

20 MARS 2024

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 05



RÉFORME DE MAPRIMERENOV'

LA FFB ENTENDUE... FINALEMENT !



« LA PRÉVENTION, C'EST AUSSI TON AFFAIRE »

UN WEBINAIRE POUR SENSIBILISER VOS SALARIÉS

RECOURS CONTRE UNE AUTORISATION D'URBANISME

ÊTRE VOISIN NE PRÉSUME PAS D'UN INTÉRÊT À AGIR



> ÉDITORIAL

RÉFORME DE MAPRIMERÉNOV'

LA FFB ENTENDUE... FINALEMENT !

Lors de la découverte de la nouvelle mouture de MaPrimeRénov', à l'été 2023, la FFB faisait savoir au gouvernement qu'elle pronostiquait l'échec du dispositif en l'état. Au fil des mois, sa position est restée la même, mais elle n'a pas été écoutée.

Les faits lui donnent aujourd'hui raison : l'obligation de recourir à Mon Accompagnateur Rénov', qui peine à se mettre en place sur le territoire, et la réduction à peau de chagrin des aides aux gestes de rénovation ont conduit à une catastrophe industrielle : les dossiers signés début 2024 se sont effondrés (ils représentent à peine un quart de ceux de 2023 à la même période). Nous sommes donc bien loin de la massification attendue.

Au vu de ces résultats, les ministres de l'Écologie et du Logement, Christophe Béchu et Guillaume Kasbarian, ont consulté la FFB, et un travail, cette fois en commun, a abouti à « resimplifier » MaPrimeRénov'. L'accès par gestes deviendra à nouveau possible, sans DPE préalable, pour redonner l'envie aux Français d'engager des travaux.

Par ailleurs, Mon Accompagnateur Rénov' reste incontournable pour les travaux d'ampleur, mais on lui donne le temps nécessaire de monter en puissance, ce que prônait la FFB depuis des mois.

Maintenant, il faut que cette version améliorée de MaPrimeRénov' entre au plus vite en vigueur. La FFB reste catégorique sur ce point, car il y va de la survie de nombre d'artisans et d'entrepreneurs du bâtiment.

En ce qui concerne le marché du neuf, la FFB alerte sur le risque de prendre le même chemin : la version atrophiée du PTZ se traduit déjà par une chute sans précédent de la primo-accession, et la fin du Pinel, sans successeur, contribuera inévitablement à la dégringolade du marché et du parc locatif privé. La FFB exhorte le gouvernement à agir avant qu'il ne soit trop tard.

Le seul combat perdu est celui qu'on ne livre pas. La FFB a remporté une première victoire, alors continuons !

Olivier SALLERON
Président de la Fédération Française du Bâtiment

AU SOMMAIRE

+ SUPPLÉMENT

VÉHICULES D'ENTREPRISE :
QUELLES RÈGLES FISCALES ?

- **LOBBYING** p. 03
- **ÉCHOS** p. 04-05
 - > La FFB fête ses 120 ans
Améliorer sans cesse les règles du jeu p. 04
- **GESTION • FORMATION • ACTION SYNDICALE**
 - > École supérieure des jeunes dirigeants
du bâtiment (ESJDB)
Créateur d'entrepreneurs depuis 30 ans p. 06
- **CONSTRUCTION • URBANISME**
 - > Permis de construire
Les erreurs dans l'arrêté
sont sans conséquence..... p. 07
 - > Recours contre une autorisation
d'urbanisme
Être voisin ne présume pas d'un intérêt à agir p. 07
- **MARKETING**
 - > Devis
Artisan, donnez à votre client
l'envie de signer p. 08-09
- **PRÉVENTION**
 - > « La prévention, c'est aussi ton affaire »
Un webinar pour sensibiliser vos salariés ... p. 10
- **SOCIAL**
 - > Régime simplifié de la microentreprise
Qu'en est-il de la sous-traitance? p. 11
- **ASSURANCES**
 - > Véhicules
La « carte verte », c'est fini ! p. 12-13
- **DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**
 - > Sources d'inspiration
20 citations pour booster votre moral p. 14-15



Directeur de la publication : Olivier Salleron
Directeur de la rédaction : Séverin Abbatucci
Comité de rédaction : Fédération Française
du Bâtiment, fédérations départementales et régionales,
unions et syndicats de métiers.
33 avenue Kléber, 75784 Paris Cedex 16
Tél. : 01 40 69 51 82 / Fax : 01 40 69 57 88
ISSN 0395-0913

www.ffbatiment.fr / @FFBatiment



Achévé de rédiger le 11 mars 2024, 48^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention
d'origine « © Bâtiment actualité, 20 mars 2024 ».

Crédits photo : © Timothée Chambonet.
Adobe Stock : Allaksandr Marko, visoot.
Getty Images : filadendron, sorbetto, LaylaBird, elenaleonova,
AaronAmat.

Imprimé sur papier certifié PEFC 14-33-00002
avec des encres végétales.



ATTRACTIVITÉ DES TERRITOIRES

ZAN, PTZ, REP : LA FFB REÇOIT LE PATRON DES MAIRES, DAVID LISNARD

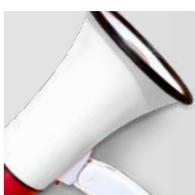


Depuis toujours, la FFB et l'Association des maires de France partagent des combats communs et défendent l'attractivité des territoires. Dans une période aux enjeux économiques lourds, cette proximité est d'autant plus cruciale. Le 7 février dernier, une délégation d'entrepreneurs et d'artisans a reçu au siège de la FFB David Lisnard, président de la puissante Association des maires de France. Le maire de Cannes était accompagné d'Isabelle Le Callennec, maire de Vitry et présidente du groupe logement au sein de l'AMF. Ce fut l'occasion de revenir sur la crise du logement neuf et sur les contraintes nouvelles imposées aux collectivités par la règle du zéro artificialisation nette des sols. L'AMF est intervenue à plusieurs reprises auprès du Conseil d'État pour obtenir une réécriture des décrets d'application et a interpellé le gouvernement sur ce sujet lors du

DANS UNE PÉRIODE AUX ENJEUX ÉCONOMIQUES LOURDS, LA PROXIMITÉ ENTRE LA FFB ET L'AMF EST CRUCIALE POUR DÉFENDRE L'ACTIVITÉ DANS TOUTS LES TERRITOIRES.

congrès des maires, qui s'est tenu en novembre. À l'approche d'une nouvelle loi de décentralisation qui concernerait le logement, David Lisnard met en garde les pouvoirs publics contre tout transfert de compétences qui ne s'accompagnerait pas d'un transfert de moyens financiers. La FFB considère également que ce projet gouvernemental ne doit pas conduire l'État à se débar-

asser d'un problème sur le dos des élus locaux. L'AMF et la FFB dénoncent en outre un saccage en règle du prêt à taux zéro, dans la dernière loi de finances, qui stigmatise les territoires ruraux et aggrave encore un peu plus la fracture territoriale. De ce point de vue, la FFB et l'AMF partagent la demande d'un rétablissement du PTZ dans tous les territoires, pour tous les types d'habitat. Enfin, les entrepreneurs présents ont alerté David Lisnard sur les ratés de la REP bâtiment, un dispositif imposé par la loi, sans que les conditions matérielles de mise en œuvre dans les territoires n'aient été assurées au préalable. Le manque de lieux de proximité pour le recyclage des déchets de chantier place les entreprises de bâtiment dans une impasse et illustre l'impréparation du dossier par les pouvoirs publics. La FFB et l'AMF agiront de concert pour trouver rapidement une issue positive à cette situation. ■



