : Coordination des processus de travail en entreprise	c1 : Planifier, coordonner et optimiser des tâches et des ressources dans un environnement de travail commercial	c2 : Coordonner et mettre en oeuvre des processus de soutien propres au domaine commercial	c3 : Documenter, coordonner et mettre en oeuvre des processus en entreprise	c4 : Mettre en oeuvre des activités de marketing et de communication	c6 : Exécuter des travaux de comptabilité financière (option « finances »)
d : Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs	d1 : Prendre en compte les besoins des clients et des fournisseurs	d2 : Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs	d3 : Mener des entretiens de vente et de négociation avec des clients et des fournisseurs	d4 : Entretien des relations avec les clients et les fournisseurs  d5 : Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue nationale (option « communication dans la langue nationale »)	d6 : Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue étrangère (option « communication dans la langue étrangère »)
e : Utilisation des technologies numériques du monde du travail	e1 : Utiliser des applications propres au domaine commercial	e2 : Rechercher et évaluer des informations dans le domaine commercial et économique	e3 : Évaluer et préparer des données et des statistiques en lien avec le marché et l'entreprise	e4 : Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédias	e6 : Évaluer de grandes quantités de données au sein de l'entreprise conformément au mandat reçu (option « technologie »)

### Compétences spécifiques au secteur

Les compétences spécifiques à la branche sont acquises dans l'entreprise au moyen de mandats pratiques généraux et spécifiques à la branche, ainsi que dans les CI au moyen de situations de travail axées sur les compétences opérationnelles.

### Formation en entreprise

Exemples des mandats pratiques :

- Se procurer des produits et des services
- Traiter les commandes des clients, des fournisseurs ou des collègues de travail
- Établir des ordres de paiement
- Établir une facture
- Tenir un agenda
- Dresser un procès-verbal
- Donner des informations sur les produits ou les services
- Traiter les réclamations
- Organiser un événement
- Se comporter de manière orientée vers le service









Fabricant de cuisines:  
BE Architektur AG, Rieden b. Baden



Fabricant de cuisines: Kouah Cuisines SA, Lausanne

# Formation en CIE

## Contenus des CI

Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6
					
<b>CI 1</b>	<b>CI 2</b>	<b>CI 3</b>	<b>CI 4</b>	<b>CI 5</b>	<b>CI 6</b>
Bases, entreprise, branche	Marchés de vente, produits et clients dans la branche	Marchés d'approvisionnement, logistique, distribution, importation, exportation	Promotion et gestion du personnel – connaissances des produits et des services	Calcul des prix, entretiens de vente et assurance qualité	Préparation PQ
Plan de formation, mandat pratique, dossier de formation  Grille de compétences, contrôle de compétence en entreprise time2learn  Représenter mon entreprise et ma fonction de manière compétente sur le marché (ST 1)  Utiliser des connaissances relatives à la branche, aux produits et aux prestations de services (ST 3)	Connaître le contrôle de compétence des CI  Soutenir l'acquisition de nouveaux clients (ST 4)  Exécuter des commandes de prestation de services (ST 6)  Agir conformément au droit et aux directives (ST 2)  Représenter mon entreprise et ma fonction de manière compétente sur le marché (ST 1)	Commander du matériel, des marchandises, des prestations de services et des équipements (ST 8)  Exécuter des commandes de prestation de services (ST 6/7)  Recevoir des demandes ou des commandes de clients (ST 5)  Utiliser des connaissances relatives à la branche, aux produits et aux prestations de services (ST 3)	Soutenir l'acquisition de nouveaux clients (ST 4)  Représenter mon entreprise et ma fonction de manière compétente sur le marché (ST 1)  Exécuter des tâches dans le domaine de la gestion des ressources humaines (ST 9)  Utiliser des connaissances relatives à la branche, aux produits et aux services (ST 3)	Introduction PQ – travail pratique  Dossier de formation – portefeuille  Utiliser des connaissances relatives à la branche, aux produits et aux prestations de services (ST 3)  Exécuter des tâches dans le domaine de la comptabilité (ST 10)  Agir conformément au droit et aux directives (ST 2)	Travail pratique  Entretien professionnel  Jeu de rôles  Minicase
Une maison voit le jour : – développement – financement	Une maison voit le jour : – planification – appel d'offres – adjudication – réalisation	Une maison voit le jour : – réalisation – remise du projet	Une maison voit le jour : – exploitation – entretien	Une maison voit le jour : – exploitation – entretien	Une maison voit le jour : – exploitation – location
2 jours	3 jours	1 jours  4 jours	3 jours	3 jours	2 jours

## Module « Une maison voit le jour »

### CI 1

#### Une maison voit le jour :

- développement
- financement

- début d'un projet de construction
- financement d'une rénovation
- financement d'une transformation
- financement d'une maison
- financement d'un immeuble
- financement de constructions publiques
- registre foncier, hypothèque
- lettre de créance

