

6 MARS 2019

# Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 04



8<sup>e</sup> SOMMET DE LA CONSTRUCTION

## REPARTIR DU BON PIED !



RELATION CLIENT : ARTISAN ET TPE

### COMMENT RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT CLIENT ?

EXONÉRATIONS DES COTISATIONS APPRENTIS

### AVEC CE NOUVEAU RÉGIME LES ENTREPRISES Y PERDENT-ELLES ?



> ÉDITORIAL

8<sup>e</sup> SOMMET DE LA CONSTRUCTION

## REPARTIR DU BON PIED !

Le 18 avril prochain aura lieu le 8<sup>e</sup> Sommet de la construction organisé par la FFB. À l'heure où certains de nos marchés décrochent, parce que les aides au logement sont rabaissées au nom d'une rente imaginaire, ce rendez-vous sera l'occasion de rappeler qu'un secteur du bâtiment fort constitue une chance pour le pays tout entier.

Il crée de la valeur et soutient (ou pénalise) la croissance, comme le redécouvrent aujourd'hui nos voisins allemands, alors que le commerce international se grippe.

Il reste l'un des rares secteurs à soutenir l'emploi sur l'ensemble du territoire. Contrairement aux idées reçues, le logement ressort même contributeur net de recettes fiscales.

Bien sûr, au moment où la France débat tous azimuts, notre secteur mérite aussi d'être questionné. Ce 8<sup>e</sup> Sommet de la construction sera l'occasion d'affermir notre pas et notre doctrine du logement et de l'immobilier, afin de nous donner toutes les chances de repartir du bon pied.

Le 18 avril, comme au cours des sept Sommets précédents, la FFB entend bien soutenir dans le débat public les ambitions des artisans et entrepreneurs du bâtiment pour stimuler la construction partout où elle répond aux besoins et aux attentes de nos compatriotes.

**Jacques Chanut**

Président de la Fédération Française du Bâtiment

## AU SOMMAIRE

### + SUPPLÉMENT

**MANAGEMENT • DÉVELOPPEMENT PERSONNEL : COMMENT MOBILISER LE MEILLEUR DE SOI-MÊME POUR RÉUSSIR ?**

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-07
Fondation FFB	
Une main tendue pour un nouveau départ	p. 07
■ ÉCONOMIE	
Conjoncture du bâtiment	
Le neuf	p. 08
L'entretien-amélioration	p. 09
L'appareil de production	p. 09
■ MARKETING	
Relation client : artisan et TPE	
Comment réussir le premier contact client ?	p. 10-11
■ GESTION	
Gestion des risques	
TPE et PME, protégez votre entreprise	p. 12-13
■ SOCIAL	
Exonérations des cotisations apprentis	
Avec ce nouveau régime, les entreprises y perdent-elles ?	p. 14
■ CONSTRUCTION • URBANISME	
Recours obligatoire à un architecte pour l'extension d'une construction	
L'emprise au sol n'est pas à prendre en compte	p. 15
Travaux sur construction irrégulière	
Régularisation obligatoire sauf exceptions	p. 16
Contrat de construction de maison individuelle (CCMI)	
Encadrement des sommes versées le jour de la signature	p. 17
■ PRÉVENTION	
Journée de la Prévention 2019	
Poussières et risque chimique à l'ordre du jour	p. 18
■ INDEX	
Octobre et novembre 2018	p. 19
■ FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB	
Chantier	
Journée de la Prévention : une opportunité ...	p. 20



Directeur de la publication : Jacques Chanut  
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  
www.ffbatiment.fr / @FFBatiment  
ISSN 0395-0913



Achevé de rédiger le 26 février 2019, 43<sup>e</sup> année.  
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 6 mars 2019 ».

Crédits photo : © David Morganti • AdobeStock ; thavornirak - sharplaninac - norman75 - Jonas Glaubitz - Getty Images ; Frank\_U -

Imprimé sur papier certifié PEFC avec des encres végétales.

> PARLEMENT

# LE PROJET DE LOI « PACTE » MET EN DANGER L'ARTISANAT

La tournure que prend le projet de loi PACTE au gré de ses différentes lectures parlementaires est particulièrement préoccupante pour le modèle artisanal défendu par la FFB. Certes, lors des débats au Sénat, deux mesures positives plébiscitées par la FFB ont été votées. D'une part, le renforcement de la lutte contre les entreprises dites « éphémères », c'est-à-dire ces entreprises sans scrupule qui se déclarent en liquidation judiciaire avant la date de clôture de leur premier exercice, en se dédouanant de leurs obligations sociales. Un amendement est venu donner un pouvoir de contrôle plus grand au régime de garantie des salaires (AGS). Par ailleurs, un second vote est venu mettre fin à l'obligation d'information préalable des salariés en cas de transmission, mesure héritée de la loi Hamon de 2014. Cependant, ces mesures ont été votées contre l'avis du gouvernement et sont donc susceptibles d'être remises en cause lors du vote final du texte.