La FFB défend au quotidien vos intérêts et ceux de la profession



INDICES	
ICC (indice du coût de la construction)	
FFB 4 ^e trimestre 2023	1152,6
Insee 3 ^e trimestre 2023	2106
IRL (indice de référence des loyers)	
4 ^e trimestre 2023	142,06
Variation annuelle	+ 3,5 %
Index BT 01 (base 100 - 2010)	
Décembre 2023	130,6
Variation annuelle	+ 3,0 %
Indice des prix à la consommation	
Janvier 2024	
Ensemble des ménages y compris tabac	118,19
(- 0,2 % ; + 3,1 %)	
Ensemble des ménages hors tabac	117,16
(- 0,3 % ; + 2,9 %)	
Indice général des salaires BTP	
Novembre 2023	593,1
Variation annuelle	+ 2,5 %
SMIC horaire	
1 ^{er} janvier 2024	11,65 €
Plafond mensuel sécurité sociale	
1 ^{er} janvier 2024	3 864 €
Taux d'intérêt légal (1^{er} semestre 2024)	
Créances des professionnels	5,07 %
Créances des particuliers	8,01 %
€ster mensuel (remplace l'Eonia)	
Février 2024	3,91 %
Euribor mensuel (ex-Pibor)	
Février 2024	3,87 %
Taux des opérations de refinancement (BCE)	
20 septembre 2023	4,50 %

BESOIN D'ACTUALISER OU DE RÉVISER VOS PRIX ? TOUS LES INDICES ET INDEX SONT EN LIGNE

SUR LE SITE INTERNET DE VOTRE FÉDÉRATION DANS VOTRE ESPACE PERSONNEL

**Nous avons
besoin de
votre avis!**

**Transition écologique
et RSE**

**Quel regard portez-vous
sur les sujets liés
à la transition écologique
et à la RSE ?**

**Votre expérience,
votre opinion ou encore
vos attentes
sont essentielles
pour que nous puissions
avancer conjointement
sur ces sujets incontournables
pour notre secteur.**

**Répondez
en 5 minutes
à l'enquête FFB!**



Scannez
ce code QR.



› LA FFB FÊTE SES 120 ANS

AMÉLIORER SANS CESSER LES RÈGLES DU JEU

Le XIX^e siècle voit prospérer un État qui légifère sur tout. Le bâtiment est ainsi soumis au Cahier des clauses et des conditions générales pour les marchés publics et au Code civil pour les marchés privés.

Après avoir oscillé entre le plus et le moins d'État, la philosophie de la FFB au cours du XX^e siècle s'arrêtera sur « mieux d'État ».

Elle veille ainsi sur la délimitation du rôle de chaque acteur de l'acte de construire et défend les entrepreneurs face aux maîtres d'ouvrage et aux maîtres d'œuvre.

Chacun à sa place pour éviter le carton rouge

Dès 1918, au travers de l'Office général du BTP, la FFB entretient une collaboration étroite avec les architectes, relation précieuse dans l'élaboration conjointe des séries de prix et l'arbitrage des problèmes de construction. D'autant que l'architecte devient un partenaire incontournable : en 1958, le rapport Querrien met en avant son rôle et une loi de 1977 oblige à établir un projet d'architecture pour tous les travaux soumis à un permis de construire. Mais point trop n'en faut... la FFB plaide pour que sa place reste « raisonnable » dans le processus de construction.

Votée en 1985, la loi MOP confère un réel statut aux maîtres d'ouvrage et aux maîtres d'œuvre. Elle organise leurs rapports afin d'éviter que les premiers ne se déchargent de leur responsabilité sur les seconds. Elle confère aussi un rôle plus large d'étude et de conception à l'entreprise de bâtiment.

Pour préserver le tissu économique du bâtiment, la FFB porte une attention particulière aux modes de dévolution des marchés. Car, au début du XX^e siècle, la tendance se répand de ne faire qu'un seul lot pour n'avoir qu'un seul interlocuteur.

Dès 1910, elle réclame haut et fort une dévolution en autant de

lots qu'il y a de corps de métier intéressés. Elle dénonce les dérives du marché unique, et notamment la pression exercée pour exiger des rabais déraisonnables des sous-traitants ou le risque d'un travail de moins bonne qualité effectué par un entrepreneur qui ne maîtrise pas toutes les spécialités.

Groupés pour gagner

Avec la reconstruction après guerre, la taille des entreprises et des marchés évolue. Les grosses entreprises nationales, voire internationales, les grands groupes industriels et les banques investissent le secteur. Face au gigantisme des chantiers, il faut éviter l'exclusion des PME locales de la commande publique.

C'est pourquoi la FFB plébiscite le groupement d'entreprises, qui répond à la nécessité de créer des réseaux pour mutualiser les moyens intellectuels, matériels et commerciaux.

“ Porteur d'une nouvelle dimension concurrentielle, le groupement d'entreprises représente un instrument d'expansion économique, mais aussi d'échange mutuel d'expériences.”

Livret « Groupement d'entreprises » FNB, 1995

Elle fournit une assistance technique et juridique, avec l'appui des fédérations départementales, en élaborant des outils d'aide à la décision.

Il faudra attendre 2001 pour que l'accès à la commande publique soit enfin reconnu libre pour les groupements momentanés d'entreprises et que l'allotissement gagne son droit de cité.

La partie s'accélère... attention au hors-jeu!

Sans relâche, la FFB s'efforce donc de concilier les intérêts des TPE-



PME et des majors avec ceux des maîtres d'ouvrage publics.

Côté marchés privés, la liberté contractuelle prévalant, elle fixe son attention sur la place des normes dans la passation des marchés et les obligations de chaque partie dans l'acte de construire.

Ainsi, la norme NF P03-001, née en 1948, fixe les droits et les obligations entre le maître d'ouvrage et l'entrepreneur. Texte de référence, elle crée une déontologie du chantier qui s'est étoffée avec le temps : réception unique, compte prorata et garantie de paiement, etc. Cette norme symbolise le consensus, la recherche d'équilibre entre les donneurs d'ordre, les architectes et les professionnels du bâtiment qui s'impliquent dans sa constante réactualisation. Il en va tout autrement des marchés publics, dont la régulation a pour événement marquant la création d'un code (CMP) en 1960. Avant cette date, la pratique contractuelle était soumise à des contraintes moins fortes.

À partir de 1960, les articles du Code des marchés publics s'empressent pour former un corpus de plus en plus imposant de règlements sur le mode de passation des travaux et leur contenu ainsi que sur le régime d'exécution. Une vraie bible, objet de toutes les attentions de la FFB, encore aujourd'hui.

Tirs au but!

Finalement, que ce soit au travers du rôle des acteurs, des modes de dévolution, du Code des marchés publics ou encore de l'Europe (harmonisation de la passation des marchés), la FFB contribue à faire évoluer favorablement les règles du jeu dans le bâtiment. ■

> CONSTRUCTIF N° 67

CONSTRUIRE : QUELS BESOINS ?

Le numéro 67 de *Constructif* sort dans un contexte problématique, fait de contraintes économiques et normatives toujours plus élevées.

Alors qu'il y a crise de l'activité de construction, en France et en Europe, il y a aussi malaise dans les représentations.

Construire ne serait plus aussi naturel et bienvenu que cela. Il s'agit pourtant d'une aventure humaine fondamentale. Construire, c'est contribuer aux nécessités de la société. C'est élaborer et progresser collectivement.

