

5 MARS 2025

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 04



RÉFORMER LA MICROENTREPRISE

C'EST RENDRE JUSTICE AUX ARTISANS DU BÂTIMENT



FINANCES DE L'ENTREPRISE

**VOUS AVEZ UN BESOIN
RAPIDE DE TRÉSORERIE ?**

RELATION CLIENT

**COMMENT LA BOOSTER
PAR TEMPS DE CRISE ?**





> ÉDITORIAL

RÉFORMER LA MICROENTREPRISE

C'EST RENDRE JUSTICE AUX ARTISANS DU BÂTIMENT

Depuis quelques jours, les esprits s'échauffent sur la baisse de franchise de TVA accordée aux microentrepreneurs. À tel point que le gouvernement a décidé de suspendre la mesure pourtant votée dans la loi de finances.

La FFB, elle, assume. Oui, avec notre réseau, nous avons plaidé auprès des pouvoirs publics pour qu'un rééquilibrage ait lieu entre des microentrepreneurs qui facturent sans TVA et des artisans soumis à des contraintes fiscales et sociales bien plus lourdes.

Depuis quinze ans, nous dénonçons ce système à deux vitesses qui, dans le bâtiment, encourage la concurrence déloyale et l'ubérisation de l'économie.

L'initiative de la FFB a le mérite de rouvrir le débat sur une situation qui semblait intouchable. Nous ne demandons pas la mort du régime. Nous demandons simplement que les métiers du bâtiment fassent l'objet d'une exemption au même titre que l'agriculture.

En début de polémique, une organisation professionnelle du bâtiment, censée être proche des artisans, s'est empressée de se désolidariser de l'intérêt de cet amendement.

La FFB n'a pas à rougir de défendre les entreprises. Elle vient d'ailleurs d'obtenir, par sa seule action, la suppression des attestations de TVA, à l'origine de trop nombreux redressement fiscaux. Enfin une vraie mesure de simplification !

La voix des artisans du bâtiment n'est pas moins légitime que celle des microentrepreneurs. Ce sont nos entreprises qui soutiennent l'activité dans les territoires et qui forment les apprentis. La FFB, elle, ne se trompe jamais de combat.

Olivier SALLERON
Président de la Fédération Française du Bâtiment

AU SOMMAIRE

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-05
> ffbatiment.fr Des outils pratiques à portée de main	p. 05
■ SOCIAL	
> Déclaration obligatoire d'emploi des travailleurs handicapés (DOETH) C'est bientôt !	p. 06
> Protection sociale complémentaire des ETAM « article 36 » Mettez-vous rapidement en conformité !	p. 06
■ PRÉVENTION	
> Semaine de la prévention du 31 mars au 4 avril Lutter contre les TMS	p. 07
■ GESTION	
> Finances de l'entreprise Vous avez un besoin rapide de trésorerie ?	p. 08-09
> Vous et votre banquier Des mots sur des maux...	p. 09
■ GESTION • MARKETING	
> Relation client Comment la booster par temps de crise ?	p. 10-11
■ CONSTRUCTION • URBANISME	
> Autorisations d'urbanisme De nouveaux Cerfa et de nouvelles règles	p. 12-13
■ FISCALITÉ • MARCHÉS	
> Chaudières gaz et fioul Depuis le 1 ^{er} mars, c'est une TVA à 20 % qu'il faut appliquer !	p. 13
■ FISCALITÉ	
> Rénovation énergétique TVA à 5,5 % : les règles changent	p. 14
> Attestation TVA Suppression et remplacement par une mention à porter sur le devis ou la facture	p. 14
■ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL • MANAGEMENT	
> Chef d'entreprise Retrouvez votre élan	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 21 février 2025, 49^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 5 mars 2025 ».

Crédits photo : © Arthur MAIA - D.R., Christophe Massé, Getty Images : Peopleimages, Rudzhan Nagiev, Adobe Stock : Photographee.eu, agongallud, Daenin, Jadon Bester/peopleimages.com, arti om, Wasan, opolja.



PEFC/10-31-1510



LE TRI + FACILE

> GOUVERNEMENT

LA FFB REÇUE PAR LA MINISTRE CHARGÉE DE L'ARTISANAT ET DES PME, VÉRONIQUE LOUWAGIE



Le 11 février dernier, Olivier Salleron et Philippe Plantin, président du conseil de l'artisanat de la FFB, ont été reçus à Bercy par la nouvelle ministre chargée de l'Artisanat et des PME, Véronique Louwagie. Dans le cadre de la concertation ouverte par la ministre sur la franchise de TVA dont bénéficient les microentrepreneurs, ils ont rappelé la demande de la FFB: celle d'un seuil spécifique, fixé à 1 euro,

pour les microentreprises relevant du champ du bâtiment. Olivier Salleron a précisé que la Fédération reconnaissait à la microentreprise un rôle de « tremplin » vers l'entrepreneuriat, et que c'était précisément avec cette vocation initiale qu'il fallait renouer en encadrant davantage le régime créé en 2008. Il a insisté sur la nécessité de voir la concertation aboutir à une concurrence plus saine entre les microentre-

preneurs et les entreprises artisanales dans le secteur du bâtiment. La FFB a, par ailleurs, salué le soutien de la ministre dans la suppression des attestations de TVA, votée dans le budget 2025: une mesure de simplification attendue depuis longtemps. Philippe Plantin a rappelé à la ministre l'implication forte des élus de l'association « Fiers d'être artisan » dans les chambres de métiers et de l'artisanat, qui plaident pour un projet de transformation plus ambitieux du réseau, par rapport à celui mis en œuvre par la gouvernance actuelle, et pour une plus grande mutualisation des moyens et des services avec les chambres de commerce et d'industrie. Il a également exhorté la ministre à revoir les dysfonctionnements nés de la mise en place du registre national des entreprises avec un guichet unique qui connaît de nombreux ratés. ■

> PARLEMENT

RELANCE DU BÂTIMENT : OLIVIER SALLERON AUDITIONNÉ PAR LA COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES DE L'ASSEMBLÉE NATIONALE

Pendant plus de deux heures, le 13 février dernier, devant les députés de la commission des affaires économiques, Olivier Salleron a exposé la situation du secteur et les attentes des professionnels. Les débats étaient pilotés par la présidente de la commission, la députée LFI de Seine-Saint-Denis Aurélie Trouvé, et réunissaient des parlementaires de l'ensemble des groupes politiques. Le président a salué le vote des parlementaires en faveur du PTZ, de MaPrimeRénov' et de la révision de la RLS pour les bailleurs sociaux, dans le budget 2025. Il a insisté sur la mise en œuvre rapide de ces mesures



afin qu'elles irriguent au plus vite les marchés du bâtiment. Il a appelé les députés à s'emparer, par ailleurs, du sujet de la relance

de l'investissement locatif via le dispositif proposé par la FFB, celui du statut de bailleur privé. Interrogé par plusieurs députés, le président a en outre dénoncé les dysfonctionnements scandaleux de la REP bâtiment, qui conduisent les entreprises à payer deux fois pour un service quasi inexistant. Si la question du retraitement des déchets de chantier est essentielle, le dispositif actuel est à revoir lourdement dans tous les territoires. Enfin, Olivier Salleron a exposé aux députés la position de la FFB sur la microentreprise en invitant la représentation nationale à sortir des caricatures trop souvent véhiculées sur le sujet. ■

INDICES	
ICC (indice du coût de la construction)	
FFB 4 ^e trimestre 2024	1179,5
Insee 3 ^e trimestre 2024	2143
IRL (indice de référence des loyers)	
4 ^e trimestre 2024	144,64
Variation annuelle	+ 1,8 %
Index BT 01 (base 100 - 2010)	
Décembre 2024	131,7
Variation annuelle	+ 0,8 %
Indice des prix à la consommation	
Janvier 2025	
Ensemble des ménages y compris tabac (+ 0,2 % ; + 1,7 %)	120,14
Ensemble des ménages hors tabac (+ 0,1 % ; + 1,6 %)	119,01
Indice général des salaires BTP	
Octobre 2024	605,2
Variation annuelle	+ 2,4 %
SMIC horaire	
1 ^{er} novembre 2024	11,88 €
Plafond mensuel sécurité sociale	
1 ^{er} janvier 2025	3 925 €
Taux d'intérêt légal (1^{er} semestre 2025)	
Créances des professionnels	3,71 %
Créances des particuliers	7,21 %
€ster mensuel (remplace l'Eonia)	
Janvier 2025	2,92 %
Euribor mensuel (ex-Pibor)	
Janvier 2025	2,79 %
Taux des opérations de refinancement (BCE)	
5 février 2025	2,90 %