Mais là où les débats ont été particulièrement décevants au Sénat, c'est sur la partie artisanale du texte. Non seulement les sénateurs ont confirmé la régionalisation obligatoire des

chambres de métiers, mais ils ont, en outre, supprimé la disposition qui aurait permis un rapprochement entre les chambres de métiers et les chambres de commerce au niveau départemental. Aussi étonnant que cela puisse paraître, les sénateurs ont coupé le lien de proximité territoriale des artisans avec leur chambre

**PRENONS GARDE À CE QUE DERRIÈRE L'APPARENCE DE SIMPLIFICATION NE SE CACHE PAS UNE DESTRUCTION INSIDIEUSE D'UN MODÈLE QUI STRUCTURE L'ÉCONOMIE DE TOUTS NOS TERRITOIRES.**

de métiers, en renvoyant les décisions politiques à l'échelon régional! Par ailleurs, ils ont retiré aux mêmes chambres la compétence qui était la leur jusqu'à présent de vérifier la qualification artisanale des entreprises avant leur inscription au répertoire des métiers. Désormais, sous cou-

vert de « simplification », tout un chacun pourrait se déclarer artisan et s'inscrire au répertoire des métiers directement sur Internet. Cette décision ferait de l'artisanat un vaste Far West extrêmement préjudiciable pour les consommateurs et l'image de la profession.

D'autant que le texte crée, en parallèle, un nouveau déséquilibre concurrentiel en faveur des micro-entrepreneurs. En rendant facultatif le stage préalable à l'installation, il enterme l'idée que la micro-entreprise puisse être un « tremplin vers l'artisanat ». En supprimant l'obligation d'avoir un compte bancaire professionnel séparé de son compte personnel, le projet de loi PACTE encourage les pratiques dévoyées de la micro-entreprise. Or, ce sont les artisans qui créent de l'emploi, qui forment des apprentis et participent au financement des régimes sociaux.

Avant l'examen du texte en seconde lecture, le réseau FFB se mobilise : nous appelons les parlementaires à prendre garde à ce que derrière l'apparence de simplification ne se cache pas une destruction insidieuse d'un modèle qui, plus que les start-up, structure l'économie de tous nos territoires.

INDICES

ICC (indice du coût de la construction)

FFB 4 <sup>e</sup> trimestre 2018	988,2
Insee 3 <sup>e</sup> trimestre 2018	1733

IRL (indice de référence des loyers)

4 <sup>e</sup> trimestre 2018	129,03
Variation annuelle	+1,7 %

Index BT 01 (base 100 - 2010)

Novembre 2018	109,7
Variation annuelle	+2,3 %

Indice des prix à la consommation

Janvier 2019	
Ensemble des ménages y compris tabac (-0,4 % ; +1,2 %)	103,01
Ensemble des ménages hors tabac (-0,5 % ; +1,0 %)	102,67

Indice général des salaires BTP

Novembre 2018	544,3
Variation annuelle	+1,7 %

SMIC horaire

1 <sup>er</sup> janvier 2019	10,03 €
------------------------------	---------

Plafond mensuel Sécurité sociale

1 <sup>er</sup> janvier 2019	3 377 €
------------------------------	---------

Taux d'intérêt légal

1 <sup>er</sup> semestre 2019	0,86 %
-------------------------------	--------

Sauf pour les créances des particuliers	3,40 %
---	--------

Eonia mensuel (ex-TMP)

Janvier 2019	-0,37 %
--------------	---------

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Janvier 2019	-0,37 %
--------------	---------

Taux des opérations de refinancement (BCE)

0,00 %



**LA FFB DÉFEND AU QUOTIDIEN VOS INTÉRÊTS ET CEUX DE LA PROFESSION**

La FFB, porte-parole du bâtiment!



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

**SUR LE SITE INTERNET DE VOTRE FÉDÉRATION DANS L'ESPACE ADHÉRENT**



## UN GRAND FOURNISSEUR D'ÉLECTRICITÉ SE LANCE DANS LES PETITS TRAVAUX DE BÂTIMENT

De la plomberie à la peinture, en passant par la réfection d'une salle de bains ou l'installation et l'entretien d'équipements (chaudière, ballon d'eau chaude, pompe à chaleur, télésurveillance...), le fournisseur d'électricité a mis en ligne une plateforme<sup>1</sup> de services de proximité destinée aux particuliers. Et nos artisans et entrepreneurs dans tout cela ?!