Et construire, c'est aussi se construire. Avoir besoin de construire répond à des aspirations essentielles, aussi bien celles des ménages que celles des entreprises et des territoires. Trop les brider, c'est alimenter la prostration et risquer le déclin. Conjoncturellement, il faut se ressaisir. Car, pour adapter la célèbre formule, quand le bâtiment ne va pas, rien ne va. Structurellement, il importe de valoriser l'acte de construire. Parce qu'il s'agit toujours de construire l'avenir. ■

> CALEPIN DE CHANTIER

ADAPTER LES LOGEMENTS POUR LES SENIORS

L'adaptation des logements existants est un enjeu majeur, au même titre que la rénovation thermique des bâtiments ou que la préservation de l'environnement.

C'est un enjeu sociétal fort : près d'un tiers de la population française aura plus de 60 ans en 2030-2040 et plus de 10 % de la population connaît au quotidien une difficulté liée à un handicap.

Pour aider les artisans et entrepreneurs à répondre aux besoins spécifiques des chantiers visant le maintien à domicile des seniors, la FFB a édité un calepin présentant des solutions techniques à mettre en œuvre dans les logements (anciens ou récents).

Il passe en revue tout le cadre bâti, depuis les cheminements privatifs extérieurs jusqu'à la salle d'eau, en passant par les différentes pièces du logement, sans oublier les équipements et les fixations.

Des conseils pratiques et recommandations professionnelles y sont donnés.



À noter : il n'existe pas une définition unique du logement adapté. Les travaux nécessaires dépendent des besoins de chaque personne et évoluent dans le temps. Il est donc nécessaire de comprendre avant tout la vie du senior dans son logement. ■



Pour télécharger gratuitement le calepin de chantier, scannez ce code QR.

> ARNAQUE

ATTENTION AUX FAUX CONSEILLERS BANCAIRES !

La plateforme gouvernementale de sensibilisation aux risques numériques, Cybermalveillance.gouv.fr, voit dans la forte hausse des arnaques au faux conseiller bancaire « le phénomène de 2023 ».

Dans son rapport annuel, publié le 5 mars, l'organisme annonce avoir enregistré un bond de 78 % de lecture de son article dédié à cette fraude.

« Ils visent absolument tout le monde, via des données récupérées par l'hameçonnage ou en les rachatant », explique Jérôme Notin, directeur général de la plateforme. Cette escroquerie bien rodée ne cesse de monter en puissance et touche désormais aussi bien les professionnels que les particuliers.

Comment opèrent-ils ?

Une personne vous contacte directement par téléphone en se faisant passer pour un conseiller ou un salarié de votre banque ou de son service antifraude.

Le numéro de téléphone est celui de votre banque... Pourtant, il s'agit d'un escroc. Il prétend que vous êtes victime d'opérations frauduleuses et peut, notamment, vous demander :

- de lui communiquer vos identifiants ou coordonnées bancaires et codes reçus par SMS pour qu'elle procède au prétendu blocage de ces opérations ;
- d'effectuer et de confirmer vous-même des actions (ajout d'un bénéficiaire, validation d'une opération bancaire, etc.) directement sur votre espace personnel (via l'application bancaire de votre téléphone ou via votre espace en ligne).

Ce sont ces manœuvres qui permettent à l'escroc d'effectuer des opérations frauduleuses.

C'EST UNE ARNAQUE SIMPLE COMME UN COUP DE FIL, MAIS LA NOTE SE CHIFFRE EN MILLIERS D'EUROS.

Conseils

Ne communiquez jamais vos identifiants, codes d'accès et codes confidentiels, dont ceux reçus par SMS, pour valider une opération, et ce, même à une personne prétendant être votre conseiller bancaire appelant depuis le numéro de votre agence et connaissant votre identité (nom, prénom, date de naissance, etc.).

Les escrocs jouent sur la panique : gardez la tête froide et raccrochez dès que des informations confidentielles vous sont demandées. Vous pourrez ensuite contacter vous-même votre banque pour vérification.

Et si vous comprenez que vous vous êtes fait arnaquer, alertez le plus vite possible votre banque pour tenter d'effectuer un rappel des virements.

Toutefois, le gros problème, c'est que la banque estime que le client a validé lui-même les paiements. Il est donc difficile de se faire rembourser, d'autant que ce risque n'est pas couvert par les assurances. ■



► ÉCOLE SUPÉRIEURE DES JEUNES DIRIGEANTS DU BÂTIMENT (ESJDB)

CRÉATEUR D'ENTREPRENEURS DEPUIS 30 ANS

Vous avez fait vous-même l'ESJDB. Pouvez-vous nous rappeler pourquoi cette école a été créée ?

J'ai fait l'ESJDB, il y a vingt ans, en vue de reprendre l'entreprise de mon père. Les chefs d'entreprise de cette époque étaient passés par les Trente Glorieuses; c'étaient des capitaines par temps calme.

La crise des années quatre-vingt-dix les a touchés de plein fouet et le besoin s'est fait sentir de mieux maîtriser la gestion. C'est pour cela que la FFB a créé l'ESJDB en 1994.

L'école repose sur deux fondamentaux: le premier, muscler les chefs d'entreprise en gestion (comptabilité, analyse financière, tableau de bord...). Ce besoin existe toujours. Le second, faire naître des vocations de mandataire dans l'esprit des jeunes dirigeants pour qu'ils donnent du temps à la fédération. Cela a bien fonctionné. Aujourd'hui, de nombreux présidents de fédération régionale ou départementale sont passés par l'ESJDB.

Ces deux fondamentaux perdurent. Des anciens de l'école intègrent des groupes jeunes, s'entraident, se donnent du travail... Cela favorise des rapprochements.

L'ESJDB crée des chefs d'entreprise et contribue à dynamiser le réseau FFB.

Que s'est-il passé en 30 ans ?

La formation « Entrepreneur du bâtiment » a beaucoup évolué. Nous avons adapté ses contenus aux besoins des entreprises. De plus, nous avons une souplesse d'adaptation grâce à une structure autonome, légère et mobile.

Ces dernières années, notre offre s'est diversifiée: nous avons monté « ACCIÓ », centré sur la stratégie, la gestion et le management. Son but: donner les clés pour bâtir une stratégie d'entreprise efficace et pérenne. Ce cursus pratique et concret est basé sur les retours d'expérience de chacun et sur les données des

« **Fière de ses valeurs, à l'écoute de ses acteurs, se réinventant sans cesse, l'ESJDB - créateur d'entrepreneurs - envisage l'avenir avec confiance et sérénité.** »

entreprises; il s'appuie sur des études de cas réels et actuels. Nous montons également des formations sur mesure à la demande de certaines entreprises ou fédérations.

Nous avons aussi mis en place, en partenariat avec le CESI¹, l'option « Entrepreneurat de la construction ». L'objectif: transmettre aux ingénieurs de demain l'esprit d'entreprise en leur donnant des bases solides de management, gestion, communication. C'est une vraie réussite.

Enfin, nous formons les cadres de la FFB avec les modules « Cap Fédération » et « BAT EXPLOR ».

Quelles sont les clés de son succès ?

Nous en sommes à la 240^e promotion « Entrepreneur du bâtiment », soit environ 4000 diplômés. Ce succès repose sur notre souplesse d'intervention. Les promotions sont regroupées par zones géographiques de proximité. Nos formateurs se déplacent dans toute la France. C'est une logistique qui exige beaucoup de disponibilité et d'organisation.

Comment voyez-vous l'avenir ?

L'avenir de l'école est directement lié à celui du secteur et des entreprises.

Nous entrons dans une période de crise, mais aussi de profonds bouleversements et mutations. La transition écologique, le numérique et l'intelligence artificielle, les nouveaux modes constructifs, les



► Entretien avec

ÉDOUARD BASTIEN

Président de l'ESJDB

nouvelles attentes des clients font bouger les modèles économiques des entreprises.

