

2 OCTOBRE 2024

# Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 16



BUDGET 2025

## NE FAITES PAS DU PLF UNE PASSOIRE THERMIQUE !



IMPAYÉS

### COMMENT LES ÉVITER ?

PARTAGE DE LA VALEUR AU SEIN DES ENTREPRISES

### LES POINTS ESSENTIELS À RETENIR



> ÉDITORIAL

BUDGET 2025

## NE FAITES PAS DU PLF UNE PASSOIRE THERMIQUE !

Le rapport sur la compétitivité européenne établi par Mario Draghi (ancien président de la Banque centrale européenne) incite plutôt à aller de l'avant, à innover, et la décarbonation y occupe une place centrale.

Aussi, pour la FFB, un projet de loi de finances qui amputerait le Fonds vert ou prévoirait un retour à la version du 1<sup>er</sup> janvier de MaPrimeRénov' serait inacceptable et hypothéquerait l'avenir.

Le Fonds vert soutient notamment la reconquête des friches, la rénovation des HLM et celle des écoles. Alors que le zéro artificialisation nette se met en place et que le plan ÉduRénov vient de fêter sa première année, débrancher maintenant ces aides conduirait à tout bloquer.

Quant à MaPrimeRénov', l'expérience parle d'elle-même : les règles mises en place au début de l'année ont tué les marchés de la rénovation énergétique. L'assouplissement du dispositif à la mi-mai a donné un peu d'air à l'activité, mais les objectifs fixés pour 2024 restent hors d'atteinte.

La loi de finances pour 2025 doit donc, au minimum, reprendre ces assouplissements pour éviter tout nouvel effondrement.

Il est nécessaire d'encourager la rénovation performante, lourde, globale ou d'ampleur, tout le monde en convient. Mais ce ne peut être au détriment de la rénovation par geste ou par étapes.

Messieurs les politiques, arrêtez de tergiverser sur les engagements pris en faveur de l'environnement, de la rénovation énergétique des bâtiments et des économies d'énergie.

À l'heure où les effets du changement climatique se font déjà sentir, n'hypothéquez pas l'avenir !

**Olivier SALLERON**  
Président de la Fédération  
Française du Bâtiment

## AU SOMMAIRE

### + SUPPLÉMENT

#### DEUXIÈME BAROMÈTRE :

L'INNOVATION EN MARCHÉ DANS LES ENTREPRISES

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-07
> La FFB fête ses 120 ans	
Anticiper les besoins	p. 04
> 47 <sup>e</sup> compétition Worldskills	
Le BTP place la France sur la 3 <sup>e</sup> marche du podium mondial	p. 06-07
■ SOCIAL	
> Partage de la valeur au sein des entreprises	
Les points essentiels à retenir	p. 08-09
> Rupture conventionnelle	
Une séparation à l'amiable toujours plébiscitée	p. 10
■ ASSURANCE	
> Contrats d'assurance	
Anticipez les hausses tarifaires et une possible résiliation!	p. 11
■ MARCHÉS PRIVÉS	
> Impayés	
Comment les éviter?	p. 12-13
> Garantie de paiement	
Exigez-la!	p. 13
■ MARKETING	
> Communication visuelle	
Le pouvoir des couleurs	p. 14
■ GESTION	
> www.ffbatiment.fr	
Comment accéder à toutes les informations diffusées par la FFB?	p. 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



Achevé de rédiger le 23 septembre 2024, 48<sup>e</sup> année.  
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 2 octobre 2024 ».

Crédits photo : © Arthur MAIA - D.R., Christophe Massé, CCCA-BTP, Worldskills.  
Getty Images : Lillia Bila, shapecharge, procurator.  
Adobe Stock : Gorodenkoff, LukaszDesign, ArLawka, anna\_kolesnikova.

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



> PARLEMENT

# URGENCE LOGEMENT : LA FFB RÉUNIT LES PARLEMENTAIRES DE TOUS BORDS



De gauche à droite : Christine Lavarde, sénatrice LR des Hauts-de-Seine · Olivier Salleron · Thibault Bazin, député LR de Meurthe-et-Moselle · Sandra Marsaud, députée Renaissance de Charente · Dominique Estrosi-Sassonne, présidente LR de la commission des affaires économiques du Sénat · Annaïg Le Meur, députée Renaissance du Finistère · Iñaki Echaniz, député PS des Pyrénées-Atlantiques · Véronique Louwagie, vice-présidente LR de la commission des finances de l'Assemblée nationale · Valérie Létard, députée LIOT du Nord · Viviane Artigalas, sénatrice PS des Hautes-Pyrénées · François Jolivet, député Horizons de l'Indre et rapporteur du budget logement · Mickaël Cosson, député Modem des Côtes-d'Armor · Amel Gacquerre, sénatrice centriste du Pas-de-Calais.

**R**enaissance, MoDem, Horizons, Républicains, socialistes, centristes, communistes... La FFB a réuni dans ses locaux les députés et les sénateurs les plus impliqués dans la question du logement. Avec un objectif : les convaincre d'agir, vite, sur le logement en dépassant les clivages.

La dissolution de juin dernier a remis le Parlement au centre des prochains arbitrages budgétaires, mais également abouti à un paysage politique extrêmement fracturé. Olivier Salleron a exhorté les parlementaires à sortir des polémiques politiques de l'été : la situation dramatique du logement exige un large consensus pour permettre

**SI UN SUJET MÉRITE UN TRAVAIL TRANSPARTISAN ET COMMUN AUX DEUX CHAMBRES DU PARLEMENT, C'EST BIEN CELUI DU LOGEMENT.**

de répondre aux attentes des Français. Les constats sont unanimement partagés, le temps n'est plus aux « Grenelle », aux « comités » ou aux « assises », mais à l'action, en particulier sur le prêt à taux zéro,

sur la suite à apporter au Pinel et sur la stabilisation des règles de MaPrimeRénov, telles qu'obtenues par la FFB en mai dernier.

La présidente de la commission des affaires économiques du Sénat, Dominique Estrosi-Sassonne, le rapporteur du budget logement à l'Assemblée nationale, François Jolivet, la vice-présidente de la commission des finances, Véronique Louwagie, notamment, ont admis que si un sujet méritait un travail transpartisan et commun aux deux chambres du Parlement, c'était bien celui du logement.

La FFB se mobilisera, à leurs côtés, pour que la loi de finances 2025 intègre des mesures d'urgence en faveur du logement. ■

INDICES	
<b>ICC (indice du coût de la construction)</b>	
FFB 2 <sup>e</sup> trimestre 2024	1172,2
Insee 1 <sup>er</sup> trimestre 2024	2227
<b>IRL (indice de référence des loyers)</b>	
2 <sup>e</sup> trimestre 2024	145,17
Variation annuelle	+ 1,2 %
<b>Index BT 01 (base 100 - 2010)</b>	
Juillet 2024	131,2
Variation annuelle	+ 1,2 %
<b>Indice des prix à la consommation</b>	
Août 2024	
Ensemble des ménages y compris tabac (+ 0,5 % ; + 1,8 %)	121,06
Ensemble des ménages hors tabac (+ 0,5 % ; + 1,7 %)	120,01
<b>Indice général des salaires BTP</b>	
Mai 2024	600,0
Variation annuelle	+ 2,3 %
<b>SMIC horaire</b>	
1 <sup>er</sup> janvier 2024	11,65 €
<b>Plafond mensuel sécurité sociale</b>	
1 <sup>er</sup> janvier 2024	3 864 €
<b>Taux d'intérêt légal (2<sup>e</sup> semestre 2024)</b>	
Créances des professionnels	4,92 %
Créances des particuliers	8,16 %
<b>€ster mensuel (remplace l'Eonia)</b>	
Août 2024	3,66 %
<b>Euribor mensuel (ex-Pibor)</b>	
Août 2024	3,60 %
<b>Taux des opérations de refinancement (BCE)</b>	
18 septembre 2024	3,65 %

**BESOIN D'ACTUALISER OU DE RÉVISER VOS PRIX ? TOUS LES INDICES ET INDEX SONT EN LIGNE SUR LE SITE INTERNET WWW.FFBATIMENT.FR**

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

La FFB, porte-parole du bâtiment !