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

> PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

1 PATRON DE TPE SUR 4 RECONNAÎT NE PAS ÊTRE À L'AISE EN GESTION FINANCIÈRE

À l'occasion du colloque « Trésorerie des TPE: anticipation et pilotage », organisé par la Banque de France, CMA France et la SIAGI¹, les premiers enseignements d'une enquête² menée auprès de dirigeants de TPE ont été présentés. Les principaux constats font apparaître que :

- 25 % des entrepreneurs déclarent des lacunes en éducation financière et en gestion d'entreprise. Des compétences pourtant cruciales dans un environnement économique dégradé. Or, leur formation s'avère variable et généralement plus axée sur les compétences métiers;
- 50 % des entreprises estiment leur situation financière préoccupante, dont 17 % très préoccupante.
- en cas de problèmes, la majorité des petites entreprises réduisent les charges, et notamment le renouvellement des stocks. Toutefois, le parcours de formation des chefs d'entreprise a une incidence sur les choix opérés: les détenteurs de diplômes professionnels (CAP, BP...) coupent moins dans les charges et sont plus nombreux à augmenter les prix; les diplômés bac +5, plus sensibles à la recherche de compétitivité, sont plus prompts à restreindre les charges ou à diminuer la masse salariale;
- le comptable est la ressource-conseil principale de la

TPE. En cas de difficulté, les possibilités de réaction et de correction se trouvent sans doute retardées par l'externalisation de la comptabilité;

- l'usage d'outils de gestion interne concerne surtout les entreprises de plus de 10 salariés: 43 % des entreprises établissent un plan de trésorerie (65 % des plus de 10 salariés), 33 % disposent de logiciels de gestion (72 % des entreprises de 20 salariés et plus);
- la situation de trésorerie est le premier indicateur de pilotage de l'entreprise en matière financière. C'est également le plus immédiatement disponible;
- pour financer leurs besoins de trésorerie, les petites entreprises (pour un tiers d'entre elles) recourent en priorité à l'autorisation de découvert. Seule une sur dix (12 %) déclare avoir sollicité un prêt bancaire de trésorerie en 2024;
- le premier réflexe lorsque le chef d'entreprise souhaite investir consiste à mobiliser sa trésorerie (44 % des réponses), devant le recours au crédit (42 %). Pourtant, ce réflexe peut se traduire en manque de trésorerie durable par la suite. Cette mobilisation prioritaire des ressources propres de l'entreprise s'observe plus encore chez les plus petites (sans salarié) et les plus jeunes. ■

1. Société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité.
2. Enquête menée par voie électronique en décembre 2024, auprès de 1359 entreprises artisanales, commerciales et libérales. Résultats redressés pour être représentatifs en taille et poids sectoriel.

Tout au long de l'année, il est indispensable d'effectuer un suivi régulier et rigoureux de la performance de votre entreprise, et ce, afin de mesurer la réalisation de vos objectifs et de prendre les bonnes décisions au bon moment.

Pour vous aider, le conseil national de l'artisanat FFB vous propose deux modèles facilement utilisables.



Tableau de bord d'exploitation



Plan de trésorerie (tableau Excel)

> ÉNERGIE PHOTOVOLTAÏQUE

LE GOUVERNEMENT REMET EN CAUSE LE SOUTIEN AUX INSTALLATIONS SOLAIRES: LA FFB DÉNONCE UNE INCOHÉRENCE DE PLUS

Un projet d'arrêté, publié par le gouvernement le 12 février, remet en cause les mécanismes de soutien des installations solaires photovoltaïques sur les bâtiments, notamment de taille réduite. Cette décision fait suite à la récente consultation de la direction générale de l'Énergie et du Climat (DGEC). Si elle est appliquée, elle va bouleverser le marché de la pose de modules photovoltaïques. À la clé, des conséquences immédiates et lourdes pour les artisans et entrepreneurs, qui seront contraints de réduire leur activité photovoltaïque, créant ainsi des pertes d'emplois et, par la même occasion, un manque à gagner des rentrées fiscales pour l'État.

La FFB et le GMPV-FFB¹ dénoncent l'incohérence manifeste entre les dispositions récentes obligeant à recourir à du photovoltaïque pour toute construction neuve (loi Climat et résilience et loi APER), et celles, prévues dans le projet d'arrêté, rendant beaucoup plus complexe la valorisation de l'électricité produite sur ces mêmes bâtiments.

Des propositions concrètes avaient pourtant été formulées afin d'éviter de casser cette dynamique et de limiter la désattribution des entreprises. ■

1. Groupement des métiers du photovoltaïque de la Fédération Française du Bâtiment. Il rassemble plus de la moitié des entreprises du photovoltaïque, qui interviennent, de la conception à la maintenance, en passant par l'installation et l'entretien des systèmes photovoltaïques.

> PRÊT À TAUX ZÉRO UN RETOUR BIENVENU

Dès le 1^{er} avril, les banques pourront proposer un PTZ aux primo-accédants sur tout le territoire, sans distinction de zone, pour l'achat d'un logement neuf, qu'il soit individuel ou collectif, indiquait un communiqué du ministère du Logement, le 17 février.

Deux autres dispositifs inclus dans la loi de finances 2025 publiée au *Journal officiel* le 15 février, entreront en vigueur: l'exonération de droits de succession pour des donations, jusqu'à 300 000 €, pour l'achat d'un logement neuf, et l'absence de hausse des droits de mutation à titre onéreux (appelés frais de notaire) pour les primo-accédants.

L'opiniâtreté a payé: les combats constants et argumentés de la FFB et de l'Alliance pour le logement permettent de valider progressivement les conditions d'une reprise. Cela redonne un peu d'espoir aux artisans et entrepreneurs du bâtiment, alors que l'année s'annonce très compliquée pour le secteur. ■



FFBATIMENT.FR

DES OUTILS PRATIQUES À PORTÉE DE MAIN



Pour découvrir toute l'offre FFB.

Gérer mes salariés

Grilles de salaires 2025 : minima sociaux du bâtiment

L'outil Grille de salaire – minima sociaux s'adresse aux entreprises qui souhaitent faire le point sur la rémunération versée à leurs salariés et vérifier qu'elles respectent bien les obligations légales et conventionnelles qui leurs sont applicables. Cet outil s'adapte à la région dans laquelle est implantée l'entreprise et à la qualification de ses salariés.

Indemnités de petits déplacements

Calculez simplement le montant des indemnités de petit déplacement siège-chantier à verser à vos employés grâce à cet outil proposé par la FFB.

Indices régionaux des salaires du BTP

La FFB calcule et diffuse mensuellement les indices de salaire horaire des ouvriers du BTP. Ces indices sont déclinés par région. Ils sont mis à votre disposition dans les 24 heures qui suivent leur publication officielle.

1/4 d'heure environnement pour sensibiliser aux sujets environnementaux

Grâce à nos kits d'animation, sensibilisez facilement vos compagnons aux sujets environnementaux comme la gestion des déchets de chantier, la réduction des nuisances, la préservation

Mon entreprise et mes marchés

Indices et index du bâtiment

Sans avoir la prétention d'être exhaustive, la FFB a choisi de diffuser quelques indices utiles à la profession :

- les index BT (BT01, BT02, BT03, BT04, BT05, BT06...);
- l'indice FFB de la construction;
- l'indice Insee de la construction;
- l'indice Insee de référence des loyers.

TVA bâtiment : quel taux appliquer ?

Comment savoir précisément de quels taux relèvent vos travaux ? La FFB vous propose un ABC de la TVA pour vous aider dans vos démarches de facturation. Simple et clair, il vous donne pour chaque type d'ouvrage le taux approprié. L'ABC de la TVA porte sur les prestations, matériaux, matières premières, fournitures, équipements, produits et matériels.

Actualisation - Révision des prix

Que votre marché soit public ou privé, revalorisez le montant de vos prestations en tenant compte du coût des matières premières.