La FFB a réalisé une étude prospective à l'horizon 2035 [« Bâtisseurs de futurs »].

Les cinq scénarios proposés recèlent, bien sûr, des risques pour les entreprises, mais aussi beaucoup d'opportunités. C'est pour concrétiser ces dernières que la FFB a proposé une feuille de route stratégique [« Croire en 2035 »].

Ces travaux nous donnent un cadre, une direction d'action.

Le rôle de l'ESJDB est de préparer les chefs d'entreprise (en particulier les nouveaux) aux changements qui sont à l'œuvre, mais toujours en gardant les valeurs qui ont fait notre succès: proximité, expertise, écoute.

L'ESJDB va devoir s'adapter. De nouvelles formations vont naître. L'idée serait que l'ESJDB devienne la matrice de formation et d'animation d'un réseau de coachs labellisés. Nous formerons des intervenants à l'audit et au coaching afin qu'ils puissent faire des diagnostics d'entreprise pour apporter des solutions et une feuille de route.

La demande de diagnostic de la part des chefs d'entreprise est un peu une révolution, mais la demande est réelle.

Avec les 50 000 adhérents de la FFB, dont 7 % seulement ont bénéficié de ses services, l'ESJDB a un bon potentiel de développement devant elle.

L'ESJDB fête ses 30 ans en ce mois de mars. Qu'est-il prévu ?

Une première action est en cours: « 30 ans, 30 portraits ». Nous publions sur notre site, esjdb.net, et sur nos réseaux sociaux 30 portraits de dirigeants d'entreprise du BTP passés par l'ESJDB, qui illustrent la richesse du travail accompli.

Nous serons également présents au congrès de la FFB à Marseille, les 13 et 14 juin, notamment dans le cadre de l'évènement « Nous les bâtisseurs ! ».

Un dernier mot ?

L'ESJDB est un outil de la FFB au service des entreprises du bâtiment. Notre ADN se résume dans notre slogan: créateur d'entrepreneurs. ■

1. École d'ingénieurs.



► PERMIS DE CONSTRUIRE

LES ERREURS DANS L'ARRÊTÉ SONT SANS CONSÉQUENCE

Le Conseil d'État vient de confirmer que les inexactitudes ou omissions dans un arrêté de permis de construire n'altèrent ni la légalité de l'autorisation, ni les droits obtenus par le bénéficiaire du permis.

Les autorisations d'urbanisme (permis de construire, de démolir, d'aménager et les déclarations préalables) sont généralement délivrées par le maire, sous la forme d'arrêtés. Lorsque le projet porte sur des constructions, l'arrêté doit notamment indiquer leur destination et, s'il y a lieu, la surface de plancher créée¹. Il arrive que ces arrêtés comportent des erreurs matérielles et que les informations qui y figurent ne correspondent pas exactement à celles indiquées dans la demande initiale.

Dans un arrêt du 20 décembre dernier², le Conseil d'État a dû se prononcer sur les conséquences d'une erreur dans les mentions d'un arrêté de permis de construire et plus spécifiquement sur les conséquences de la légalité de l'autorisation.

Dans l'affaire traitée, le permis faisait référence à un intitulé de destination anciennement prévu par le Code de l'urbanisme, mais celui-ci a disparu en 2016, lors de la réforme des destinations des constructions.

Des voisins de l'opération ont utilisé cet argument pour attaquer l'autorisation délivrée.

Le Conseil d'État a jugé que :

- ces mentions n'avaient qu'un caractère indicatif, l'arrêté de permis de construire ayant pour objet d'autoriser la réalisation d'un projet conforme aux plans et au dossier déposés par le pétitionnaire ;
- les éventuelles erreurs dans l'arrêté ne modifiaient pas les droits acquis par le bénéficiaire de l'autorisation et ne sauraient donc avoir de conséquences sur sa légalité.

Il confirme ainsi une jurisprudence déjà établie concernant les erreurs sur la surface de plancher³ : une erreur dans l'arrêté ne peut, par exemple, permettre de construire plus que ce qui était projeté dans la demande.

C'est la première application de cette jurisprudence aux erreurs matérielles sur les destinations des constructions. Cette précision est bienvenue tant ces erreurs sont fréquentes, soit parce que la commune fait toujours référence aux destinations antérieures à la réforme, soit parce que l'opération a plusieurs destinations et que certaines ont été omises par le service instructeur dans l'arrêté de permis. ■

1. Article A. 424-9 du Code de l'urbanisme.
2. N° 461552.
3. Conseil d'État du 25 juin 2004, S.C.I. Maison médicale Edison, n° 228437.

► RECOURS CONTRE UNE AUTORISATION D'URBANISME

ÊTRE VOISIN NE PRÉSUME PAS D'UN INTÉRÊT À AGIR

Dans un arrêt récent, le Conseil d'État rappelle que la seule qualité de voisin immédiat d'un projet de construction ne donne pas intérêt à agir contre un permis de construire. Un rappel bienvenu dans le cadre de la lutte contre les recours abusifs.

Le Code de l'urbanisme¹ dresse la liste des personnes qui peuvent prétendre avoir un intérêt à agir contre les autorisations d'urbanisme (permis de construire, d'aménager, de démolir et déclarations préalables).

Il s'agit de l'État, des collectivités territoriales, des associations dont les statuts ont été déposés en préfecture au moins un an avant le dépôt de la demande de permis et des tiers pour lesquels les travaux autorisés sont de nature à affecter directement les conditions d'occupation, d'utilisation ou de jouissance de leur propriété. Ainsi, pour pouvoir déposer un recours contre une autorisation d'urbanisme, les voisins doivent remplir cette dernière condition.

Le Conseil d'État a fixé la méthode d'appréciation de l'intérêt à agir : le demandeur doit en apporter la preuve « en faisant état de tout élément suffisamment précis et étayé de nature à établir que cette atteinte est susceptible d'affecter directement les conditions d'occupation, d'utilisation ou de jouissance de son bien² ». Cependant, lorsqu'il s'agit du voisin immédiat du projet, ce contrôle de l'intérêt à agir est allégé et recevable dès lors que le voisin fait état d'éléments relatifs à la nature, l'importance ou la localisation du projet de construction³.

La seule qualité de voisin ne suffit donc pas pour engager un recours contre une autorisation, mais le juge administratif est moins exigeant quant à la précision des éléments à fournir par le requérant.

Le Conseil d'État a étoffé sa jurisprudence en la matière par un arrêt du 19 janvier⁴ : il confirme que les voisins immédiats n'avaient pas, du seul fait de cette qualité, d'intérêt à agir. En l'espèce, il a estimé que les éléments apportés étaient insuffisants, à savoir que l'existence d'un conflit sur le bornage de la parcelle ne concernait ni la nature, ni l'importance, ni la localisation du projet et ne permettait donc pas d'établir d'intérêt à agir. De plus, il a constaté qu'une bordure végétalisée séparant les deux emprises était de nature à anéantir les conséquences du projet (vue et tranquillité) sur les conditions d'occupation et de jouissance du bien des requérants.

C'est une décision qui va dans le bon sens pour les porteurs de projet. Elle limite un peu plus le risque de recours abusif de la part des voisins d'un projet de construction, ceux-ci devant démontrer l'atteinte concrète à leurs conditions de jouissance. À noter qu'en cas d'absence d'intérêt à agir, le recours peut être rejeté rapidement par le tribunal administratif (ordonnance de tri), ce qui limite le risque de recours dilatoire à objectif purement pécuniaire. ■

1. Article L. 600-1-2.
2. Conseil d'État (CE) du 10 juin 2015, n° 386121.
3. CE du 13 avril 2016, n° 389798.
4. CE du 19 janvier 2024, n° 469266.