## ► LA FFB FÊTE SES 120 ANS

# ANTICIPER LES BESOINS

Entre 1924 et 1984, la recherche professionnelle concerne essentiellement le conseil à l'entreprise, par une meilleure connaissance des matériaux et l'étude des pathologies de la construction.

La R & D sert à mieux maîtriser les techniques et leurs avancées, et à améliorer la sécurité. Mais d'autres pistes de travail ambitieuses émergent.

Dès 1956, on s'intéresse à la prospective sur des thèmes comme « La vie domestique ne sera-t-elle pas transformée par l'automatisation ? », « L'arrivée de l'électronique dans les maisons sonnera-t-elle le glas des tâches répétitives ? », etc.

### Vers la transformation du métier d'entrepreneur

En 1965, une réflexion s'amorce sur la transformation du métier d'entrepreneur. Il faut aider les entreprises à évoluer pour qu'elles conçoivent et proposent elles-mêmes leurs produits aux clients selon une politique commerciale bien établie, comme le font les industriels. Pourtant, ces orientations ont du mal à se développer. Il faut attendre la réorganisation du secteur technique, achevée en 1988, pour que la politique de recherche professionnelle s'oriente vers une véritable stratégie de l'offre.

### La stratégie de l'offre

La FFB s'ancre dans une démarche offensive de progrès. Le marché n'est plus porteur, ce qui implique dorénavant d'aller au-devant des clients.

Les Français rejettent le « tout imposé » de la Reconstruction et exigent plus de qualité.

La R & D intervient alors pour élargir et/ou créer des marchés sur la base d'une offre de produits innovants tenant compte des attentes des clients.

Dans les années quatre-vingt, les préoccupations tournent autour de la santé et de la sécurité des personnes, du rejet des solutions collectives, du gain de temps par l'électronique. Cette stratégie de l'offre permet de valoriser l'image d'une profession à l'écoute des aspirations des Français.

### L'habitat intelligent

La Fédération concentre désormais ses efforts de recherche sur l'anticipation de la demande.

En 1987, la FFB signe avec différents partenaires une convention pour développer le concept d'un « habitat intelligent », appelé aussi « domotique ». En effet, comment le logement pourrait-il échapper aux promesses de la révolution technique ?

De plus, l'irruption de l'électronique apparaît comme une opportunité pour relancer le bâtiment. Des recherches sont alors entreprises sur l'ergonomie des produits et les comportements des utilisateurs face aux nouvelles technologies. Le but ? « Concevoir une habitation comme est pensé un avion de chasse, autour de la commande électrique. » L'habitat innoverait avec l'intégration de systèmes intelligents aux fonctions multiples : économie et gestion de la maison, information et communication, maîtrise du confort, sécurité et assistance. Les micro-processeurs remplaceraient en quelque sorte... un personnel de maison disparu ou inabordable. Mais le marché n'est pas prêt et la technique encore trop chère. De la « maison câblée », perçue par certains comme un gadget, seuls les aspects de sécurité et d'assistance sont retenus. Le projet de la Fédération est alors trop en avance sur son temps.

**LA FFB NE CHERCHE PAS À PRÉDIRE L'AVENIR, MAIS À METTRE LES ENTREPRISES EN SITUATION D'AGIR.**

### La valorisation du patrimoine bâti

Par ailleurs, en 1988, la FFB s'intéresse de près à la réhabilitation des constructions. Ce marché offre de nouvelles perspectives pour toutes les entreprises du bâtiment et représente un élément fédérateur.

Un programme de recherche est poursuivi sur la réhabilitation du bâti ancien, la gestion et la valorisation du patrimoine. Avec l'Association des maires de France puis Dexia Crédit local et la Fondation du patrimoine, la Fédération lance, en 1994, l'opération « Villes et villages gagnants », qui prendra ensuite le nom des « rubans du Patrimoine ». Par ailleurs, la FFB devient membre fondateur de la Fondation du patrimoine.

### Le développement durable

En 1992, le sommet de la Terre, à Rio de Janeiro, complète la réflexion entamée sur le devenir de la planète. Le concept de développement durable, alors affirmé, peut se résumer



Création de l'Institut français du bâtiment (IFB) au sein de la FFB pour faciliter des partenariats de recherche. Débuts du projet sur l'habitat intelligent.

mer ainsi : « Répondre aux besoins présents sans compromettre ceux des générations futures. »

Dès lors que tous les secteurs économiques sont concernés, le bâtiment se doit d'investir ce nouveau créneau. La FFB engage alors une recherche prospective de grande ampleur, intitulée « Bâtiment-Environnement ».

Dès 1993, elle lance un programme sur l'élimination des déchets et les « chantiers propres ». Guides, formations et colloques régionaux permettent de sensibiliser les entrepreneurs. Dans le cadre d'une action collective, l'organisation professionnelle du bâtiment s'attache à trouver des solutions aux problèmes liés à l'environnement – ce qui implique de penser aux générations futures, tout en veillant à la fois à la santé des concitoyens et à celle des salariés sur les chantiers.

### Le temps du numérique

Dans les années 2000, numérique et compétitivité deviennent inséparables. De nos jours, on parle d'intelligence artificielle. Des études prospectives sont lancées pour imaginer le futur à l'horizon 2035.

Si servir et défendre les intérêts de la profession sont les missions fondamentales de la FFB, anticiper est la qualité primordiale qu'elle cultive depuis longtemps afin d'assurer la pérennité et la compétitivité de la profession. ■

## LA « TROISIÈME PEAU DE L'HOMME »

« Sans doute, les murs d'une maison auront les fonctions d'une "peau biologique" pour contrôler les échanges avec l'environnement. On demandera à cette peau de veiller aux échanges thermiques. Quand la maison du futur acceptera ou rejettera les calories, une diminution de l'énergie nécessaire au chauffage sera envisageable, traduisant une nouvelle politique énergétique (économies et écologie). La peau de cet habitat et ses différentes membranes intérieures constituent des cloisons pour protéger les occupants des agressions acoustiques, sans pour autant viser le silence absolu, générateur d'angoisse. L'habitation est ainsi appelée à constituer la "troisième peau" de l'homme, reflet de sa personnalité, comme l'avait été la seconde, le vêtement. »

Extrait de *La Maison humaine*, IFB, 1988.

> ARNAQUES

**GARE AUX FAUSSES OFFRES DE PRÊT IMMOBILIER OU DE RACHAT DE CRÉDIT !**

Le fonctionnement de ces arnaques aux crédits immobiliers est simple, explique l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) de la Banque de France: « Les victimes répondent à des publicités sur les réseaux sociaux ou sur des comparateurs de crédits, et entrent leurs coordonnées. Elles sont ensuite démarchées par téléphone ou par mail, par un escroc qui se présente comme appartenant au personnel de courtiers autorisés à exercer en France, voire du ministère de la Transition écologique. » La victime va alors transmettre tous les éléments nécessaires à la demande de prêt. Lorsque le crédit est octroyé, on lui demande d'avancer un premier virement et le tour est joué, l'argent part sur le compte de l'escroc. S'agissant des fausses offres de rachat de crédit, la manne du financement de la transition écologique est exploitée ainsi que le prêt à taux zéro (PTZ). Avant de répondre à une offre, il est prudent de s'assurer que l'interlocuteur est effectivement employé par la société à laquelle il se réfère en réalisant un contre-appel au siège de cette société à partir d'un numéro que l'on a trouvé soi-même, prévient l'ACPR. Par ailleurs, les escrocs utilisent de multiples noms de domaine ressemblant à ceux des établissements ou des courtiers autorisés à exercer en France. À ce titre, l'ACPR publie des listes noires recensant les noms de domaine ayant déjà été identifiés dans le cadre d'offres frauduleuses. ■



Pour consulter la liste noire répertoriée par la Banque de France.