LA FFB vous propose un outil simple pour calculer directement le montant de votre marché à partir des paramètres prévus dans votre contrat. Basé sur les index BT publiés par l'Insee, il vous garantit un prix fiable et à jour.

Anabase FG pour calculer vos frais généraux

Que vous veniez de créer votre société ou que vous soyez en activité depuis plusieurs années, l'estimation de vos frais généraux est indispensable pour calculer le prix de vente de vos chantiers en tenant compte des charges réelles de votre entreprise. Grâce à Anabase FG, vous pourrez facturer vos chantiers au juste prix.

Évaluer votre engagement RSE avec Bâtisseur Responsable

RSE signifie responsabilité sociétale des entreprises. Il s'agit d'une démarche permettant d'intégrer durablement les enjeux sociaux et environnementaux dans vos activités et interactions avec vos partenaires. Vous ne pensez pas être concerné ? Détrompez-vous : vous faites sûrement déjà de la RSE sans le savoir.

Bâtisseur Responsable vous aidera à identifier vos bonnes pratiques (préservation de l'environnement, employeur responsable, loyauté des pratiques et éthique des affaires, ancrage local et dynamique territoriale) pour les transformer en forces et opportunités, aussi bien auprès de vos collaborateurs que de vos clients.

Mes chantiers

des ressources, la prévention des risques ou la protection de la biodiversité.

1/4 d'heure bruits de chantier pour sensibiliser aux nuisances sonores

Avec le kit 1/4 d'heure bruits de chantier, animez facilement des sessions en entreprise et sur le chantier pour informer vos compagnons et conducteurs de travaux sur les risques engendrés par les

nuisances sonores et sur les bonnes pratiques à adopter pour s'en protéger.

BatiDéchets pour identifier les solutions de reprise sans frais de vos déchets de chantier

De nombreux déchets du bâtiment peuvent désormais être repris gratuitement (ou à coût réduit) lorsqu'ils sont triés, grâce aux écocontributions mises en place par

différentes REP (bâtiment, produits chimiques, ameublement, outillage du peintre, équipements électriques et électroniques).

BatiDéchets vous permet d'identifier en quelques clics les solutions adaptées à votre situation, que ce soit pour un dépôt ou pour une collecte sur chantier ou en entreprise.

► DÉCLARATION OBLIGATOIRE D'EMPLOI DES TRAVAILLEURS HANDICAPÉS (DOETH)

C'EST BIENTÔT !

Dès lors que votre entreprise compte 20 salariés et plus, vous êtes assujéti à l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (OETH) à hauteur de 6 % de l'effectif. Si cette obligation n'est pas remplie, une contribution annuelle (dite contribution Agefiph) est collectée par l'Urssaf sur la DSN d'avril et exigible le 5 ou le 15 mai.

Avant le 15 mars, l'Urssaf devrait vous transmettre une notification (issuée des DSN transmises en 2024) reprenant les différents effectifs utiles à la déclaration Agefiph. Ces données permettent de calculer la contribution exigible le 5 ou le 15 mai.

Outre indiquer si vous respectez ou non l'obligation d'emploi de 6 % de travailleurs handicapés, cette notification mentionne :

- l'effectif d'assujettissement à l'OETH (effectif moyen annuel) ;
- le nombre de bénéficiaires de l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (BOETH) devant être employés au titre de l'OETH de l'année ;
- l'effectif des BOETH employés par l'entreprise au titre de l'OETH de l'année ;
- le nombre de salariés relevant d'un emploi exigeant des conditions d'aptitude particulière (ECAP).

Ces effectifs sont établis à partir des DSN mensuelles et tiennent compte d'éventuels blocs de régularisation. Ils sont calculés à partir des données consolidées.

Concernant les éventuels BOETH externes, l'attestation est adressée à l'entreprise par :

- l'entreprise de travail temporaire ;
 - l'entreprise adaptée de travail temporaire (EATT) ;
 - l'entreprise adaptée (EA) de temps partagé ;
 - l'entreprise adaptée (EA) de mannequinat ;
 - l'association intermédiaire ;
 - le groupement d'employeurs.
- Les attestations doivent également tenir compte des stagiaires

non déclarés en DSN, ainsi que du coefficient de valorisation de 1,5 accordé aux travailleurs handicapés seniors.

Simuler votre contribution est possible

Un simulateur, obtenu notamment grâce à la FFB, est en ligne. Il vous permet d'estimer le montant de la contribution éventuellement due.



Estimez le montant de votre contribution financière.

À savoir

Les modalités d'écrêtement qui ont permis d'atténuer les hausses de contribution trop importantes résultant de la réforme de l'OETH ont pris fin le 31 décembre 2024. Toutefois, la déclaration réalisée cette année, au titre de l'année 2024, bénéficiera encore de cette mesure transitoire.

Rappelons que le gouvernement, à l'occasion de la réforme, a introduit une clause de revoyure. Il va tirer les conséquences de la réforme sur l'accès à l'emploi des BOETH en révisant éventuellement à la hausse le taux de 6 %.



Contactez votre fédération.

► PROTECTION SOCIALE COMPLÉMENTAIRE DES ETAM « ARTICLE 36 »

METTEZ-VOUS RAPIDEMENT EN CONFORMITÉ !

La tolérance accordée jusqu'au 31 décembre 2024 aux entreprises ayant des ETAM « article 36 » pour mettre en conformité les libellés des bénéficiaires dans leur DUE ou leur accord est prolongée. Toutefois, il ne s'agit là que d'un répit de courte durée. Alors, ne perdez pas de temps !



Pour faire suite à la demande de la FFB, notamment, le ministère du Travail a invité l'Urssaf à accorder une tolérance aux entreprises relevant de « branches ayant signé un accord, demandé son extension et déposé une demande d'agrément recevable auprès de la commission APEC avant le 31 décembre 2024 ». Cette tolérance vise à permettre aux entreprises concernées d'avoir le temps nécessaire pour se mettre en conformité.

Qu'est-ce que cela veut dire concrètement ?

En tant qu'entreprise adhérente à la FFB, la « période de tolérance se poursuit pendant trois mois après l'obtention de l'agrément APEC et l'extension de l'accord ». Donc, si vous avez des ETAM « article 36 »¹ (ETAM G, G et F ou G, F et E selon le choix opéré par l'entreprise) intégrés à la catégorie des cadres pour les garanties frais de santé, prévoyance et retraite, et que

vous n'avez pas encore procédé à la mise en conformité de votre DUE ou de votre accord correspondants, vous pouvez encore agir, mais faites-le très vite !

Agissez dès aujourd'hui pour conserver le bénéfice des exonérations

Cette mise en conformité vous permet de conserver le bénéfice des exonérations.

Pour ce faire :

- modifiez les libellés des catégories de bénéficiaires : dans votre DUE ou votre accord, la référence à l'article 36 de la convention collective nationale Agirc de 1947 est caduque. Remplacez-la par la référence aux « salariés intégrés par l'entreprise à la catégorie des cadres conformément à l'avenant n° 5 du 17 octobre 2024 à la CCN des ETAM du 12 juillet 2006, agréé par la commission paritaire de l'APEC » ;
- assurez-vous de la concordance avec les libellés présents dans les contrats souscrits pour ces garanties. ■

1. Voir *Bâtiment actualité* n° 21 du 9 décembre 2024.

► SEMAINE DE LA PRÉVENTION DU 31 MARS AU 4 AVRIL

LUTTER CONTRE LES TMS

Parce que le risque de troubles musculosquelettiques (TMS) est présent dans toute entreprise du BTP, la FFB vous propose de suivre le webinaire « Informés et organisés pour lutter contre les TMS ». Vous y trouverez des conseils et outils pratiques pour mettre en place des solutions adaptées.

TMS et BTP

Dans le BTP, les TMS et le mal de dos sont la cause de 1 accident du travail sur 10 et de 9 maladies professionnelles sur 10 (soit plus de 6 000 maladies professionnelles en 2023).

Ces risques concernent tous les métiers du BTP. Leurs conséquences, humaines et organisationnelles, sont lourdes et peuvent fortement perturber la bonne marche de l'entreprise.

Leur impact financier est estimé à 186 M€ et à 1,8 million de journées perdues par an.