### CI 2

#### Une maison voit le jour :

- planification
- appel d'offres
- adjudication
- réalisation

- déroulement d'un projet de construction
- planification stratégique
- avant-projet (aspects juridiques)
- projet (CFC, permis de construire)
- appels d'offres (plans du projet, offres, appels d'offres, CAN, calendrier des travaux, comparaison des offres)
- comparaison des offres (proposition d'adjudication, adjudication, contrat)
- réalisation (début des travaux, dalle de fondation)

### CI 3

#### Une maison voit le jour :

- réalisation
- remise du projet

- réalisation (gros-oeuvre I, gros-oeuvre II, aménagements intérieurs I, aménagements intérieurs II)
- remise du projet

- Normes, Directives et zones de travail
- Compréhension de base de la cuisine intégrée
- Bases techniques des appareils encastrables et types de meubles
- Base de l'isolation acoustique, protection contre l'incendie et de la ventilation
- Études de cas simples et exécution de commandes

Module de base du concepteur cuisine

### CI 4

#### Une maison voit le jour :

- exploitation
- entretien

### CI 5

#### Une maison voit le jour :

- exploitation
- entretien

- calcul des matériaux, du matériel, de l'ouvrage

### CI 6

#### Une maison voit le jour :

- exploitation
- location

## Réalisation

Le module de base du concepteur cuisine a lieu au troisième semestre. Le CI 3 de trois jours de la branche de formation et d'examen construire et habiter est organisé sur 5 jours pour les apprentis des entreprises formatrices qui sont membres de Cuisine Suisse. 1 journée

se déroule dans le cadre normal des cours interentreprises, les 4 jours restants constituent le module de base « Concepteur de cuisines ». Cuisine Suisse prend en charge pour ses membres les frais des deux dernières journées de cours interentreprises « Concepteur de cuisines ».

## Outils pédagogiques et plates-formes de formation

Le matériel didactique et les plateformes de formation nécessaires aux cours interentreprises sont mis à disposition par Chaîne suisse de la construction. Le matériel pédagogique du module de base du concepteur cuisine est mis à disposition par Cuisine Suisse.



## time2learn

Praxisauftrag	Handlungskompetenz	Status	Zuletzt bearbeitet
a2_Pa1 - Eigenes Profil auf Social Media updaten	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: a1 - Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen	In Arbeit	18.03.2024
c3_Pa1 - Prozess dokumentieren	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: c3 - Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	In Arbeit	
v5_Pa1 - Rechnung erstellen - Handp	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	Nacharbeit	13.12.2023
v5_Pa1 - Zahlungsaufträge erstellen	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	Eingereicht	02.10.2023
v5_Pa1 - Budget erstellen	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	In Arbeit	
v5_Pa1 - Eingehende Zahlungen kontrollieren	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	In Arbeit	16.01.2024
v5_Pa1 - Budget erstellen	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	Eingereicht	20.08.2023
v5_Pa1 - Budget erstellen	Bildungsziele 2023 Bauen und Wohnen: v5 - Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	In Arbeit	08.09.2023



# Avantages/bénéfices

## Pour les entreprises formatrices :

- Renforcer l'attractivité de la formation
- Possibilité de confier davantage de responsabilités aux apprentis à partir du 4<sup>e</sup> semestre (renseignements, conseils, réclamations)

## Pour les apprentis :

- Enrichissement professionnel – possibilité d'assumer davantage de tâches dans l'entreprise formatrice
- Obtention d'un diplôme supplémentaire pendant l'apprentissage



### Inscription

Les entreprises formatrices inscrivent leurs apprentis auprès de Chaîne suisse de la construction pour Le module de base du concepteur cuisine.



### Renseignements

Rainer Klein  
Directeur de Cuisine Suisse  
Feldmatt 1  
6030 Ebikon  
[info@kueche-schweiz.ch](mailto:info@kueche-schweiz.ch)

Olivier Grossniklaus  
Responsable romandie Chaîne suisse de la construction  
Rue centrale 115  
2503 Bienne  
[secretariat@cs-construction.ch](mailto:secretariat@cs-construction.ch)



## Contact

### Direction

Markus Bühlmann  
Witikonstrasse 295  
8053 Zürich  
m.buehlmann@baukette.ch

### Responsable pour la Suisse romande

Olivier Grossniklaus  
Rue Centrale 115  
2502 Bienne  
o.grossniklaus@cs-construction.ch

### Président du conseil d'administration

Jan Ammermann  
HG Commerciale  
Stauffacherquai 46  
8022 Zürich  
jan.ammermann@hgc.ch

## Partenaires / Membres associés

- USGBS** Union Suisse des Grossistes de la Branche Sanitaire
- DBS** Association Dérivés du Bois Suisse
- ASC** Association Suisse du Carrelage
- UGMES** Union des Grossistes en Matériel Electrique de la Suisse
- ASMMC** Association Suisse des Marchands de Matériaux de Construction
- HGC** HG Commerciale
- ST SA** Sanitas Troesch SA
- BMS** Building Materials Suisse (BauBedarf, Richner, Gétaz, Miauton, Regusci Reco)