> BATTERIES DE STOCKAGE DE L'ÉNERGIE SOLAIRE

**QUEL TAUX DE TVA APPLIQUER ?**



Interrogée par la FFB sur le taux de TVA applicable aux batteries de stockage de l'énergie solaire installées dans des logements de plus de deux ans, l'administration fiscale précise que le taux normal de 20 % doit être retenu pour leur fourniture et leur installation. Selon elle, une batterie de stockage est une installation autonome de l'installation photovoltaïque. Autrement dit, les travaux d'installation des panneaux continuent de bénéficier des taux réduits de 10 % ou 5,5 %, à la différence de l'acquisition de la batterie de stockage, qui relève du taux normal de 20 %. ■

> SALON INTERNATIONAL DU PATRIMOINE CULTUREL

**UN ÉVÈNEMENT DE RÉFÉRENCE**

Le Salon international du patrimoine culturel – unique au monde – revient du 24 au 27 octobre pour célébrer son 30<sup>e</sup> anniversaire dans l'écrin du Carrousel du Louvre. Il aura pour thème le « Patrimoine de l'eau » (maritime, fluvial, lacustre, portuaire, sous-marin, thermal, paysager...). Institutions, artisans d'art, entreprises du patrimoine bâti, associations de défense et de sauvegarde du patrimoine seront présents pour échanger sur les enjeux dans ce domaine. La FFB accueillera sur son stand les près de 20 000 visiteurs attendus. ■



Pour découvrir l'édition 2024.

> IMMATRICULATION AU RNE

**VOUS POUVEZ DÉSORMAIS OBTENIR VOTRE ATTESTATION**



Il est désormais possible d'obtenir une attestation d'immatriculation au registre national des entreprises (RNE)<sup>1</sup>. Jusqu'à présent, seuls un extrait d'immatriculation et une notification du guichet unique des formalités des entreprises faisaient foi de votre immatriculation au RNE. Si votre entreprise est déjà immatriculée au RNE, vous pouvez obtenir une attestation d'immatriculation via data.inpi.fr. Seul l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) est habilité à délivrer cette attestation d'immatriculation par voie électronique. L'attestation est téléchargeable et imprimable sur papier. Elle vous permet de prouver l'existence légale de votre entreprise et de confirmer les informations inscrites au RNE. ■

1. Ce registre dématérialisé a fusionné les registres existants : le registre du commerce et des sociétés (RCS) et le répertoire des métiers (RM). Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023, toute entreprise exerçant sur le territoire français (sauf Polynésie française, Nouvelle-Calédonie et Wallis et Futuna) une activité de nature commerciale, artisanale ou indépendante doit être enregistrée au RNE.

> TMS

**PRENEZ SOIN DE VOS ARTICULATIONS, ELLES VOUS REMERCIENT !**

87 % des maladies professionnelles dans le BTP sont dues aux TMS. Et cela ne décroît pas ! Douleurs physiques, incapacités, arrêts de travail... les TMS sont aussi source de désorganisation et de baisse de performance. Parce que la prévention des troubles musculo-squelettiques concerne toutes les entreprises, l'OPFBTP relance sa campagne de sensibilisation « Même pas mal BTP ». Pour découvrir des solutions et acquérir de bons réflexes de prévention autour des TMS, l'OPFBTP met à disposition, avec ses partenaires, sur [www.memepasmalbtp.fr](http://www.memepasmalbtp.fr), une boîte à outils complète, des conseils, des webinaires sur les TMS ainsi qu'un kit de communication et d'animation.



Cette action est soutenue par la FFB. ■



Pour tout savoir sur la prévention des TMS.



## > 47<sup>e</sup> COMPÉTITION WORLDSKILLS

# LE BTP PLACE LA FRANCE SUR LA 3<sup>e</sup> MARCHÉ DU PODIUM MONDIAL

L'équipe de France des métiers s'inscrit dans le top 3 à la finale internationale des WorldSkills, qui s'est tenue du 10 au 15 septembre à Lyon. Un classement historique. L'équipe de France du BTP s'est distinguée avec 13 médailles sur les 37 remportées par la France.

La 47<sup>e</sup> compétition WorldSkills, concours mondial des métiers, s'est achevée le 15 septembre à Lyon.

Pendant une semaine, la ville Lumière a braqué les projecteurs sur l'excellence des savoir-faire de la jeunesse. Une expérience inoubliable.

Présent lors du coup d'envoi, le président de la République leur avait fixé le top 5; les jeunes Français ont répondu en montant sur la troisième marche du podium mondial, juste après la Chine et la Corée.

La France a présenté 63 jeunes dans les différentes épreuves, pour un total de 39 médailles, dont 6 d'or, 4 d'argent, 3 de bronze et 24 d'excellence récompensant les quatrièmes de chaque épreuve.

Parmi eux, nos 16 champions du BTP ont remporté 13 médailles: 3 médailles d'or, soit la moitié du bilan français, 1 médaille d'argent, 1 médaille de bronze et 6 médailles d'excellence. Enfin, 2 médailles d'or des métiers en démonstration: taille de pierre et couverture métallique.

Cette aventure humaine extraordinaire est un long parcours pour ces jeunes motivés et talentueux. Durant des mois, ils ont franchi les sélections régionales puis nationales pour rejoindre l'équipe de France des métiers afin de porter haut les couleurs de leur pays au niveau international.

Tels des sportifs de haut niveau, ils ont été coachés par des professionnels. Au niveau international, le BTP a choisi le talent de Christophe Urios, ancien joueur de rugby et entraîneur de l'ASM Clermont Auvergne.

Mais ce parcours d'exception, ces jeunes le doivent aussi à leur entreprise, qui joue un rôle primordial, et à leur entourage. ■

## Les champions de l'équipe de France du BTP

### MÉDAILLE D'OR



**DAVID CLEMENCIN**  
Charpente  
Nouvelle-Aquitaine



**RUBEN JOHAN**  
Construction digitale  
Île-de-France



**AXEL LAUMOND**  
Plâtrerie  
et constructions sèches  
Hauts-de-France

### Métiers en démonstration



**MIKAEL REBELO PEREIRA**  
Taille de pierre  
Hauts-de-France



**SAM GRIGNON**  
Couverture métallique  
Nouvelle-Aquitaine

### MÉDAILLE D'ARGENT



**PAUL DEJEUX**  
Ébénisterie  
Auvergne-Rhône-Alpes

L'équipe de France du BTP a été créée par la FFB, en association avec la FNTP, SMABTP et WorldSkills France.