Les TMS sont des maladies qui touchent les articulations, les muscles et les tendons (syndrome de la coiffe des rotateurs, lombalgies, épicondylite au coude, hygroma du genou, tendinopathie, syndrome du canal carpien en sont quelques exemples). Lorsqu'ils s'installent, ils s'expriment majoritairement par de la douleur, de la raideur ou une perte de force. Quelle que soit leur localisation, les TMS peuvent devenir irréversibles et entraîner un handicap durable et une inaptitude au poste de travail. Afin que ces maladies ne deviennent pas chroniques, elles doivent être diagnostiquées le plus tôt possible et la prévention du risque est prioritaire.

Prévenir le risque

Le risque de TMS concerne les activités qui amènent les compagnons à :

- porter, manipuler et transporter des charges manuellement ;
- tenir des positions inconfortables ;

- utiliser du matériel vibrant ;
- réaliser des gestes répétés.

Les entreprises concernées doivent intégrer le risque de TMS dans leur évaluation des risques professionnels (DUER), lister les situations de travail à risque et définir un plan d'action de prévention (PAPRI Pact) dans les entreprises de plus de 50 salariés). Pour alimenter ce plan d'action, de nombreuses solutions existent. Cela passe par des équipements techniques pour réduire les manutentions manuelles et les vibrations mécaniques, la sensibilisation, l'information et la formation du personnel, l'aménagement des postes de travail, etc. Cependant, les solutions sont à rechercher, avant tout, dans l'organisation du travail sur les chantiers ou dans les ateliers. Une démarche globale de l'entreprise, partagée avec le personnel concerné, est à envisager.

Les partenaires santé prévention à vos côtés

- L'OPPBTP propose notamment la formation ADAPT-BTP et met à votre disposition de nombreuses ressources sur www.memepasmalbtpt.fr.
- La CNAM propose TMS pros, un outil pour piloter sa démarche de prévention des TMS et du mal de dos en quatre étapes, sur www.ameli.fr/entreprise/sante-travail/risques/troubles-musculosquelettiques-tms/demarche-tms-pros.
- Votre service de prévention et de santé au travail (SPST), qui suit individuellement la santé de chacun de vos salariés, est particulièrement bien placé pour

détecter les situations à risque, vous conseiller et vous accompagner ainsi que vos salariés grâce à sa cellule de prévention de la désinsertion professionnelle.

Les aides financières

Un fonds d'investissement de la prévention de l'usure professionnelle (FIPU) est mis en place depuis avril 2024 par la branche AT-MP.

Ce dispositif permet d'aider les entreprises à financer leurs actions contre les TMS : diagnostic ergonomique de l'entreprise, achat d'équipement ou de matériel (potences de levage, portiques et ponts roulants, palonniers, monte-matériaux, tables élévatrices motorisées, plateformes à maçonner, recettes à matériaux, diables monte-escaliers électriques, brouettes électriques...), formation et sensibilisation du personnel, prise en charge du salaire du préventeur, aide à l'aménagement du poste de travail suivant la préconisation du médecin du travail, etc.

Le simulateur « Subvention "Prévention des risques ergonomiques" » est en ligne sur ameli.fr pour tester l'éligibilité de vos investissements au FIPU.

Et l'OPPBTP, sur le site Prévention BTP, accompagne les entreprises dans leur démarche de prévention en lien avec le FIPU : voir « Financement Fipu : comment contacter votre conseiller OPPBTP? ».

Un webinaire FFB sur mesure

Vous souhaitez en savoir plus et échanger avec vos experts santé et prévention sur la gestion du risque TMS dans votre entreprise ?

Le webinaire « Informés et organisés pour lutter contre les TMS » organisé par la FFB, en partenariat avec l'OPPBTP, les SPST BTP et la CNAM, dans le cadre de la Semaine de la prévention qui se déroule du 31 mars au 4 avril, vous apportera des conseils et outils pratiques pour mettre en place des solutions adaptées.

À cette occasion, l'accent sera mis sur la compréhension du risque, son évaluation, les mesures permettant de les limiter, ainsi que sur les autres facteurs à ne pas ignorer tels que la fatigue physique et mentale, les comportements collectifs, etc. Ce sera également l'occasion de rappeler les aides financières à votre disposition, telles que le FIPU.

À l'issue de la séance, vous pourrez télécharger le support de présentation et un mémo sur le risque TMS. Une attestation de participation vous sera adressée par votre fédération. En complément, vos compagnons pourront également suivre un webinaire incluant les bonnes pratiques face au risque TMS.

Le programme

Un webinaire par jour (70 min) durant la Semaine de la prévention, pour les chefs d'entreprise et encadrants : le lundi à 18 heures, le mardi à 13 h 30, le mercredi à 8 h 30, le jeudi à 11 h 30 et le vendredi à 12 heures. ■

Inscrivez-vous ainsi que vos équipes !



Pour tout savoir sur la Semaine de la prévention 2025

► FINANCES DE L'ENTREPRISE

VOUS AVEZ UN BESOIN RAPIDE DE TRÉSORERIE ?

Vous êtes confronté à des difficultés de trésorerie que vous n'aviez pas anticipées ? Pour surmonter ce problème, vous pouvez vous tourner vers des solutions de financement d'urgence.

Si le manque de trésorerie est ponctuel, la banque peut le financer par une facilité de caisse. Dans le cas où le besoin de l'entreprise est récurrent, la banque propose des financements spécifiques comme l'escompte de traites ou le découvert autorisé. Toutefois, il y a également d'autres solutions de financement de besoin de trésorerie comme l'affacturage ou la loi Dailly.

Chaque solution a ses propres avantages et inconvénients, et il convient de les étudier en fonction de votre situation financière et de vos besoins spécifiques.

Demander un financement bancaire à un établissement de crédit

Pour répondre au besoin de trésorerie, vous pouvez vous tourner vers un établissement prêteur afin d'obtenir un crédit de fonctionnement ou de trésorerie adapté.

Il s'agit des financements suivants :

- **la facilité de caisse :** l'établissement de crédit accepte de mettre en place une ligne de crédit renouvelable pour répondre à un besoin passager de financement. La facilité de caisse permet à l'entreprise de gérer ses dépenses courantes (charges, factures des fournisseurs...) en cas de décalage d'un règlement client, par exemple. Elle ne peut être accordée que pour une durée ponctuelle.

En général, elle est de quelques jours (15 jours au maximum) par mois. Un plafond est fixé par la banque, se basant sur les besoins d'exploitation de l'entre-

prise. En contrepartie, l'entreprise paye des agios calculés sur le montant avancé et la durée de l'avance ;

- **le découvert autorisé :** l'établissement de crédit peut conclure avec l'entreprise une convention de découvert dans laquelle elle autorise l'entreprise à être à découvert pour un montant maximal déterminé. Elle est généralement signée pour un an. Elle convient pour un besoin ponctuel, mais récurrent.

Tout comme la facilité de caisse, le découvert bancaire engendre aussi des frais : des agios et des taux de découvert variables selon les établissements ;

- **le prêt bancaire :** si le crédit de fonctionnement ne suffit pas, l'entreprise peut également recourir à l'emprunt bancaire.

L'entreprise qui souhaite faire une demande de prêt doit constituer un dossier contenant un certain nombre de documents présentant sa situation. Sur la base du dossier présenté, l'établissement de crédit peut proposer ou refuser une offre de financement à l'entreprise.

Avant de se lancer, il importe de comparer les modalités d'emprunt auprès de différents établissements de crédit pour trouver celles qui conviennent le mieux à la situation. Il faut notamment comparer les taux d'intérêt, les frais de dossier et d'assurance ou encore la durée de remboursement.

Lorsqu'une entreprise emprunte de l'argent auprès d'un établissement de crédit, il lui est généralement demandé de donner des garanties (caution, nantissement, assurance-vie, par exemple).

CONTACTEZ VOTRE
FÉDÉRATION

Elle vous accompagnera pour trouver des solutions.



À noter : Un établissement de crédit n'a pas l'obligation d'accorder une demande de financement. En revanche, en cas de refus, il doit en préciser les motifs. En cas de désaccord ou d'absence de réponse dans un délai de 15 jours ouvrés à partir du moment où le dossier est complet, il est possible de saisir le médiateur du crédit.

Conclure une convention d'escompte avec un établissement de crédit

Avec une convention d'escompte, l'entreprise peut obtenir le paiement immédiat de certaines créances qui ne sont pas encore arrivées à échéance.