> DEVIS

ARTISAN, DONNEZ À VOTRE CLIENT L'ENVIE DE SIGNER

Défendre son devis, c'est vendre une prestation technique et un savoir-faire, mais pas seulement. Le prix est une question majeure, car derrière lui, c'est la marge que défend l'entreprise. Or, à la vue du devis, votre client n'aura qu'une idée en tête, regarder en bas du document : le prix à payer. Bien défendre son devis, c'est donc aussi mettre en adéquation parfaite le besoin exprimé et l'offre proposée ; c'est montrer que votre entreprise est bien celle qu'il lui faut.

Avant de ferrailler sur les prix, préparez le terrain en valorisant votre offre au maximum. Car n'oubliez jamais qu'un client sur deux vous dira « c'est trop cher ! ». Et même s'il trouve votre devis compétitif, il vous demandera, par principe, un réajustement.

LE CLIENT FERA APPEL À VOS SERVICES S'IL EST CONVAINCU DE VOTRE CAPACITÉ À RÉPONDRE À SON BESOIN, DE LA QUALITÉ DE LA RÉALISATION, DE LA JUSTESSE DES PRIX ET DES DÉLAIS PROPOSÉS.

Un prix se justifie : compétences, expérience, notoriété, savoir-faire... Tout cela est un gage de qualité qu'il faut démontrer. La défense d'un prix doit donc se préparer minutieusement.

Avant tout, il est primordial de bien identifier les besoins du prospect : le prix n'est pas tout. Hiérarchisez ses attentes et, pour chacune d'elles, faites votre autoévaluation : votre entreprise peut-elle répondre à sa demande ? Votre capacité à le rassurer sera fondamentale.

La qualité principale d'un bon entretien est l'écoute. Votre prospect doit sentir que toute votre attention est focalisée sur ses besoins. Vous obtiendrez des renseignements précieux sur ses goûts, ses freins, ses préférences, ses références, etc. Observez ses réactions.

En prenant beaucoup de notes, vous pourrez personnaliser votre devis avec ses expressions. Il doit être une traduction claire de vos échanges.

Par la présentation de votre devis, distinguez-vous !

Pourquoi passer autant de temps à parfaire un devis ? Parce que le devis retenu ne sera pas forcément le moins cher, mais celui qui, dans un cadre de prix, aura inspiré confiance. La présentation, la précision, la clarté du devis sont donc essentielles.

Que vous soyez plus cher ou moins cher, le client doit voir autre chose qu'un montant en bas de page ou des lignes auxquelles il ne comprendrait pas grand-chose.

Le devis, un argument de vente

Le devis est un instrument commercial important. Il doit à la fois tenir compte de ce qui a déjà eu lieu (rencontres, identification des besoins...) et de ce qui se passera après (réalisation, livraison...). Votre prospect fera appel à vous s'il est convaincu de votre professionnalisme, de votre capacité à comprendre son besoin et ses critères de décision, de la qualité de la solution proposée (avec ou sans variantes) et de la transparence des prix et des délais. Votre client doit, en quelque sorte, « acheter votre devis ».

Ça y est, le client va découvrir votre proposition...

Il est fort probable que vous ne soyez pas la seule entreprise qu'il ait contactée. Une bonne argumentation fera la différence. Autrement dit, votre devis gagne à être présenté et pas seulement envoyé. Dans l'idéal, convenez d'un rendez-vous, même rapide, pour le lui remettre en mains propres. Après un envoi par courrier ou par mail, appelez-le dans la foulée pour l'accompagner dans sa lecture et sa découverte.

Expliquez-lui les travaux et solutions que vous proposez, les matériaux et produits utilisés et leurs propriétés, l'équipe mise à contribution et ses qualifications, les délais.

Posez des questions pour savoir si tout cela lui convient, et adaptez vos prestations si nécessaire.

Mais attention, ne prenez jamais l'initiative d'offrir une réduction de prix. Vous sèmeriez immédiatement le doute : étiez-vous en train de demander plus que la valeur réelle de votre prestation ?

Si le client souhaite une ristourne, vous devez absolument exiger une contrepartie pour conserver votre crédibilité.

Au-dessous d'un certain plancher, qu'il vous revient de définir en amont, vous dévaloriseriez votre offre et votre image.



Élevé ou non, le prix est aujourd'hui systématiquement remis en cause, discuté, marchandé. Il faut être capable de dire non, cela peut être finalement très rassurant pour le client.

Le prix est lié à l'image de l'entrepreneur : il pousse l'artisan ou l'entrepreneur à vendre d'autres qualités : proximité, conseil, professionnalisme, délais, garanties, etc.

La relance du devis, un enjeu stratégique

« Relancer les clients à qui j'ai envoyé un devis ? J'ai déjà à peine le temps de m'occuper des chantiers en cours ! Et ils vont croire que je cours après le client, ce qui n'est pas le cas. »

60 % DES ARTISANS ET PME NE RELANÇENT JAMAIS LEURS DEVIS, RÉDUISANT À NÉANT LEURS EFFORTS (RENCONTRE, CHIFFRAGE...), QUI ONT AUSSI UN COÛT.

La relance du devis est un acte commercial. Négliger de le faire peut laisser croire au prospect que l'on ne s'intéresse pas à son projet. Et puis elle ouvre de nouveau la porte à la discussion et invite le prospect à ne pas figer sa décision.

Cela vous permet aussi de mieux gérer votre planning et de privilégier les clients les plus intéressants, les chantiers porteurs de notoriété.

Aussi, après la présentation de votre devis, convenez d'une date de rappel, sous 15 jours par exemple. Cela laisse au client le temps de la réflexion.

Avant de passer à la conclusion, assurez-vous que votre prospect a confiance en vous, qu'il a bien compris toute la valeur que votre prestation va lui apporter, qu'il a le budget adéquat, que toutes ses objections sont levées.

C'est presque signé...

Votre client hésite ? Peut-être s'y perd-il un peu dans votre offre et

ses avantages face aux concurrents. Le moment est venu de résumer votre proposition, en mettant clairement en avant vos points forts.

Soyez concret dans votre argumentaire et utilisez des verbes positifs : « Voilà ce que vous allez gagner, économiser, optimiser, sécuriser, développer... »

Brossez une image fine et précise de son avenir, sous un angle optimiste et objectif.

Enfin, demandez-lui ce qui le fait encore hésiter. Énoncez un bilan de vos entretiens. Si, de lui-même, il arrive à la conclusion que vous répondez en tout point à ses besoins, c'est que plus rien ne le retient. ■

LES 10 RÈGLES D'OR D'UN BON DEVIS

1. Respectez les mentions obligatoires et indispensables.
2. Si le taux de TVA est réduit, clarifiez les conditions à remplir et les documents à transmettre pour en bénéficier.
3. Facilitez la lecture du devis (taille de caractères suffisante, deux ou trois couleurs dominantes...).
4. Personnalisez-le. Précisez le projet de M. X et préférez le terme « maître d'ouvrage » au simple numéro de client.
5. Éventuellement, reprenez en quelques lignes le contenu de vos échanges précédents.
6. Soyez pédagogue. Rassemblez les grands postes en langage courant, cela rendra les détails techniques plus « digestes ».
7. Soyez clair et transparent, notamment sur les frais annexes, et aussi sur ce qui n'est pas prévu au devis, mais a été convenu (fourniture de matériel par le client, par exemple).
8. Illustrez votre proposition en présentant des références de chantiers, vos certificats et qualifications, les références de vos marques, etc. Votre site Internet ou les réseaux sociaux peuvent prendre le relais.
9. Un planning de chantier peut préciser le déroulement des travaux, les demandes, autorisations et permis nécessaires.
10. Vous pouvez proposer plusieurs solutions ou gammes. Une alternative favorise une réponse positive. Le client appréciera l'effort déployé pour lui apporter une solution.