### MÉDAILLE DE BRONZE



**MATHYS DELANOË**  
Installation électrique  
Pays de la Loire

### MÉDAILLE D'EXCELLENCE



**AXEL BEZIAT**  
Plomberie et chauffage  
Pays de la Loire



**BENOÎT DESSIEUX**  
Menuiserie  
Nouvelle-Aquitaine



**QUITERIE DUCOURNAU**  
Peinture et décoration  
Hauts-de-France



**BAPTISTE GIRAULT**  
Métallerie  
Nouvelle-Aquitaine



**TICIANO MOUZAN**  
Carrelage  
Bretagne



**SIMON REY**  
Maçonnerie  
Pays de la Loire



**70**  
pays participants

**59**  
métiers, dont  
15 du bâtiment

**1400**  
compétiteurs

**250 000**  
visiteurs



Le chef de l'État encourage l'équipe de France et lui fixe pour objectif le top 5.



Entrée de l'équipe de France dans l'arène lors de la cérémonie d'ouverture.



Moments d'émotion intense à l'annonce des résultats.



Après cinq jours de compétition, l'effervescence est au rendez-vous de la cérémonie de clôture.



Que de fierté pour Ruben Johan, médaillé d'or !

**PLUS QU'UNE SIMPLE COMPÉTITION, UNE VÉRITABLE AVENTURE HUMAINE !**



Les médaillés du BTP. L'or, l'argent, le bronze et l'excellence française.



Au top 3, l'équipe de France exulte.



Olivier Salleron remet la médaille d'or à Axel Laumond.

**UN TRIOMPHE, BRAVO À NOS CHAMPIONS !**



Le stand de l'équipe de France du BTP et celui de la FFB, nommé « La construction », dans le pavillon France, pris d'assaut.



L'occasion pour le président de la FFB d'échanger avec Catherine Vautrin (à dr.), ministre du Travail, et Nicole Belloubet (au centre), ministre de l'Éducation nationale et de la Jeunesse.

> PARTAGE DE LA VALEUR AU SEIN DES ENTREPRISES

## LES POINTS ESSENTIELS À RETENIR

Les dispositifs de partage de la valeur (PPV, intéressement/participation, PEE/PEI, Perco, PER d'entreprise) prévus par les partenaires sociaux et repris par la loi<sup>1</sup> ont été précisés et complétés par deux décrets<sup>2</sup> et trois questions-réponses ministériels<sup>3</sup> sortis cet été. L'occasion de refaire un point sur ce qui est applicable.



10 et 11 octobre 2024

Visitez un chantier  
grandeur nature

[www.lebatiment.fr](http://www.lebatiment.fr)

### Les dispositifs selon la taille de l'entreprise

#### Entreprises de 11 salariés et plus, non soumises à l'obligation de mettre en place la participation

La loi a créé une nouvelle obligation, s'appliquant aux exercices ouverts au 1<sup>er</sup> janvier 2025, pour les entreprises :

- d'au moins 11 salariés non soumises à l'obligation de mettre en place la participation (principalement les entreprises de 11 à 49 salariés, auxquelles s'ajoutent celles atteignant 50 salariés, mais bénéficiant du report de cinq ans pour la mise en place de la participation);
- constituées sous forme de société;
- ayant réalisé un bénéfice net fiscal (BNF) d'au moins 1 % de leur chiffre d'affaires pendant trois exercices consécutifs.

#### Au moins un dispositif

Ces entreprises doivent se doter d'au moins un des dispositifs :

- prime de partage de la valeur (PPV);
- abondement à un plan d'épargne salariale ou à un plan retraite d'entreprise collectif;
- intéressement;
- participation volontaire (avec la possibilité de déroger à la formule légale dans un sens moins favorable), au cours de l'exercice suivant, si elles ne sont pas déjà couvertes par un tel dispositif au moment de la réalisation de la condition relative au BNF.

Le seuil de 11 salariés est déterminé sans neutraliser les effets du franchissement des seuils pendant cinq années civiles.

Les effectifs retenus sont donc ceux calculés au 1<sup>er</sup> janvier 2025 sur la base des effectifs de l'année 2024.

En pratique, le bénéfice net fiscal pris en compte est celui prévu pour le calcul de la réserve spéciale de participation. Une société dont les exercices sont calés sur l'année civile et qui a réalisé un BNF positif au moins égal à 1 % de son chiffre d'affaires en 2022, en 2023 et en 2024 sera soumise à cette obligation dès 2025.

#### Ne sont pas soumises à cette obligation :

- les entreprises appliquant au titre de l'exercice considéré un dispositif de partage de la valeur;
- les entreprises individuelles;
- les sociétés anonymes à participation ouvrière (SAPO) qui versent un dividende à leurs salariés au titre de l'exercice écoulé et dont le taux d'intérêt sur la somme versée aux porteurs d'actions de capital est égal à zéro. Cette obligation est instaurée pour une expérimentation de cinq ans. Elle prend fin le 29 novembre 2028.

### Entreprises de 50 salariés et plus avec délégué syndical, en cas d'augmentation exceptionnelle du BNF

La loi a mis en place une nouvelle obligation s'appliquant aux entreprises :

- soumises à l'obligation de mettre en place un accord de participation (entreprises d'au moins 50 salariés);
- dotées d'au moins un délégué syndical,
- ouvrant une négociation en matière d'intéressement ou de participation.

### Des négociations à engager

Ces entreprises doivent engager des négociations pour définir ce qu'est une augmentation exceptionnelle du bénéfice net fiscal (BNF) et le partage avec les salariés qui en découlerait.

Le caractère exceptionnel de l'augmentation du BNF<sup>4</sup> doit être défini en prenant en compte des critères à préciser dans le préambule de l'accord tels que la taille de l'entreprise, le secteur d'activité ou encore les bénéfices réalisés lors des années précédentes (liste indicative non exhaustive)<sup>5</sup>.

L'entreprise doit déterminer les modalités de partage de cette valeur :

- en précisant d'emblée dans l'accord la modalité (versement d'un supplément de participation ou d'intéressement);
- ou en renvoyant dans l'accord à une nouvelle négociation (au moment de l'augmentation exceptionnelle) ayant pour objet de mettre en place au choix :
  - un dispositif d'intéressement si l'entreprise en est dépourvue,
  - un supplément d'intéressement ou de participation,
  - l'abondement à un plan d'épargne salariale (PEE/PEI, Perco, PER d'entreprise collectif/regroupé),
  - une PPV.

### Délai pour ouvrir la négociation

L'entreprise dispose-t-elle d'un dispositif d'intéressement ou de participation au 29 novembre 2023?

- Si oui, elle avait jusqu'au 30 juin 2024 pour ouvrir des négociations sur ce point;

• Sinon, elle devra négocier sur ce point au moment de la négociation sur la mise en place de la participation obligatoire (et, éventuellement, d'un dispositif d'intéressement).

### Par exception, pas d'obligation pour certaines entreprises

Il s'agit des entreprises disposant ou bénéficiant :

- d'un accord spécifique sur ces points dont la négociation a été engagée avant le 30 juin 2024;
- d'un accord de participation qui comporte déjà une clause spécifique prenant en compte les bénéfices exceptionnels (valable pour l'accord d'intéressement) ou une base de calcul conduisant à un résultat plus favorable que la formule légale de calcul de la réserve spéciale de participation (RSP);
- d'un dispositif de report de l'obligation de mettre en place de la participation (le temps de ce report) pendant :
  - trois ans pour les entreprises couvertes au 1er décembre 2023 par un accord d'intéressement;
  - deux exercices pour l'entreprise nouvelle dont la création ne résulte pas d'une fusion, totale ou partielle, d'entreprises préexistantes;
  - cinq ans pour les entreprises dépassant le seuil de 50 salariés.

### Depuis le 1<sup>er</sup> juillet, la PPV peut être versée sur un plan d'épargne

Reportez-vous à *Bâtiment actualité* n° 15 du 18 septembre 2024.