Cela ne concerne que des créances dont le débiteur est un professionnel.

L'établissement bancaire devient propriétaire des créances qu'il escompte. C'est ensuite à lui de demander le paiement de la facture au débiteur (tiré accepteur) une fois que les créances arrivent à échéance.

En contrepartie de cette « avance », l'établissement conserve un pourcentage du montant dû, qui correspond à sa rémunération. Le coût de l'escompte varie en fonction des établissements de crédit.

À noter : Lorsque des effets de commerce sont escomptés, ils

deviennent la propriété de l'établissement de crédit. C'est à lui de récupérer le montant des effets de commerce auprès du créancier.

L'établissement de crédit peut demander à l'entreprise de donner des garanties pour se protéger en cas de défaut de paiement du débiteur. Si ce dernier ne paye pas les effets de commerce (par exemple, liquidation du client qui a accepté la lettre de change), c'est à l'entreprise qui a réalisé l'escompte de payer le montant de l'effet de commerce escompté à la banque. L'établissement de crédit va alors débiter le compte de l'entreprise et lui rendre l'effet de commerce pour qu'elle puisse poursuivre son client si elle le souhaite.

L'affacturage

En optant pour l'affacturage, l'entreprise cède ses créances commerciales à une société de factoring ou factor. Les deux parties sont alors liées par ce qu'on appelle un contrat d'affacturage. Le recouvrement de la facture revient au factor, parce qu'il a acheté les créances.

À noter : En guise de rémunération, le factor diminue le montant payé de la facture, de frais (commission de financement, d'affacturage) et d'une éventuelle retenue de garantie.

► VOUS ET VOTRE BANQUIER

DES MOTS SUR DES MAUX...

Solliciter une autorisation de découvert ou un crédit implique de convaincre son banquier de la confiance qu'il peut avoir dans l'entreprise. Cette confiance ne va pas de soi. Elle se construit sur quelques éléments clés. La communication notamment est essentielle.

Respectez la règle des 4 C : être clair, concis, cohérent et complet

Que votre entreprise soit en difficulté ou dans une période faste et de croissance, prenez le temps d'échanger avec votre banquier (par téléphone, en rendez-vous physique, ou même par visio...). Répondez aux messages, aux mails, ne laissez jamais ce sujet « pour plus tard ».

Considérez votre banquier comme un partenaire de votre entreprise. Le tenir informé régulièrement permet de ne pas le prendre au dépourvu, et cette attitude sera toujours valorisée à ses yeux.

Aujourd'hui, votre entreprise rencontre des difficultés de trésorerie. Vous devez commenter cette situation, sinon le conseiller bancaire ne pourra considérer votre situation que comme celle d'une ligne supplémentaire de sa liste des débiteurs.

La transparence est un élément clé de la négociation : vous devez notamment veiller à communiquer régulièrement, et en temps utile, vos informations financières afin que votre banque ait une connaissance suffisante de votre entreprise et de sa gestion.

Ce que votre banque attend de vous

Comme pour tout crédit, votre banque analyse la capacité de remboursement de votre entreprise. Elle examine le chiffre d'affaires, le cycle d'exploitation, le type d'activité et le besoin de trésorerie, et échange avec vous pour déterminer le type de crédit

de trésorerie ou de financement à court terme qui peut être accordé. Aussi, votre banque aura besoin des principaux documents financiers qui lui permettent d'apprécier la situation et les perspectives de votre entreprise : bilan, compte de résultat, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, besoin en fonds de roulement.

Présenter un dossier complet, explicite et bien argumenté augmente sensiblement vos chances d'obtenir votre financement. Il est le garant de votre sérieux et de votre fiabilité.

De plus, il est essentiel de mettre en évidence les points forts de votre entreprise, tels que son historique de performance, sa compétitivité sur le marché et la solidité de son modèle économique. Une analyse détaillée de votre marché cible, de la concurrence et des opportunités de croissance peut également renforcer la crédibilité de votre dossier.

Souvenez-vous qu'une banque est une entreprise dont la principale activité est de financer l'économie au travers de ses entreprises publiques et privées ; comme toute entreprise, elle cherche à minimiser sa prise de risque et à optimiser sa rentabilité.

Ne restez pas isolé, faites-vous accompagner

Votre expert-comptable ou votre centre de gestion est votre conseiller privilégié pour vous aider à préparer votre dossier de demande : définition du besoin, élaboration d'un prévisionnel, accompagnement lors des négociations avec votre banque.

Votre chambre de commerce et d'industrie (CCI), votre chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) ou votre fédération peuvent vous aider à dresser un état des lieux de votre situation et vous donner quelques conseils.

Le cas échéant, ils pourront vous orienter vers un conseiller départemental aux entreprises en difficulté (notamment pour bénéficier d'un aménagement de charges fiscales et sociales).



Avec BatiPerf, vous pouvez évaluer facilement les performances économiques et financières de votre entreprise.

Au cas où votre banque refuse, la médiation de crédit peut vous aider

Si votre demande est refusée, vous pouvez saisir la médiation de crédit aux entreprises.

Vous devez envoyer en ligne votre dossier complet sur <https://mediateur-credit.banque-france.fr>.

Dans les 48 heures, vous êtes contacté par le médiateur départemental afin de vérifier la recevabilité de votre demande.

Il informe votre banque de l'ouverture d'une médiation et celle-ci dispose de cinq jours ouvrés pour éventuellement revoir sa position. Si les difficultés perdurent à l'issue de ce délai, le médiateur intervient pour tenter de résoudre les points de blocage. ■

“ Les deux choses les plus importantes qui n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes. Henry Ford



La loi Dailly

Cette technique de financement permet à toute entreprise de mobiliser la partie de son poste client sans qu'il soit représenté par des effets de commerce. Ainsi, l'entreprise peut bénéficier de crédit en contrepartie de la production de factures représentatives de créances sur ses clients (secteur public, parapublic...). D'abord, l'entreprise et la banque signent une convention définissant les modalités de la procédure (mobilisation, utilisation, recouvrement de créances...). Ensuite, l'entreprise remet à la banque un « bordereau de cession » reprenant une partie ou la totalité des créances professionnelles. La banque crédite le compte de l'entreprise, et prélève ses agios en fin de trimestre.

À noter : En cas de défaillance du débiteur, l'entreprise qui a bénéficié du financement Dailly va devoir opérer le recouvrement auprès de son ou ses clients défaillants pour combler l'exécution de la garantie qu'elle a dû consentir. ■

► **RELATION CLIENT**

COMMENT LA BOOSTER PAR TEMPS DE CRISE ?

En période de turbulences, vous pensez bien sûr, en premier, à surveiller votre trésorerie et les indicateurs économiques, à diminuer les coûts, à simplifier les process pour faire mieux avec moins... Mais avez-vous examiné de près votre relation client ? Celle-là même qui incite vos clients à rester fidèles à votre entreprise ou les nouveaux à faire appel à vos services en confiance. Aujourd'hui, la qualité de l'expérience vécue, couplée à de bonnes pratiques commerciales, fait toute la différence. Les entreprises capables de proposer transparence, communication, réactivité, innovation pourront non seulement surmonter les difficultés actuelles, mais aussi poser les bases d'un développement pérenne. Voici des actions pour développer vos marchés, améliorer votre visibilité et nouer une vraie relation de confiance avec vos clients.

Développez votre activité

Reprenez contact avec vos anciens clients

- Informez régulièrement vos clients des nouveautés (prestations, matériaux, promotions...).
- Utilisez les réseaux sociaux et les newsletters pour maintenir le lien, partager des conseils pratiques et informer sur des innovations dans le bâtiment.
- Utilisez les informations communiquées par la FFB pour informer vos clients sur les évolutions fiscales à venir (TVA, aides, subventions sur les travaux...).
- Relancez les devis restés sans réponse: privilégiez le téléphone pour une relance efficace. Confirmez votre échange par un courriel. Au besoin, utilisez les SMS et les messageries instantanées pour une communication plus rapide.

Bien au-delà d'une simple procédure de suivi, la relance présente une opportunité stratégique pour les entreprises de renforcer leur relation avec les clients.

Et pourquoi n'organiseriez-vous pas une journée portes ouvertes en invitant tous vos anciens clients et vos prospects ?