La forme, c'est le fond qui remonte à la surface.

Victor HUGO

LES 10 POINTS CLÉS D'UNE NÉGOCIATION

1. Connaissez votre coût de revient et soyez convaincu par votre propre devis : sachez ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
2. « Je suis plus cher ? Mais par rapport à quoi ? » Consultez les offres des concurrents et expliquez en quoi elles diffèrent de la vôtre. Positionnez-vous en conseil plus qu'en concurrent.
3. Ne critiquez jamais la concurrence, mais restez sur des faits, sur les différences écrites.
4. Revenez avec le client sur votre offre et interrogez-le sur ce qui lui convient pour en valider les points forts.
5. Écoutez ses objections, accueillez-les positivement (« je vous comprends... », « à votre place je réagirais de la même manière... »). Puis, sur ce qui est défendable, réexpliquez pourquoi ce prix (« mais je vous rassure... », « je vais vous répondre clairement... ») : qualité des matériaux, mise en œuvre, main-d'œuvre qualifiée, etc.
6. Si le budget du client reste inférieur à votre proposition, adaptez la prestation.
7. D'autres éléments en marge du prix peuvent être négociés ou proposés (attention à ce qu'ils vous coûtent) : vos échéances et délais, des services supplémentaires, des solutions de financement, etc.
8. Soyez ferme, et ne bradez pas votre prestation, ne cédez pas face à un bon négociateur. Votre crédibilité de professionnel en dépend aussi.
9. Si elle doit, malgré tout, être concédée, une remise doit avoir une contrepartie : un délai de paiement plus court, un acompte plus important, un planning qui vous convient mieux...
10. Trouvez un terrain d'entente : « Nous sommes d'accord sur ce point », « je vous concède telle facilité », « mais vous devez être plus souple sur ce point ». Décrochez des « oui » pour aboutir à « si tout cela vous convient, voulez-vous engager vos travaux ? ».

» « LA PRÉVENTION, C'EST AUSSI TON AFFAIRE »



Pour vous inscrire.

UN WEBINAIRE POUR SENSIBILISER VOS SALARIÉS

La préservation de la santé et de la sécurité des salariés est prioritaire et relève de la responsabilité de l'employeur. Les compagnons ont aussi un rôle essentiel à jouer. Pour les sensibiliser, un webinaire « La prévention, c'est aussi ton affaire » leur sera destiné à l'occasion de la Semaine de la prévention du 25 au 29 mars. Inscrivez-les !

me concernant, mais également mes collègues et l'entreprise.

Vous souhaitez inscrire au webinaire des membres de l'entreprise ?

Contactez votre fédération. Vous recevrez, avec la confirmation de l'inscription, un lien d'accès à la plateforme de la Semaine de la prévention.

À l'issue de la session, vous recevrez le support du webinaire et une fiche bilan vous permettant de faire le point sur les mesures pouvant être mises en œuvre au sein de l'entreprise.

À la fin de la Semaine de la prévention, vous recevrez :

- le replay de la session ;
- une attestation de participation (reprenant le nom des participants). Elle est valorisable dans le cadre du plan d'action de votre DUER (document unique d'évaluation des risques).



La prévention est l'affaire de tous dans l'entreprise et les compagnons sont particulièrement concernés.

C'est pourquoi la Semaine de la prévention leur propose un webinaire de sensibilisation. Animé par les conseillers santé-prévention issus du terrain, de l'OPPBTP et des SPST-BTP (services de prévention et de santé au travail BTP), il délivrera des messages essentiels. En voici quelques-uns.

Je vérifie mon véhicule avant de prendre la route

Lorsque je prends la route, si mon véhicule comporte des défauts, je fais courir un danger à moi-même, à mes passagers et aux usagers de la voie publique. Un véhicule bien vérifié est un véhicule sans danger.

graves. Pour que cela n'arrive pas, j'en informe mon encadrement afin que les mesures adéquates soient prises.

Je prends soin de ma santé

Prendre soin de sa santé ne concerne pas que soi. Cela peut avoir un effet direct sur mes collègues et mon entourage. Lorsque je suis sous l'empire de l'alcool ou de stupéfiants au travail, je fais courir un grand risque à toutes les personnes présentes sur le chantier.

Hygiène, alcool, drogue, vaccinations... autant de choses qui

D'autres thèmes peuvent vous intéresser. Vous pouvez vous inscrire à autant de webinaires que vous le souhaitez.

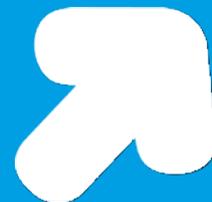
Je fais attention aux équipements de protection collective

Les équipements de protection collective sont là pour assurer la sécurité de l'ensemble des intervenants sur un chantier. Dès lors que je dois enlever un garde-corps pour intervenir, je pense à baliser la zone et à le remettre en place pour me protéger et protéger les autres. Et bien sûr, je n'oublie pas de porter mes EPI (équipements de protection individuelle), car sur le chantier ils sont indispensables pour assurer ma sécurité.

J'informe de toute difficulté rencontrée

Un chantier bien organisé est un chantier sans danger. Malgré tout, des difficultés peuvent survenir et les conséquences pourraient être

THÈMES	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
CHEFS D'ENTREPRISE ET ENCADRANTS					
Travailler en sécurité à proximité de réseaux électriques	13 h 30	13 h 30	17 h 30	8 h 30	12 h 00
Produits chimiques et diisocyanates : savoir les utiliser en toute sécurité	18 h 00	8 h 30	12 h 00	11 h 30	8 h 00
Chantiers : l'innovation pour tous au service de la prévention	11 h 30	18 h 00	8 h 30	13 h 30	12 h 00
Anticiper, organiser : les clés d'un chantier sans danger	8 h 30	11 h 30	13 h 30	18 h 00	13 h 30
COMPAGNONS					
La prévention, c'est aussi ton affaire !	—	13 h 30	11 h 00	16 h 00	8 h 00



► RÉGIME SIMPLIFIÉ DE LA MICROENTREPRISE

QU'EN EST-IL DE LA SOUS-TRAITANCE ?

Comme avec toute entreprise, le recours à un artisan en régime simplifié au titre d'un contrat de sous-traitance est possible, mais certaines règles doivent être respectées.

Obligations à respecter

Recourir à un artisan en régime simplifié (microentrepreneur) dans le cadre d'un contrat de sous-traitance est possible. Comme pour toute opération de sous-traitance, il s'agit de confier à une autre entreprise l'exécution d'une partie des travaux prévus au marché avec le client.

Mais le recours à un microentrepreneur pour ce type de contrat est scrupuleusement surveillé par les organismes sociaux de contrôle. Vous devez donc être vigilant et respecter les règles propres à la sous-traitance :

- un contrat écrit précisant à l'avance les tâches confiées au sous-traitant ;
- le prix de ces travaux fixé forfaitairement et non en fonction du nombre d'heures effectuées ou du temps passé ;
- les moyens nécessaires à l'exécution de ces tâches sont à la charge du sous-traitant, mais il est permis de lui fournir les matériaux ou équipements à poser (sous-traitance de pose) ;
- l'entrepreneur principal est responsable de la bonne exécution des travaux par son sous-traitant, mais il doit le laisser agir en toute indépendance ; le sous-traitant doit conserver l'initiative de ses décisions, la gestion de son activité et la direction de son personnel éventuel¹ ;
- enfin, l'entrepreneur principal doit déclarer son sous-traitant au maître d'ouvrage (le client), conformément à la loi du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance².