### Trois nouveaux motifs de déblocage anticipé des sommes placées sur un PEE ou un PEI

Le déblocage anticipé d'un plan d'épargne salariale d'entreprise (PEE) ou interentreprises (PEI) est possible pour :

- les travaux de rénovation énergétique de la résidence principale (la FFB a fortement milité en ce sens);
- l'activité de proche aidant;
- l'achat d'un véhicule de transport (voiture ou camionnette) utilisant l'électricité, l'hydro-

gène ou une combinaison des deux comme source exclusive d'énergie et l'achat des deux ou trois roues et des quadricycles à moteur, ainsi que des vélos à pédalage assisté neufs.

La demande de déblocage anticipé doit être faite dans les six mois pour la rénovation énergétique de la résidence principale et pour l'achat d'un véhicule « propre » et à tout moment pour l'activité de proche aidant.

Ces nouveaux cas sont applicables aux demandes présentées depuis le 7 juillet dernier s'agissant de l'activité de proche aidant, et aux faits générateurs postérieurs à cette date en ce qui concerne la rénovation énergétique de la résidence principale ou l'achat d'un véhicule « propre ».

### Le congé de paternité doit être intégré dans le calcul de la participation

Le congé paternité doit être pris en compte par les entreprises dans le cadre de la répartition de la participation lorsqu'elle est établie proportionnellement au salaire.

Si un salarié a bénéficié d'un tel congé, ses salaires à prendre en compte sont donc ceux qu'il aurait perçus s'il n'avait pas été absent, comme c'est déjà le cas pour le congé maternité ou le congé d'adoption. ■

1. Loi n° 2023-1107 du 29 novembre 2023 portant transposition de l'accord national interprofessionnel du 10 janvier 2023.
2. Décrets n° 2024-644 du 29 juin 2024 et n° 2024-690 du 5 juillet 2024.
3. Questions-réponses ministérielles publiés le 8 juillet 2024.
4. BNF tel que fixé pour le calcul de la participation.
5. Article L. 3346-1, 2<sup>e</sup> alinéa du Code du travail.

## L'IA pour le bâtiment : 12 supports proposés par la FFB

### Masterclass

Une séance d'une heure (x4) pour tout savoir

### Vidéo

Une minute (x4) pour découvrir l'IA

### Podcast

Dix minutes (x4) pour présenter des cas d'usage



Cela vous intéresse ?  
Accédez à l'article





› Une question sociale ?

Valeurs, contrats de travail, frais pros, etc.

Contactez votre fédération.



## › RUPTURE CONVENTIONNELLE

# UNE SÉPARATION À L'AMIABLE TOUJOURS PLÉBISCITÉE

Seize ans après sa création par les partenaires sociaux, la rupture conventionnelle connaît toujours un franc succès au sein des entreprises. Cela s'explique tant par son caractère contractuel fondé sur le libre consentement des parties que par la relative simplicité du dispositif.

### Qu'est-ce que la rupture conventionnelle ?

La rupture conventionnelle permet à l'employeur et au salarié de rompre d'un commun accord le contrat de travail à durée indéterminée qui les lie.

Elle peut être demandée par l'une ou l'autre des parties, mais ne peut être imposée par aucune d'entre elles.

Une homologation de l'administration du travail (DREETS) est par ailleurs requise<sup>1</sup>.

### Quel est l'intérêt d'une telle rupture ?

Pour l'employeur, la rupture conventionnelle le dispense de devoir justifier d'un motif de rupture comme en matière de licenciement.

Pour le salarié, les inconvénients de la démission sont évités ; il perçoit une indemnité de rupture versée par l'employeur et bénéficie de l'assurance chômage.

### L'employeur peut-il conclure une rupture conventionnelle en cas de suspension du contrat de travail ?

Oui. Les tribunaux ont admis qu'une rupture conventionnelle puisse être signée pendant une période de suspension du contrat (maladie, par exemple)<sup>2</sup>, même si cette période confère une protection particulière au salarié comme en cas d'accident du travail ou de congé maternité<sup>3</sup>, sous réserve toutefois qu'il n'y ait ni « fraude » ni « vice du consentement ».

C'est pourquoi, quelle que soit la cause de la suspension du contrat, il sera toujours préférable dans cette hypothèse que la demande de rupture conventionnelle émane du salarié et que

l'employeur dispose d'une preuve de cette requête (lettre, mail...).

### Quelle est la procédure applicable ?

L'employeur et le salarié doivent d'abord s'accorder sur le principe d'une rupture conventionnelle lors d'un ou plusieurs entretiens préparatoires.

À l'issue du ou de ces entretiens, les parties formalisent leur accord en remplissant le formulaire de demande d'homologation de la rupture conventionnelle. Ce formulaire inclut la convention de rupture, il est saisi en ligne sur le portail TéléRC ([www.telerc.travail.gouv.fr/accueil](http://www.telerc.travail.gouv.fr/accueil)). Un exemplaire imprimé du formulaire, daté et signé par les parties, doit impérativement être remis au salarié. À compter de la date de signature de la convention de rupture, les parties disposent d'un délai de 15 jours calendaires pour exercer leur droit de rétractation.

Dès le lendemain de la fin du délai de rétractation, le formulaire d'homologation est télétransmis via le portail TéléRC à l'Administration, qui dispose de 15 jours ouvrables pour homologuer la rupture.

### Quand le contrat de travail est-il rompu ?

Le contrat prend fin au plus tôt le lendemain de l'homologation administrative. Toutefois, si cette homologation est antérieure à la date de fin de contrat prévue dans la convention de rupture, c'est cette date qui marque la fin du contrat (sauf si les deux parties en décident autrement dans un écrit postérieur à la convention). L'absence de réponse de l'Administration au terme des 15 jours vaut homologation.

### Une rupture conventionnelle peut-elle être contestée en justice ?

Oui, pendant un an à compter de l'homologation. Mais dans la mesure où il s'agit d'une rupture fondée sur l'accord des deux parties (pas de motif de rupture requis), un salarié ne peut la contester que pour vice de son consentement, toujours difficile à démontrer devant un juge. ■

## À SAVOIR

Il est possible de signer une rupture conventionnelle avec un salarié protégé<sup>1</sup>. Dans ce cas, cette rupture doit être soumise à l'autorisation de l'inspection du travail. Le portail TéléRC ne peut pas être utilisé : seul le formulaire papier spécifique, téléchargeable sur [www.travail-emploi.gouv.fr](http://www.travail-emploi.gouv.fr), doit être adressé à l'inspection du travail. Celle-ci doit prendre sa décision sous deux mois. Passé ce délai, son silence vaut décision de rejet.

1. On entend par salarié protégé toute personne bénéficiant d'une protection contre le licenciement au titre de son mandat (élu du comité social et économique [CSE], délégué syndical, conseiller prud'homme...).

1. Art. L. 1237-11 à L. 1237-16 du Code du travail.  
2. Soc. 30 septembre 2013, n° 12-19711.  
3. Soc. 16 décembre 2015, n° 13-27.212 et soc. 25 mars 2015, n° 14-10.149.

► CONTRATS D'ASSURANCE

# ANTICIPEZ LES HAUSSES TARIFAIRES ET UNE POSSIBLE RÉSILIATION !

La fin de l'année est traditionnellement la période durant laquelle les assureurs annoncent les hausses de tarifs et procèdent à la résiliation de certains contrats. Effectuer, dès maintenant, quelques démarches simples peut vous permettre d'aborder plus sereinement les prochains mois.