Faites de vos anciens clients vos ambassadeurs

- Incitez vos clients à recommander votre entreprise à leur entourage en échange d'un cadeau (alimentation du compte fidélité quand il vous permet d'acquérir un nouveau client, proposition d'un cadeau de bienvenue pour un filleul lorsque celui-ci a conclu une prestation (remise, bon cadeau, coffret cadeau, bouteille de vin... à boire avec modération, bien sûr).
- Associez le parrainage à une remise sur une prochaine prestation, à exprimer en pourcentage ou sous la forme d'un montant déterminé.
- Utilisez votre réseau professionnel pour proposer à vos parrains et filleuls un chèque cadeau auprès d'un de vos partenaires leur permettant de profiter de réductions.

Fidélisez votre clientèle

- Mettez en place des programmes de fidélité pour récompenser vos clients les plus fidèles et pour les encourager à faire appel de nouveau à votre entreprise.
- Proposez une prestation du SAV, des contrats d'entretien ou diagnostics gratuits...

Utilisez un fichier clients

- Choisissez un outil simple (fichier Excel ou logiciel) pour suivre chaque interaction client

LA CONCURRENCE EST RUDE, ET ENCORE PLUS AUJOURD'HUI, DONC VOUS DEVEZ VOUS DIFFÉRENCIER PAR VOTRE CAPACITÉ À COMPRENDRE ET SATISFAIRE LES ATTENTES DE VOS CLIENTS.

DES CLIENTS QUI ONT UN BESOIN VISCÉRAL D'ÊTRE RECONNUS, ÉCOUTÉS ET, CELA VA SANS DIRE, SATISFAITS.

LE PARCOURS CLIENT PERSONNALISÉ DEVIENT UN RÉEL ENJEU STRATÉGIQUE.

(appels, e-mails, rendez-vous), et personnalisez vos messages en fonction des informations collectées.

Il vous permettra également de faire des relances ciblées. Qui dit fichier, dit recueil de données, dit par conséquent RGPD. Un doute à ce sujet ? Contactez votre fédération.

Renforcez la visibilité de votre entreprise

- Mettez à jour votre site Web et vos réseaux sociaux.
- Publiez des photos avant/après sur votre site Web ou vos réseaux sociaux (avec l'autorisation des clients), accompagnées de témoignages pour montrer votre expertise.
- Consacrez une page à vos actualités: celles de votre secteur, de votre entreprise, de vos partenaires, etc.
- Créez une passerelle avec vos réseaux sociaux.
- Interagissez avec vos clients sur les réseaux sociaux en publiant régulièrement du contenu pertinent et en répondant à leurs commentaires et messages.
- Ajoutez des témoignages de clients: des solutions existent pour créer un lien entre votre site Web et un module d'avis.
- Assurez-vous que votre site Web est réactif aux mobiles pour offrir une expérience fluide sur différentes tailles d'écran.

Demandez un retour à vos clients après chaque prestation

Vous pouvez faire des avis clients un atout commercial.

- Envoyez un mail ou un SMS à vos clients peu de temps après qu'ils ont utilisé vos services.
- Encouragez-les à laisser des avis sur une plateforme dédiée, sur votre site Web ou sur vos pages de réseaux sociaux.
- Créez sur votre site une section consacrée au dépôt des avis clients.
- Utilisez des codes QR sur vos factures ou bons d'intervention qu'ils peuvent scanner pour laisser un avis rapidement.
- Utilisez un outil gratuit (Google Forms ou un autre) pour envoyer un questionnaire simple à la fin de chantier, pas plus de deux ou trois questions (par exemple, « Êtes-vous satisfait de notre prestation ? » « Voyez-vous des points à améliorer ? ») Cela vous permettra d'affiner vos services.
- Répondez à tous les avis, surtout aux avis négatifs. Si vous tardez à le faire, votre client interprétera cela comme un manque de considération. Une réponse rapide et proactive peut désamorcer la situation et montrer aux clients mécontents que leurs problèmes sont pris au sérieux.
- Analysez vos avis clients. Vous identifierez ainsi les points forts

de votre entreprise et ceux qui demandent des améliorations.

Améliorez votre relation client

Assurez-vous d'être toujours disponible pour vos clients

- Mettez à disposition une adresse e-mail de type suivi-client@entreprise.com, ou un numéro de téléphone spécifique avec une personne au bout du fil apte à répondre aux demandes dans les 24 heures, par exemple.
- Utilisez des plateformes comme WhatsApp, Facebook Messenger ou des chats en direct sur votre site Web pour offrir un support client rapide et personnalisé.

Proposez des solutions alternatives dans vos devis

- Ayez à portée de main une liste de matériaux ou d'options possibles à différents prix, qu'il vous sera facile de proposer, au besoin, à vos clients pour ajuster leur budget.
- Établissez un modèle de devis détaillant chaque poste (matériaux, main-d'œuvre, délais) et ajoutez-y une section « Questions fréquentes » pour anticiper les doutes des clients.

Adoptez une communication rassurante

- Tenez vos clients régulièrement informés de l'avancement des travaux, des éventuels retards ou des changements de planning. Vous pouvez, par exemple, leur proposer de faire un point téléphonique ou physique toutes les semaines ou tous les 15 jours.
 - Alertez-les sur les délais de livraison, les coûts et la disponibilité des matériaux; anticiper les questions des clients et être transparent crée un climat de confiance.
 - Le chantier est long ? Proposez au client une visite sur site avec votre chef de chantier. Il pourra ainsi poser des questions et voir par lui-même l'avancée des travaux.
 - Demandez à vos chefs de chantier et/ou à vos équipes de prendre des photos ou vidéos courtes et partagez-les avec les clients par mail, accompagnées d'un petit résumé.
- #### Fédérez et impliquez vos collaborateurs
- Instaurez une dynamique d'échanges avec vos collaborateurs. Soyez à l'écoute de leurs retours, montrez-leur qu'ils sont un maillon fort de la stratégie d'entreprise. Plus ils se sentiront concernés, plus ils seront investis et attentifs.

Formez vos collaborateurs à la relation client. Chaque salarié est un véritable ambassadeur de l'entreprise. Former les équipes aux techniques de communication, à l'écoute active et à la gestion des conflits est indispensable pour maintenir une relation client de qualité. Les former à la relation client induit souvent une satisfaction client plus élevée.

Toutes ces actions vous aideront à améliorer l'expérience client et à développer vos marchés tout en mettant à l'honneur votre professionnalisme et votre attention aux détails. ■

TRAVAILLER VOTRE RELATION CLIENT N'EST PLUS UNE OPTION, C'EST UNE NÉCESSITÉ POUR PRÉSERVER LA PÉRENNITÉ ET LA RÉPUTATION DE VOTRE ENTREPRISE.

LE SERIOUS GAME FFB

1, 2, 3... CLIENTS!

Une animation ludique, pédagogique et participative proposée par la FFB pour mieux appréhender la relation client.

Ce *serious game* va vous permettre à travers les différentes étapes du parcours client « particulier » :

- de réfléchir à votre relation client en vous mettant à la place d'un client type ;
- d'imaginer les questions qu'il se pose ;
- d'identifier les points de blocage et les actions à mettre en place ;
- d'optimiser la relation client au sein de votre entreprise et d'en tirer de la valeur.

Vivre les situations et partager les bonnes pratiques permet de prendre conscience des changements à mettre en œuvre et des bons comportements à appliquer.



« Ce qui m'a plu, c'est le dynamisme de l'animation et les solutions apportées. »

« J'ai apprécié les échanges avec les autres entreprises et le partage d'expériences. »

« Étudier les différents profils clients bâtiment, réfléchir à leurs freins et aux moyens de les lever est un bon exercice ! »

« C'est une super animation, j'envisage de l'organiser dans mon entreprise. »

POUR + D'INFOS

Contactez votre fédération.

► AUTORISATIONS D'URBANISME

DE NOUVEAUX CERFA ET DE NOUVELLES RÈGLES

Un arrêté pris à la mi-octobre, et applicable depuis le 1^{er} janvier, harmonise les différents formulaires Cerfa, ajoute de nouvelles pièces complémentaires pour certains projets et intègre les déclarations préalables dans le mécanisme de modification et de transfert des autorisations d'urbanisme.