Pour éviter toute situation de dépendance économique, il est important que le sous-traitant ait plusieurs clients.

Vous devez vérifier que le microentrepreneur est à jour de ses obligations fiscales et sociales. Pour tout contrat d'au moins 5000 € hors taxes, il faut impérativement demander la remise

d'une attestation de vigilance dont la validité et l'authenticité doivent être vérifiées (validité de six mois). Même une entreprise nouvelle peut présenter cette attestation Urssaf sous la forme d'une attestation provisoire.

Vous devez aussi vérifier que le sous-traitant en régime simplifié :

- est immatriculé au registre national des entreprises (ex-répertoire des métiers) ;
- a procédé à ses déclarations auprès des organismes sociaux et fiscaux.

Seule la communication de ces documents permet au donneur d'ordre de respecter son obligation de vigilance. La remise de tout autre document par le sous-traitant n'a pas pour effet de justifier du respect de son obligation de contrôle par le donneur d'ordre.

Risques à connaître

Le risque principal est la requalification du lien contractuel en contrat de travail. Cela est valable même lorsque l'artisan est immatriculé au registre national des entreprises, dès lors qu'il se trouve dans une situation de subordination juridique.

L'existence d'un contrat de travail peut, en effet, être établie lorsque la prestation de l'artisan, notamment en microentreprise, est exécutée dans des conditions caractérisant un lien de subordination juridique avec le donneur d'ordre (exclusivité de l'activité, respect des horaires et des consignes du donneur d'ordre, facturation à l'heure ou au jour, intégration dans l'équipe de salariés du donneur d'ordre...). Cette requalification peut entraîner au pénal la reconnaissance d'une infraction pour travail dissimulé (jusqu'à trois ans d'emprisonnement et 45000 € d'amende) et, ce faisant, l'obligation de verser les cotisations et contributions sociales calculées sur les sommes versées au titre de la

prestation du microentrepreneur sous-traitant.

Lorsque les faits sont commis à l'égard de plusieurs faux sous-traitants, les peines sont de cinq ans d'emprisonnement et 75000 € d'amende.

Des sanctions administratives sont aussi possibles ainsi que l'annulation de certaines réductions ou exonérations de cotisations sociales dont a pu bénéficier le donneur d'ordre au titre des rémunérations qu'il a versées à ses salariés.

À noter

L'artisan en régime simplifié peut aussi faire appel à un sous-traitant. À ce titre, il doit respecter les obligations énumérées plus haut et encourt les mêmes risques. Cette sous-traitance n'est pas avantageuse pour le microentrepreneur, car il ne peut pas déduire les sommes versées à son sous-traitant de ses charges.

Attention !

L'Urssaf a décidé de renforcer le contrôle du travail dissimulé et a prévu de recruter 240 contrôleurs supplémentaires d'ici à 2027. ■

LES ARTISANS, QU'ILS SOIENT EN RÉGIME DE DROIT COMMUN OU EN MICROENTREPRISE, SONT SOUMIS AUX MÊMES OBLIGATIONS ET AUX MÊMES SANCTIONS EN MATIÈRE DE SOUS-TRAITANCE.

1. Cf. « Sous-traitance de pose : une pratique légale », *Bâtiment actualité* n° 12 du 29 juin 2022.
2. Cf. ffbatiment.fr > Gérer mon entreprise > Passer et exécuter un marché > Sous-traitance > Sous-traitance : le champ d'application de la loi de 1975.

► Une question sociale ?

Valeurs, contrats de travail, frais pros, etc.

Contactez votre fédération.



> VÉHICULES

LA « CARTE VERTE », C'EST FINI !

À compter du 1^{er} avril, l'attestation d'assurance et sa « petite sœur » la vignette pare-brise disparaissent. Ce changement suscite certains questionnements très pratiques. Quels sont les véhicules concernés ? Comment le nouveau dispositif va-t-il s'organiser ? Comment remplir son constat en cas d'accident de la circulation ? On vous dit tout.



Le 1^{er} avril, c'est la fin d'une longue histoire... Plus d'attestation d'assurance, plus besoin de certificat à apposer sur son pare-brise (la fameuse « vignette ») pour circuler avec un véhicule immatriculé. Cela ne signifie pas, bien sûr, que l'obligation d'assurer le véhicule (au minimum au « tiers ») cesse elle aussi. Car le décret, paru fin 2023, ne fait qu'aménager les modalités de preuve de la souscription de cette assurance.

Pourquoi cette suppression ?

L'objectif est triple :

- faciliter le contrôle du respect des obligations assurantielles ;
- en finir avec les verbalisations de conducteurs assurés n'ayant pas apposé la vignette d'assurance sur le pare-brise ;
- mettre un terme à l'envoi annuel de certificats par voie postale pour les 60 millions de véhicules inscrits au fichier des véhicules assurés (FVA) ¹.

Quels véhicules sont concernés ?

La disparition de la carte verte ne s'applique qu'aux véhicules immatriculés.

Il sera donc toujours nécessaire d'apposer le certificat d'assurance sur le pare-brise des véhicules qui – à l'image de certains engins de chantier – ne sont pas soumis à immatriculation ². Seul changement à prévoir pour les véhicules non soumis à immatriculation : la couleur verte ne sera plus de rigueur.

Comment justifier de l'assurance après la disparition de la carte verte ?

Un fichier des véhicules assurés a été créé en 2016 ³. Alimenté par les assureurs, il référence les véhicules couverts par l'assurance automobile obligatoire (des véhicules légers aux poids lourds, en passant par les remorques). Pour chaque contrat souscrit, le FVA contient le numéro d'immatriculation du véhicule, le nom de l'assureur, le

numéro du contrat ainsi que sa période de validité.

Les assureurs ont 72 heures, à compter de la souscription du contrat, pour alimenter le FVA. Aussi devront-ils remettre à chaque nouvel assuré un document (le « mémo véhicule assuré ») qui lui permettra de prouver la couverture de son véhicule durant cette période transitoire ⁴. Il sera valable durant 15 jours (à moins que la durée de couverture sollicitée soit inférieure à ce délai).

À compter du 1^{er} avril, en cas de contrôle par les forces de l'ordre, la consultation de ce fichier leur permettra de savoir si le véhicule est convenablement assuré.

En cas de besoin, les conducteurs pourront produire le document qui leur a été remis par l'assureur (en version papier ou dématérialisée téléchargeable).

À retenir

Cette réforme entraîne des changements en deux temps :

- jusqu'au 31 mars : les assurés reçoivent une carte verte dans les conditions habituelles et leur vignette doit être apposée sur le pare-brise comme de coutume ;
- à partir du 1^{er} avril : pour les nouveaux véhicules et pour un changement d'immatriculation, plus besoin d'apposer la vignette verte sur le pare-brise. Les assurés ne recevront pas leur carte verte, mais un « mémo véhicule assuré », qui ne sera renouvelé qu'en cas de changement de situation.

Comment remplir son constat amiable à la suite d'un accident de la circulation ?

La carte verte disparaissant, il ne sera plus possible de s'y référer pour remplir un constat amiable.

Il faudra utiliser le document fourni par l'assureur lors de la souscription du contrat.