Les fins d'année sont des périodes charnières en matière d'assurance. C'est généralement au dernier trimestre que les assureurs annoncent leurs évolutions de cotisations pour l'année à venir. Cette année, l'augmentation de la taxe sur les catastrophes naturelles va, à elle seule, peser sur les cotisations de certains contrats<sup>1</sup>. S'ajoutent la prise en compte de la sinistralité de l'entreprise, mais aussi les mesures tarifaires décidées par chaque assureur, qui peuvent, outre des augmentations, conduire à des résiliations. Selon la presse spécialisée, MMA, par exemple, ne ferait pas mystère de vouloir résilier un certain nombre de contrats à échéance. Faute d'anticipation, des entreprises pourraient ainsi se retrouver sans couverture au 1<sup>er</sup> janvier 2025 ou dans l'obligation d'accepter des conditions défavorables.

## Anticipez les résiliations pour éviter les défauts de couverture

Comme les assurés, les assureurs peuvent résilier unilatéralement les contrats à échéance annuelle, dès lors qu'ils respectent un délai de préavis (généralement de deux mois). Dans la mesure où la majorité des contrats d'assurance se renouvellent au 1<sup>er</sup> janvier, les assureurs ont donc jusqu'au 31 octobre pour notifier à leurs clients leur décision. Si vous deviez vous retrouver sans couverture au 1<sup>er</sup> janvier 2025, cela vous exposerait à des conséquences désastreuses en cas de sinistre et, s'agissant de l'assurance décennale ou automobile, vous ne respecteriez plus vos obligations légales.

Mieux vaut donc anticiper (voir nos conseils ci-après).

## Évitez de subir une hausse tarifaire

Parallèlement au risque de résiliation, vous devez également anticiper une éventuelle hausse du montant de votre prime d'assurance. Contrairement à la résiliation, l'assureur peut notifier la hausse de tarif en fin d'année, lors de l'envoi de l'avis d'échéance pour l'année suivante. Cela laisse parfois peu de temps pour se retourner. Faute d'autres solutions, vous pourriez être contraint d'accepter cette hausse.

Les contrats d'assurance prévoient normalement la possibilité de résilier le contrat pour augmentation de tarif. Cependant, soyez attentif aux clauses prévues en la matière, comme le délai pour adresser votre résiliation et le délai de prise en compte de cette résiliation.

**Attention :** certaines augmentations de tarifs ne sont pas directement imputables à l'assureur et ne pourront donc pas donner lieu à négociation, même dans la mesure où vous vous seriez procuré des devis en vue de faire jouer la concurrence. C'est notamment le cas lorsque augmente le montant des taxes qui sont appliquées sur les contrats.

## Adoptez une stratégie proactive

### Faites le point sur vos contrats avec votre assureur

Sollicitez l'assureur une fois par an pour faire le point sur les contrats et connaître les orientations de la compagnie d'assurances pour l'année à venir est une bonne habitude à prendre, ou à conserver.

### Mettez en concurrence les assureurs de la place

Plus généralement, la FFB conseille de mettre régulièrement en concurrence son assureur.

D'une part, cela vous permet d'être informé de l'évolution du marché (garanties proposées, plafonds de garantie, tarifs...) et, d'autre part, vous découvrirez peut-être des offres plus avantageuses ou mieux adaptées aux besoins de votre entreprise. Enfin, cette pratique vous donnera des arguments en vue de négocier vos contrats avec votre assureur.

## Choisissez le bon timing

Prenez rendez-vous avec votre assureur et interrogez, le cas échéant, la concurrence dès à présent.

Si vous souhaitez résilier votre contrat à échéance, adressez votre courrier recommandé avant la fin du mois d'octobre. ■

1. Voir « Surprime catastrophes naturelles : le coût des assurances va augmenter en 2025 », *Bâtiment actualité* n° 1, 24 janvier 2024.

## NE FAITES PAS PASSER LE PRIX AVANT LES GARANTIES

Tous les contrats d'assurance ne se valent pas, il faut garder à l'esprit que le critère du prix n'est pas le seul à prendre en compte.

Il est déterminant de prendre en considération :

- l'étendue des garanties proposées : un contrat moins cher pourrait, par exemple, comporter des franchises élevées pour votre entreprise, des niveaux de garantie plus faibles que votre contrat actuel, ne pas couvrir votre responsabilité contractuelle, alors que la jurisprudence récente rappelle toute l'importance d'être bien assuré à ce titre ;
- la qualité de service : il est important d'avoir un assureur réactif, notamment lorsque vous sollicitez des attestations d'assurance nominatives ou une extension de garantie pour un chantier. Il est également important qu'il puisse bien vous accompagner en cas de sinistre.

Gardez bien à l'esprit que l'assurance est toujours trop chère... avant le sinistre !

## &gt; IMPAYÉS

# COMMENT LES ÉVITER ?

Lorsqu'on travaille avec un client privé (particulier, société commerciale, promoteur, entrepreneur principal...), l'impayé peut être évité si certaines précautions sont prises dès le début de la relation. Trois phases peuvent être différenciées : la conclusion du contrat, l'exécution des travaux et les recours.

## Avant toute exécution de travaux, des réflexes simples sont à acquérir

### Avoir un marché écrit signé par le client et comportant des délais de paiement

Lorsque l'entrepreneur ou l'artisan propose un devis, il ne doit pas commencer les travaux sans que le marché soit signé par le client privé. Sinon, il risque des difficultés de paiement.

L'entrepreneur a intérêt à avoir en sa possession un marché signé du client maître d'ouvrage et, pour les travaux exécutés chez des particuliers, un marché signé des deux époux (ou pacsés) afin d'avoir deux débiteurs.

Le marché doit aussi inclure un délai maximal de paiement, le mode de paiement (chèque, traite...) et une sanction en cas de non-respect des délais de paiement, c'est-à-dire des pénalités de retard de paiement<sup>1</sup>.

Entre professionnels, le délai de paiement ne peut excéder 60 jours après la date d'émission de la facture.

### Obtenir une avance ou un acompte du client

Aucun texte n'oblige le client privé à verser une avance ou un acompte à la commande. Cependant, il est recommandé de négocier avec le client le versement d'une avance et de prévoir une telle clause dans le marché pour faire face aux dépenses d'approvisionnement. Le montant de cette avance se fixe en fonction des usages et se situe en général à 30 % du montant du marché.

### Attention

La demande d'avance à un client est interdite si la conclusion du marché ou du devis se situe dans le cadre de la réglementation sur le contrat hors établissement.

De même, dans un contrat de construction d'une maison individuelle<sup>2</sup>, le versement d'une avance avant la signature du contrat ou avant l'exécution de travaux est interdit sous peine de sanctions pénales.

### Exiger une garantie de paiement délivrée par le client

L'article 1799-1 du Code civil, d'ordre public, oblige tout maître d'ouvrage privé<sup>3</sup> (client) à délivrer aux entrepreneurs une garantie de paiement pour tout marché dont le montant est supérieur à 12 000 € HT (déduction faite des acomptes versés à la commande).

La garantie prend la forme :

- soit d'un versement direct du montant du prêt, dans la limite des sommes dues en cas de financement bancaire des travaux ;
- soit d'un cautionnement solidaire émanant d'un établissement financier.

L'article 1799-1 du Code civil prévoit une sanction en cas de non-fourniture de la garantie de paiement par le client : l'interruption des travaux après mise en demeure de l'entreprise restée infructueuse pour obtenir la garantie de paiement.

### Assurer la garantie du respect de la loi du 31 décembre 1975

La loi du 31 décembre 1975 sur la sous-traitance, d'ordre public, vise à protéger le sous-traitant et à lui donner les moyens d'être payé des travaux qu'il aura exécutés<sup>4</sup>.