Autorisations d'urbanisme : modification et transfert

Qu'il s'agisse d'augmenter la surface de plancher, de modifier le matériau de la couverture d'un immeuble ou de déplacer, même légèrement, l'implantation d'une construction, toute modification d'un projet implique une démarche auprès du service instructeur.

Il en est de même pour le transfert d'une autorisation à une autre personne.

Jusqu'à présent, le Code de l'urbanisme prévoyait un mécanisme de modification et de transfert uniquement pour les permis de construire et d'aménager.

Aucun texte n'organisait l'évolution de l'autorisation en matière de déclaration préalable, alors que les projets qui y sont soumis peuvent aussi faire l'objet de modifications.

Cette situation conduisait alors bien souvent à :

- un refus d'instruire des dossiers de modification pour les déclarations préalables. Il fallait alors déposer une nouvelle demande;
- un contenu du dossier de demande incertain, faute de texte organisant la modification.

Si une partie de la jurisprudence acceptait la possibilité de faire une demande de modification pour une déclaration préalable, cette possibilité n'était toutefois pas encadrée.

Fin 2023, une réponse ministérielle¹ reconnaissait qu'« aucun obstacle juridique ne s'oppose à ce qu'un service instructeur instruisse une déclaration pré-

L'ARRÊTÉ PARACHÈVE LES ACTIONS MENÉES PAR LA FFB DANS LA LUTTE CONTRE LES RECOURS ABUSIFS ET LA CRÉATION DE MÉCANISMES DE RÉGULARISATION.

lable modificative dès lors que les conditions de son admission, issues de la jurisprudence administrative, sont réunies », et annonçait que la possibilité de modifier une déclaration préalable pourrait être prochainement prévue. C'est désormais chose faite avec la publication d'un arrêté le 18 octobre 2024.

Concernant la modification des travaux envisagés, l'autorisation est subordonnée :

- au caractère raisonnable des modifications du projet, sous peine de devoir déposer une nouvelle demande;
- à la validité du permis initial ou de la non-opposition à la déclaration préalable initiale ou à une démarche de régularisation en cours;
- et au non-achèvement des travaux.

Concernant le transfert de l'autorisation, le permis et la non-opposition à déclaration préalable peuvent être transférés si les autorisations sont légales, définitives et en cours de validité.

Mécanisme de la régularisation

Désormais, la démarche de régularisation pour les déclarations préalables est clairement codifiée et un Cerfa spécifique de régularisation pour les permis de construire, d'aménager et les déclarations préalables a été créé.

De nouveaux Cerfa uniques

L'arrêté procède à une harmonisation des Cerfa : toute modifica-

tion sera demandée par le même formulaire, qu'il s'agisse de faire évoluer un permis de construire, d'aménager ou une déclaration préalable. Il en va de même pour procéder au transfert d'une autorisation ou à sa régularisation. Les nouveaux Cerfa (cf. tableau) s'appliquent aux demandes d'autorisation d'urbanisme déposées depuis le 1^{er} janvier.

NOUVEAUX CERFA 2025			
	Demande d'autorisation initiale	Demande de modification d'une autorisation délivrée en cours de validité ou de régularisation	Demande de transfert d'une autorisation délivrée en cours de validité
Permis de construire	Cerfa n° 13406*15 Maison individuelle (MI)	Cerfa n° 16700*01	Cerfa n° 16701*01
Permis d'aménager	Cerfa n° 13409*15 Projet de construction autre que MI		
Déclarations préalables	Cerfa n° 16702*01 Travaux et constructions non soumis à permis	Cerfa n° 16703*01 Projets d'aménagement non soumis à permis d'aménager	
Permis de démolir	Cerfa n° 13405*13		

De nouvelles mentions et pièces obligatoires

Pour les demandes d'autorisation, les nouveaux Cerfa ajoutent une rubrique sur l'emprise au sol visant à clarifier la lecture du dossier par le service instructeur. Elle permet de renseigner l'emprise au sol avant travaux, celle créée et/ou supprimée.

Une autre rubrique permet désormais d'indiquer si le projet est concerné par l'obligation de solarisation des bâtiments et aires de stationnement².

De nouveaux documents³ ont été ajoutés dans le bordereau des pièces à joindre au Cerfa, notamment :

- pour les projets soumis à l'obligation de solarisation ou de végétalisation des bâtiments et parcs de stationnement, le pétitionnaire doit transmettre l'attestation faisant état du respect de l'obligation de verdissement ou justifiant du bénéfice d'une dérogation à cette obligation (PC 47) ;
- pour les projets soumis à l'obligation d'équipement des parcs de stationnement en dispositifs de gestion des eaux pluviales et dispositifs d'ombrage, le pétitionnaire doit transmettre l'attestation par laquelle le propriétaire justifie pouvoir bénéficier d'une des exceptions à l'obligation de verdissement (PC 48).

Les personnes morales doivent désormais dématérialiser leurs demandes d'autorisation d'urbanisme

Depuis le 1^{er} janvier, dans les communes de plus de 3 500 habitants, les personnes morales sont tenues de déposer leur demande d'autorisation d'urbanisme par voie électronique. ■

1. Régime des modifications du 31 octobre 2023, question écrite n° 9492 : régime des modifications des déclarations préalables de travaux.
2. Article L. 171-4 II du Code de la construction et de l'habitation.
3. L'adjonction de ces attestations au dossier de demande de permis est prévue par le décret n° 2023-1208 du 18 décembre 2023 portant application de l'article L. 171-4 du Code de la construction et de l'habitation et de l'article L. 111-19-1 du Code de l'urbanisme.

► CHAUDIÈRES GAZ ET FIOUL

DEPUIS LE 1^{er} MARS, C'EST UNE TVA À 20 % QU'IL FAUT APPLIQUER !

En l'espace de trois mois, les chaudières gaz et fioul auront supporté trois taux différents de TVA. En mars, ce sera 20 % pour la fourniture et la pose. Pour vous y retrouver, voici un récapitulatif des taux applicables selon les périodes et en tenant compte des mesures transitoires.

La loi de finances pour 2025 impose l'application d'un taux normal de 20 % pour la fourniture et la pose, depuis le 1^{er} mars, de chaudières fonctionnant au gaz et au fioul. Une mesure transitoire est également instaurée : pour les devis signés avec acompte versé¹ avant le 1^{er} mars, les taux appliqués ne sont pas remis en cause. ■

1. Le texte fait référence à la notion d'encaissement, mais la simple remise du chèque est suffisante.



TAUX DE TVA APPLICABLES EN 2025			
	Devis signé avec acompte versé ¹ avant le 1 ^{er} janvier	Devis signé avec acompte versé ¹ entre le 1 ^{er} janvier et le 28 février	Devis signé depuis le 1 ^{er} mars
Fourniture et pose	<p>Les chaudières gaz et fioul bénéficient d'un taux réduit de 5,5 %, sous réserve de respecter les critères techniques.</p> <p>Si les critères techniques ne sont pas respectés, les règles fixées par l'article 279-0 bis du CGI doivent être appliquées, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • chaudière individuelle : la fourniture et la pose peuvent être facturées à 10 % ; • chaudière collective (gros équipement) : la fourniture relève du taux normal de 20 %, mais la pose bénéficie toujours du taux de 10 %. 	<p>L'arrêté du 4 décembre 2024 prévoit une sortie du taux réduit de 5,5 % des chaudières gaz et fioul au 1^{er} janvier 2025.</p> <p>Les règles fixées par l'article 279-0 bis du CGI s'appliquent, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • chaudière individuelle : la fourniture et la pose peuvent être facturées à 10 % ; • chaudière collective (gros équipement) : la fourniture relève du taux normal de 20 %, mais la pose bénéficie toujours du taux de 10 %. 	<p>La loi de finances 2025 prévoit l'application d'un taux normal de 20 % pour la fourniture et la pose des chaudières gaz et fioul.</p>
Entretien et réparation	<p>L'entretien et la réparation de ces chaudières bénéficient du taux réduit de 5,5 %, sous réserve de respecter les critères techniques (anciens critères prévus par l'article 18 bis de l'annexe IV du CGI).</p> <p>À défaut, l'entreprise doit appliquer le taux de 10 %.</p>	<p>L'entretien et la réparation des chaudières « THPE » bénéficient du taux réduit de 5,5 %, sous réserve de respecter les nouveaux critères techniques (article 30-0D nonies de l'annexe IV du CGI).</p> <p>À défaut, l'entreprise doit appliquer le taux de 10 %.</p>	

1. Le texte fait référence à la notion d'encaissement, mais la simple remise du chèque est suffisante.

Du 31 mars
au 4 avril 2025

Semaine de la prévention



Un programme
de plusieurs
webinaires



OPPBTP



14 FISCALITÉ

> RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

TVA À 5,5 % : LES RÈGLES CHANGENT

Certains matériaux, équipements ou systèmes peuvent, sous réserve de respecter plusieurs conditions, bénéficier de la TVA à 5,5 %.