En plus d'attester la couverture du véhicule en attendant que le FVA soit actualisé par l'assureur, ce document informatif (qui ne sera soumis à aucun formalisme particulier) contiendra l'ensemble des informations nécessaires pour remplir le constat :

- dénomination et adresse de l'assureur ;
- nom, prénoms et adresse de l'assuré ;
- numéro de la police d'assurance ;
- date de délivrance du document ;
- date d'effectivité de la garantie ;
- numéro d'immatriculation du véhicule ;
- marque et modèle du véhicule ;
- si la garantie du contrat s'applique à la fois à un véhicule à moteur et à ses remorques ou semi-remorques, une mention du type des remorques ou semi-remorques qui peuvent être utilisées avec le véhicule ;
- le cas échéant, la mention que le véhicule est utilisé dans le cadre d'une activité de transport public particulier de personnes à titre onéreux.

Il sera donc nécessaire de conserver le « mémo véhicule assuré » précieusement (avec le contrat d'assurance) et de veiller à toujours en mettre une copie à disposition des utilisateurs du véhicule.

Qu'en sera-t-il des véhicules franchissant une frontière ?

Les règles applicables aux véhicules habituellement stationnés dans un pays étranger et qui sont amenés à circuler sur le territoire national ne changent pas.

Pour les véhicules habituellement stationnés en France et amenés à circuler dans un pays étranger, le plus souvent aucune démarche ne sera nécessaire : la plaque d'immatriculation vaut présomption d'assurance dans l'ensemble des pays de l'Espace économique européen⁵.

Une carte internationale d'assurance automobile sera, en revanche, requise pour circuler en Albanie, en Azerbaïdjan, au Maroc, en Moldavie, au sein de la République de Macédoine du Nord, en Tunisie, en Turquie et en Ukraine.

Pour les autres pays, il conviendra de se rapprocher de l'assureur en amont du déplacement.

Vers la fin des verbalisations pour défaut de souscription de l'assurance automobile obligatoire ?

La disparition de l'attestation d'assurance et de la vignette entraîne aussi, pour les véhicules immatriculés, la disparition de deux contraventions :

- celle pour non-apposition de la vignette (amende forfaitaire de 35 €, pouvant être majorée jusqu'à 150 €) ;
- celle pour non-présentation de l'attestation d'assurance sous cinq jours lorsque la vignette verte fait défaut sur le pare-brise (amende forfaitaire de 135 €, pouvant être majorée à 375 € en cas de paiement en retard).

Pour les véhicules non soumis à immatriculation, la non-apposition de la vignette restera passible de sanction.

L'assurance automobile demeurant obligatoire, des verbalisations seront toujours possibles en cas de contrôle des forces de l'ordre révélant un non-respect de l'obligation d'assurance.

Il faut d'ailleurs s'attendre à ce que le défaut d'assurance puisse, à terme, faire l'objet d'une verbalisation automatisée par les radars. Ce type de verbalisation est déjà autorisé dans son principe, même s'il n'a pas été mis en place (pour l'instant...). ■

1. D'après les chiffres communiqués par France Assureurs.

2. Article R. 211-21-1 du Code des assurances, en vigueur au 1^{er} avril 2024.

3. Article 35 de la loi de modernisation de la justice du XXI^e siècle, du 18 novembre 2016.

4. Article R. 211-14-0-1 du Code des assurances, en vigueur au 1^{er} avril 2024.

5. Autriche, principauté d'Andorre, Belgique, Bulgarie, Bosnie-Herzégovine, Suisse, Liechtenstein, Chypre, République tchèque, Allemagne, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, Grande-Bretagne, Grèce, Hongrie, Croatie, Italie, Irlande, Islande, Grand-duché de Luxembourg, Lituanie, Lettonie, Malte, Monténégro, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Pologne, Roumanie, Suède, République slovaque, Slovaquie, Serbie.

6. Conformément au futur article R. 211-21-5 du Code des assurances.

7. Article R. 130-11, 12^e du Code de la route.

2024
**iNTER
MAT.**

PARIS
24 - 27 AVRIL 2024

Salon des solutions
& technologies durables
pour la construction

Toute la filière BTP
résolument mobilisée
pour mieux construire demain.

**#dé
car
bona
tion**

CONJOINTEMENT AU SALON



Votre badge
OFFERT



Avec le code **FFB24**
sur intermatconstruction.com

[f](#) [in](#) [@](#) [v](#) [x](#) #intermatparis

> SOURCES D'INSPIRATION

20 CITATIONS POUR BOOSTER VOTRE MORAL

La vie d'entrepreneur n'est pas tous les jours rose : prises de risque, décisions, stress, surmenage... Voici 20 citations pour vous conduire à réfléchir. La vie est pleine de bonheurs simples. Il suffit parfois de quelques mots bien choisis pour la voir du bon côté. Ceux-ci ont été triés sur le volet pour vous remonter le moral.

“
Quand la vie te donne une centaine de raisons de pleurer, montre-lui que tu en as mille de sourire.
Anonyme
”

“
Le succès est la somme de petits efforts, répétés jour après jour.
Leo Robert Collier, auteur américain
”

“
Les conditions essentielles pour réussir sont la patience et la certitude du succès.
John D. Rockefeller, industriel américain
”

“
Nous avons tendance à mesurer la réussite à l'importance de notre salaire ou à la grosseur de nos voitures plutôt qu'aux liens que nous cultivons avec les autres.
Martin Luther King, légende de la lutte pour les droits civiques
”

“
Une période d'échec est un moment rêvé pour semer les graines du succès.
Emmeline Raymond, femme de lettres
”

“
Le succès n'est pas final, l'échec n'est pas fatal, c'est le courage de continuer qui compte.
Winston Churchill, homme d'Etat et écrivain britannique
”

“
La bonne humeur a quelque chose de généreux : elle donne plutôt qu'elle ne reçoit.
Alain, philosophe, journaliste, essayiste français
”

“
Une grande part de mon succès est attribuable à ma capacité de me convaincre que je peux réussir quelque chose, même si je n'y connais rien.
Anthony Robbins, coach et essayiste américain
”

“
En vérité, le chemin importe peu, la volonté d'arriver suffit à tout.
Albert Camus, écrivain français
”

“
Si tu doutais de tes peurs au lieu de douter de tes rêves, imagine tout ce que tu pourrais accomplir.
Joel Brown, athlète américain
”

“ La vie, c'est 10 % de ce que vous en faites et 90 % votre façon de la prendre. ”
Irving Berlin, compositeur et parolier américain

“ Votre volonté de réussir est plus importante que tout. ”
Abraham Lincoln, homme d'État américain

“ Les gagnants cherchent des moyens, les perdants des excuses. ”
Franklin Roosevelt, président américain

“ Celui qui réussit se concentre sur ce qu'il attend de la vie, et non sur ce qu'il ne veut pas. ”
Napoleon Hill, auteur américain de livres de développement personnel

“ Soit A = un succès dans la vie. Alors $A = X + Y + Z$. X = travailler, Y = s'amuser, Z = se taire. ”
Albert Einstein, physicien théoricien

“ Pour pouvoir contempler un arc-en-ciel, il faut d'abord endurer la pluie. ”
Proverbe chinois

“ Nos doutes sont des traîtres et nous privent de ce que nous pourrions souvent gagner de bon. Parce que nous avons peur d'essayer. ”
Shakespeare, dramaturge, poète et acteur anglais

“ On ne va jamais si loin que lorsque l'on ne sait pas où l'on va. ”
Rivarol, écrivain, journaliste, essayiste et pamphlétaire, disciple de Voltaire

“ À l'hiver succède toujours le printemps. ”
Nichiren Daishonin, moine bouddhiste japonais du XIII^e siècle

“ Si vous pensez que l'aventure est dangereuse, essayez la routine, elle est mortelle. ”
Paulo Coelho, écrivain brésilien



à la FFB, je me sens chez moi!



Je partage
les mêmes valeurs
que mes confrères
et les 10 000
mandataires FFB.

Suivez la FFB sur les réseaux sociaux