Dans les marchés privés, la garantie prend la forme :

- soit d'un paiement direct des travaux du sous-traitant par le client (délégation de paiement) ;
- soit d'une caution bancaire délivrée par l'entreprise principale au sous-traitant, à hauteur du montant du contrat de sous-traitance.

La loi du 31 décembre 1975 prévoit une sanction en cas de non-fourniture de la garantie de paiement : la nullité du contrat.

### Pendant l'exécution de travaux, il faut prendre certaines précautions

#### Obtenir l'accord écrit du client pour les travaux supplémentaires

Avant toute exécution de travaux supplémentaires, l'entrepreneur doit exiger un accord écrit du client. Cela lui permettra d'obtenir le paiement des travaux supplémentaires ou de prouver, en cas de difficultés de paiement, l'accord donné.

Cet écrit peut être un devis complémentaire, appelé « avenant » : il comprend les travaux supplémentaires, leur prix et, le cas échéant, un nouveau délai d'exécution. Il doit être signé du client.

#### Faire des réserves écrites sur les incidents pouvant avoir une conséquence sur le paiement ou le déroulement du chantier

En cas de désaccord avec le maître d'ouvrage (sur un courrier) ou le maître d'œuvre (sur un ordre de service ou un compte rendu de chantier), l'entrepreneur ne doit pas hésiter à leur écrire en recommandé AR, afin d'avoir une trace de ses contestations.

#### Recueillir un procès-verbal de réception signé et daté du client

La réception, qu'elle soit prononcée avec ou sans réserves, est un acte très important, puisqu'elle :

- met fin au contrat d'entreprise (sauf pour les travaux objet de réserves) et arrête le cours du délai d'exécution (et, le cas échéant, l'application des pénalités de retard) ;
- couvre les vices, malfaçons et défauts de conformité apparents et n'ayant pas fait l'objet de réserves ;
- entraîne le transfert au maître d'ouvrage de la garde de l'ouvrage et des risques qui y sont liés ;
- rend exigible la présentation du projet de décompte final ;
- constitue, avec ou sans réserves, le point de départ des garanties légales : parfait achèvement, bon fonctionnement et garantie décennale ;



**Vous pouvez proposer au client le modèle de marché de travaux privé conçu par la FFB sur la base de la norme Afnor NF P 03-001 (décembre 2000).**

**Demandez-le à votre fédération.**



Entre professionnels, cette possibilité est organisée par l'article L. 124-2 du Code de la construction et de l'habitation, après mise en demeure, adressée au client, restée infructueuse pendant 15 jours. L'entrepreneur est en droit, avant la réception des travaux, de demander au client le paiement à 100 % (en cas de caution bancaire) ou à 95 % (en cas de retenue de garantie) des travaux exécutés.

L'entrepreneur produira alors une dernière situation avant la réception et un projet de décompte final après la réception des travaux.

**Avoir la retenue de garantie ou la caution bancaire libérée un an après la date d'effet de la réception**

Les entreprises négligent trop souvent de réclamer la libération de la retenue de garantie ou de la caution qui la remplace un an après la date d'effet de la réception, comme les y autorise la loi du 16 juillet 1971, d'ordre public, relative à la retenue de garantie<sup>5</sup>. Une lettre au maître d'ouvrage ou à la banque devrait permettre la libération de la retenue de garantie ou de la caution bancaire dans le délai précité.

Cependant, l'entrepreneur peut demander au client de libérer la retenue de garantie à la réception des travaux, dans la mesure où il y a peu de réserves à la réception, voire aucune, ou dès qu'elles sont levées.

- constitue le point de départ du délai de restitution de la retenue de garantie ou de libération de la caution qui la remplace<sup>5</sup>;
- En conséquence, l'entrepreneur :
- est en droit d'exiger la réception des ouvrages terminés;
- doit obtenir un procès-verbal signé du client puis, le cas échéant, un procès-verbal de levée de réserves.

**Demander rapidement le paiement des sommes dues par le client**

L'entrepreneur ne doit pas tarder à demander le paiement de ses situations et du solde de ses travaux en vérifiant que la demande est adressée au bon destinataire (maître d'ouvrage, maître d'œuvre, entreprise principale, mandataire du groupement). Un défaut de paiement peut permettre à l'entreprise de suspendre l'exécution des travaux.

**En cas d'impayé, certaines mesures peuvent être mises en œuvre**

**Écrire une lettre de relance au client**

Il s'agit de rappeler au client les sommes dues par un simple courrier. Une seule relance suffit. Après, il faut passer à l'étape suivante.

**Mettre en demeure de payer**

Une lettre de mise en demeure déterminera le montant de la somme due. Elle fixe le point de départ des pénalités dues par le client à l'entreprise, à la suite du retard de paiement.

Pour donner plus de poids à ce courrier et impressionner le client, l'entreprise peut faire une sommation de payer, qui est une mise en demeure portée par huissier.

**Agir si la défaillance se confirme**

L'entreprise pourra utiliser :

- une déclaration auprès de la chambre de proximité du tribunal judiciaire pour les litiges inférieurs à 5000 €, avec une procédure dématérialisée;
- une injonction de payer;
- un référé-provision, qui permet au juge civil ou commercial d'accorder une provision à l'entreprise lorsque la créance n'est pas contestable;
- une assignation au fond, qui permet de définir le montant de la somme due et d'obtenir une décision de justice qui reconnaît le droit à paiement de l'entreprise et permet un recouvrement forcé. ■

**> GARANTIE DE PAIEMENT**

**EXIGEZ-LA !**

**P**our un artisan ou un entrepreneur, rien n'est pire que d'exécuter un chantier sans en être payé.

Dans les années quatre-vingt-dix, la FFB s'est battue pour prémunir les chefs d'entreprise du risque d'impayés. Elle a réussi, malgré les oppositions des banquiers et des associations de consommateurs, à faire voter une loi imposant au maître d'ouvrage professionnel et particulier de garantir le paiement des sommes dues à l'entrepreneur pour les marchés de plus de 12000 € HT.

Trente ans après, alors que les maîtres d'ouvrage doivent la donner automatiquement, sa délivrance n'est toujours pas ancrée dans les habitudes.

**Cette garantie protège votre entreprise**

En l'absence de garantie de paiement, l'entrepreneur a la faculté, après une mise en demeure restée sans effet, de suspendre à tout moment les travaux.

Mais certains entrepreneurs, par peur d'être écartés du chantier ou des prochains marchés du maître d'ouvrage sollicité, n'osent pas la réclamer. D'autres, au contraire, vont devant les tribunaux.

C'est un droit, exigez-la ! ■

**Votre fédération est là pour vous épauler, vous orienter et vous conseiller dans les démarches pour prévenir et recouvrer les impayés. Faites appel à elle, car la prévention est toujours préférable à des procédures longues et aléatoires. Contactez-la !**

**GUIDE : LES IMPAYÉS DU BÂTIMENT**

**Pour tout savoir sur les précautions à prendre et sur les moyens à mettre en œuvre face à une situation d'impayés.**

Si ce guide s'intéresse essentiellement aux marchés privés, pour lesquels le risque d'insolvabilité du client, maître d'ouvrage, est le plus grand, il traite également du risque d'impayé dans les marchés publics, qui survient bien souvent parce que les crédits correspondants ont été épuisés.

Il présente les précautions à prendre dans la passation d'un marché et les moyens de recouvrement à mettre en œuvre et propose des modèles types.