Cependant, depuis le 1^{er} janvier, la liste des matériaux, équipements ou systèmes ouvrant droit à ce taux réduit a changé et de nouveaux critères sont exigés. Avec ce changement, certains dispositifs n'y sont plus éligibles. Au vu de l'arrêté du 4 décembre dernier portant ces mesures, de nombreuses interrogations restent en suspens, que la FFB a soumises à Bercy.

En attendant les réponses du ministère, elle résume pour vous les nouvelles caractéristiques techniques applicables dans une fiche, que vous pouvez consulter sur son site Web ou en scannant le code QR ci-dessous. ■



Accédez
à la fiche
synthétique.

> ATTESTATION TVA

SUPPRESSION ET REMPLACEMENT PAR UNE MENTION À PORTER SUR LE DEVIS OU LA FACTURE

La loi de finances 2025 prévoit la suppression des attestations pour les taux réduits de TVA à 5,5 % et 10 % dans les locaux d'habitation de plus de deux ans pour les travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien, au profit de mentions sur les devis ou factures signés. L'Administration n'a pas, à ce jour, communiqué sur cette mention.

Dans l'attente, la FFB vous propose de faire figurer sur vos documents la mention suivante :

« En qualité de preneur de la prestation, j'atteste que les travaux réalisés se rapportent à des locaux à usage d'habitation achevés depuis plus de deux ans et respectent les conditions prévues par les articles 279-0 bis et 278-0 bis A du Code général des impôts, et notamment que les travaux effectués sur une période de deux ans au plus n'ont ni concouru à la production d'un immeuble neuf au sens du 2° du 2 du 1 de l'article 257 du Code général des impôts, ni même conduit à augmenter la surface de plancher des locaux existants de plus de 10 % . »

Dès que les pouvoirs publics auront indiqué la mention qu'ils souhaitent voir porter, nous vous la communiquerons. Elle remplacera alors cette mesure provisoire. ■

**FINI LE CASSE-TÊTE
POUR REMPLIR
L'ATTESTATION DE TVA !
SA SUPPRESSION ÉTAIT
DEMANDÉE PAR LA
FFB POUR SIMPLIFIER
LA VIE DES CHEFS
D'ENTREPRISE.**



> CHEF D'ENTREPRISE

RETROUVEZ VOTRE ÉLAN

Nombre de chefs d'entreprise pensent qu'ils doivent tout faire : saisir toutes les opportunités, résoudre chaque problème et surcharger leur emploi du temps. Mais en faire plus ne veut pas dire être plus efficace. En réalité, un état d'esprit axé sur les priorités et la délégation peut transformer votre façon de travailler et booster votre entreprise.

Vous excellez dans un ou deux domaines, vos véritables « superpouvoirs ». Ce sont ces forces qui attirent vos clients et qui donnent tout son sens à votre entreprise. Mais si vous gaspillez votre énergie à gérer tout le reste, vous bloquez votre propre progression. Alors, recentrez vos efforts sur ce qui compte vraiment.

Identifiez votre « superpouvoir »

Le chef d'entreprise n'est pas un sauveur : il ne doit pas vouloir absolument être un superhéros. Il ne sauvera pas toutes les situations. Il risque de s'user, de perdre le sens de son métier, et ses équipes risquent de ne pas le suivre.

Chacun possède un talent naturel, un domaine dans lequel il excelle. Posez-vous les questions suivantes : quel est mon talent unique, celui qui fait que j'ai un impact fort ? Qu'est-ce que je fais naturellement ? Qu'est-ce qui me donne le plus d'énergie ? Quelles ont été mes grandes réussites ?

Si vous doutez de votre talent, interrogez votre entourage : famille, amis proches, collaborateurs. Posez-leur une question simple : « Selon vous, qu'est-ce qui fait ma valeur ? » La réponse ne devrait tenir qu'en une ou deux qualités essentielles.

Ce superpouvoir doit vous motiver, tout en produisant des résultats tangibles.

CONCENTREZ-VOUS SUR CE QUE VOUS ÊTES VRAIMENT LE SEUL À POUVOIR FAIRE !

Hierarchisez vos priorités

Votre « superpouvoir » identifié, mais plutôt vous concentrer sur ce que vous êtes le seul à pouvoir faire. Cela ne signifie pas tout abandonner, mais plutôt vous concentrer sur ce que vous êtes le seul à pouvoir faire.

Mais attention, exiger qu'une tâche soit réalisée exactement comme vous le feriez restreint le nombre de personnes à qui vous pourriez la déléguer. D'ailleurs, bien souvent une équipe progresse davantage lorsque le « patron » s'efface. Si vous leur laissez plus d'autonomie, vos collaborateurs développent leurs compétences, prennent des initiatives et, ensemble, prennent de bonnes décisions.

La délégation ne se limite pas à un transfert des responsabilités. Elle implique de repenser ce que chacun est capable de faire. Pour cela, vous devez établir un diagnostic pour chaque collaborateur : savez-vous quelles sont les trois activités que tel collaborateur préfère accomplir ? Les dossiers ou missions qui l'intéressent le plus, les domaines dans lesquels il se sent particulièrement à l'aise ? Les trois activités dont, au contraire, il n'aime pas se charger ? Déléguer est également une façon de fidéliser les membres de son équipe parce qu'ils se sentent valorisés et qu'ils gagnent en compétences et en autonomie.

Établissez une liste de choses à bannir

Repérez les tâches qui vous épuisent, vous déconcentrent ou vous empêchent de donner le meilleur de vous-même.

Cette liste devient un outil précieux : elle vous permet d'identifier les tâches à déléguer à une personne de confiance et les domaines où vous pourriez avoir besoin de renfort.

Mettez-la à jour à intervalles réguliers pour qu'elle reste adaptée à vos besoins et priorités.

Protégez cette ressource précieuse qu'est votre temps

Votre agenda peut devenir votre meilleur allié ou votre pire ennemi, tout dépend de la manière dont vous l'organisez.

Pensez à votre planning comme à un capital précieux où chaque créneau doit avoir une utilité claire. Si une activité ne s'aligne pas sur vos forces, elle n'a pas sa place dans votre agenda.

Réservez des plages horaires pour vos tâches importantes et éliminez toute distraction durant ces rendez-vous : pas d'e-mails, pas d'appels, pas de problèmes à régler. Repérez les moments de la journée où vous êtes le plus efficace et consacrez-les à ce que vous faites de mieux. Identifiez votre moment idéal et mettez-le à profit. Vous verrez rapidement les résultats.

Sachez dire stop !

Construire une entreprise ne consiste pas à travailler sans relâche, mais à se concentrer sur ce qui génère des résultats concrets.

Si vous avez l'impression de stagner, ce n'est pas en ajoutant des heures à vos journées que vous débloquentez la situation, mais par des actions bien ciblées vous



permettant de franchir le cap et de véritablement progresser.

Un chef d'entreprise témoigne : « Des années à penser que mon perfectionnisme poussé à l'extrême était un gage d'excellence. Des années à croire que j'étais invulnérable et surtout irremplaçable.

J'étais fier d'être capable de mener dix tâches de front. Fier d'offrir une totale disponibilité à mes interlocuteurs en disant oui à toutes leurs demandes. Et ce que je m'imposais à moi-même, évidemment, je l'imposais à mes collaborateurs.

Et un beau matin, après trop de combats menés contre des ennemis invisibles que sont le temps, le stress intense et chronique, la pression économique, la pression du numérique, la pression du jugement des autres... j'ai compris que je n'avais ni le costume ni les superpouvoirs du superhéros que je pensais être. » ■



La FFB soutient la saine concurrence

Sans relâche,
elle lutte contre
toutes les pratiques
déloyales.