Disponible auprès de la SEBTP : [www.sebtp.com](http://www.sebtp.com)

1. Cf. *Bâtiment actualité* n° 21 du 15 décembre 2021.  
 2. Articles L. 231-1 et suivants du CCH.  
 3. Sont concernés tous les maîtres d'ouvrage professionnels et particuliers si ces derniers construisent pour eux-mêmes en dehors de leur activité professionnelle et s'ils ont recours à un financement bancaire spécifique.  
 4. Cf. *Mémento du sous-traitant* sur [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr).  
 5. Cf. *Bâtiment actualité* n° 12 du 7 octobre 2020.  
 6. Cf. *Bâtiment actualité* n° 1 du 26 janvier 2022.

## ► COMMUNICATION VISUELLE

# LE POUVOIR DES COULEURS

Il est primordial de choisir avec précaution les couleurs représentant votre société, vos produits ou vos services. Elles doivent être en phase avec votre métier et vos valeurs pour jouer pleinement leur rôle : attirer les clients.

**L**es couleurs influencent notre attirance envers une marque, un produit ou un service, et ce, que ce soit au travers de l'identité visuelle (logo), de la plaquette de présentation, du prospectus commercial, de l'affiche publicitaire, du site Web, etc. Des chercheurs ont démontré que les clients se font une opinion instinctive de la société ou du produit en moins de 90 secondes à partir des couleurs choisies pour les représenter. La couleur est la composante visuelle que l'on assimile le mieux et se remémore le plus, avant les formes et les mots. Vous aurez beau offrir le meilleur produit, le meilleur service ou la promotion la plus alléchante, un mauvais choix de couleurs peut vous empêcher d'atteindre vos objectifs.

Voici un panorama des 12 couleurs le plus largement utilisées.

### Le bleu

Le bleu est la couleur la plus aimée dans le monde et donc la plus utilisée pour l'identité visuelle des entreprises. Il évoque le ciel, l'eau, la mer, l'espace, l'air et les voyages. Dans les tons foncés, il évoque la vérité, la confiance, la loyauté, l'intelligence et la sécurité. Dans les tons plus clairs, il est associé à des idées de merveilleux, de liberté, de rêve et de jeunesse.

### Le rouge

Le rouge est la seconde couleur la plus appréciée dans le monde. Il est symbole d'amour, de chaleur, de sensualité et de passion. C'est la couleur la plus puissante, la plus dynamique et qui pousse le plus à l'action. Pour ne pas tomber dans les significations négatives telles que le danger, la révolte et le sang, il est important de l'utiliser de façon contrôlée et avec parcimonie.

### Le jaune

Le jaune donne une impression de chaleur et de lumière. Cette couleur est parfaite pour évoquer la vivacité, la rapidité et l'énergie. C'est la couleur de la bonne humeur et de la joie de vivre. Le jaune symbolise la logique, le pouvoir personnel et l'humour.

Les connotations négatives associées au jaune sont la traîtrise, le mensonge et la tromperie.

### Le vert

Couleur de l'espérance, le vert est porteur de chance. Il invite au calme et au repos. Il est symbole de croissance, de santé, de fraîcheur et de nature, d'écologie. Il représente la stabilité et l'équilibre. En contexte négatif, il peut représenter l'échec et l'infortune.

### Le violet

Le violet est une couleur ambiguë, ni chaude ni froide. Il suggère la délicatesse, la douceur et le rêve. Il réfère à la magie, au fantastique, à l'imaginaire. Cette couleur véhicule des valeurs de sérénité et de spiritualité, et peut être associée à la prospérité et à la noblesse. Dans un contexte négatif, le violet inspire la mélancolie, la solitude, la tristesse et la jalousie.

### L'orange

L'orange est renommé pour être la couleur qui se distingue le mieux dans de très nombreux environnements. Stimulant, il est associé à l'énergie et à l'action. Il est synonyme de vitalité, de force et d'endurance. L'orange véhicule des valeurs avant-gardistes et créatives. Il évoque le soleil, la chaleur, le feu, la lumière et l'automne.

### Le rose

Le rose est synonyme de tendresse, de douceur et de bonheur. C'est la couleur du romantisme, de la féminité et de la compassion. On l'associe aussi à l'enfance.

### Le turquoise

Le turquoise dégage un sentiment de pureté et la fluidité. Il apporte un côté rafraîchissant et thérapeutique. Il suggère la régénérescence, les besoins d'évolution et de transformation, tout autant que le besoin de changement.

### Le brun

Le brun est associé à la terre, au bois, à la chaleur et au confort. Il est aussi empreint de douceur et rappelle l'aspect brut et le naturel. C'est une couleur neutre.

### Le gris

Le gris rappelle l'argenté et amène sobriété et raffinement. Il transmet des valeurs de discrétion. Utilisé seul, il peut dégager un sentiment de tristesse.

### Le noir

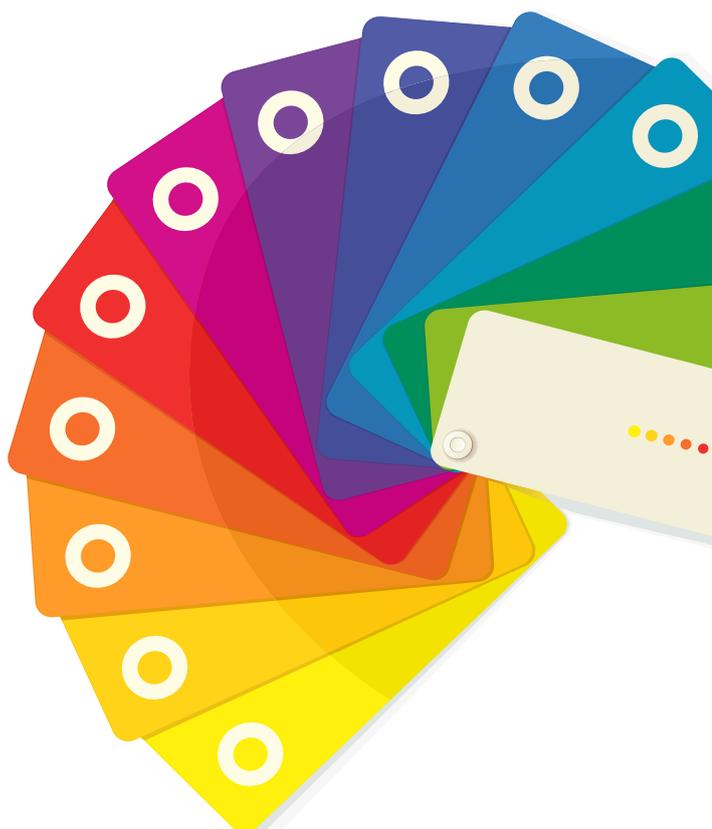
Le noir est un mélange saturé de toutes les couleurs. Il apporte de la rigueur par sa simplicité. Il se dégage du noir un côté sophistiqué qui fait de lui une couleur tout indiquée pour suggérer la distinction, l'élégance, le raffinement et le luxe. Très utile pour provoquer des contrastes, il met en valeur les couleurs à ses côtés. Dans certains contextes, le noir peut suggérer l'obscurité et le néant.

### Le blanc

Le blanc suggère la pureté, la propreté et la perfection. Considéré comme une couleur froide, il apporte brillance et éclat. Il est aussi symbole d'innocence et de virginité. Rehausseur de tons, il est utilisé pour accompagner toutes les couleurs et pour apporter des zones de repos visuel.

### Le doré

Le doré est synonyme de prestige, de richesse et de luxure. Il est lié à la fécondité. La vue du doré nous réchauffe le cœur et l'esprit en apportant un côté traditionnel. Il réfère également à la puissance. Dans un contexte négatif, il peut représenter la cupidité. ■



> WWW.FFBATIMENT.FR

# COMMENT ACCÉDER À TOUTES LES INFORMATIONS DIFFUSÉES PAR LA FFB ?



# 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