1. IZI by EDF.

### LE SAVIEZ-VOUS ?

**LES ARTISANS REPRÉSENTENT LES TROIS QUARTS DES ADHÉRENTS DE LA FFB, QUI COMPTE DANS SES RANGS 50 000 ENTREPRISES.**

### > PLATEFORMES DE BRICOLAGE

## PROTÉGEONS LES CONSOMMATEURS ET NOS MÉTIERS !

La FFB dénonce l'offensive publicitaire de certaines plateformes de mise en relation, parfois créées par des grandes surfaces de bricolage, dans le seul objectif de vendre du rêve aux consommateurs.

Avec des prix d'appel dérisoires, elles trompent les particuliers en leur faisant croire qu'ils peuvent, en toute confiance, recourir à des hommes de main et bricoleurs de quartier pour refaire leurs peintures, plomberie, électricité... et obtenir une prestation de qualité. Ces sites dévalorisent les métiers du bâtiment, qui demandent une vraie technicité, un savoir-faire, une qualification, une formation et une assurance. ■

1. Observatoire société et communication.

### IL N'Y A PAS QUE LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR RÉSEAUTER

À l'heure où l'on ne parle que des réseaux sociaux, qu'en est-il de ceux à l'ancienne ? Ces clubs, qui rassemblent artisans, dirigeants de TPE et de PME, où l'on se retrouve régulièrement autour d'une conférence d'expert ou d'un bon repas, où l'on s'échange des cartes de visite et où, parfois, l'on se confie sur les hauts et les bas de l'entreprise ?

Eh bien, ils ont toujours le vent en poupe, parce qu'ils permettent d'échanger sur les pratiques, de se former à d'autres méthodes managériales, de se créer un réseau et de sortir de son isolement.

Dans un monde toujours plus complexe où la vitesse s'accroît, le chef d'entreprise ne peut plus se débrouiller seul. Ces clubs offrent un vrai soutien et créent du lien social. ■

CONTACTEZ VOTRE FÉDÉRATION

Votre fédération anime un réseau : jeunes dirigeants, femmes du bâtiment...

Elle organise des réunions techniques, échanges de cartes de visite, Rencontres de l'artisanat... Profitez-en!

Une étude réalisée en 2017 par la FFB et l'ObSoCo<sup>1</sup> recensait plus de 150 plateformes de mise en relation (dont la plupart ont été créées à partir de 2011). Les travaux d'entretien-amélioration représentaient à l'époque 77 milliards, sur un total de 135 milliards d'euros.

Il y a fort à parier que leur nombre a progressé depuis. Rien d'anormal, puisque l'usage du numérique pour trouver des prestataires de services est en pleine expansion. En revanche, ce qui l'est moins, c'est de voir apparaître sur certains sites l'offre de personnes sans statut, ni qualification, ni assurance ! De tels contournements de la réglementation accroissent la concurrence déloyale subie par les artisans et les entreprises.

Pour protéger les professionnels du bâtiment, la FFB a rédigé une charte de bonnes pratiques pour engager les plateformes volontaires à respecter un certain nombre de règles.

La charte FFB repose sur trois axes : sélectionner des professionnels en règle avec les obligations légales ; contracter avec les professionnels en respectant les règles applicables ; vérifier les demandes des clients et leurs avis sur les chantiers réalisés. La plateforme de travaux doit faire un bilan d'application de ses engagements avec la FFB.

“ Seuls les véritables artisans et entrepreneurs de bâtiment, expérimentés, qualifiés et assurés, garantissent à leurs clients la réalisation de travaux dans les règles de l'art, avec compétence et savoir-faire.”

Jacques CHANUT, Président de la FFB

### > NUMÉRISATION DES ENTREPRISES ET ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

## UN CONTRAT DE FILIÈRE POUR LA CONSTRUCTION

Le gouvernement et les industriels du secteur de la construction ont signé, le 13 février, un contrat stratégique de filière.

Il vise à armer la filière BTP face aux défis qu'elle rencontre, en particulier la transition écologique et énergétique et la transition numérique, qui posent toutes deux des enjeux en matière d'investissements, de compétences et d'emplois. D'ici à 2022, six projets dits « structurants » seront ainsi développés. Parmi eux, la réalisation d'une plateforme numérique (BoostConstruction®) pour faciliter les échanges entre

acteurs (dans le cadre du plan BIM) et la conception d'un bâtiment expérimental réversible et modulable en fonction de l'évolution des usages (expérimentation pour les Jeux olympiques de 2024).

D'autres projets ont pour but de massifier les travaux de rénovation énergétique, avec une action dédiée aux campus universitaires, de soutenir l'export de technologies à forte valeur ajoutée, d'appuyer des PME prometteuses dans leur croissance et, enfin, de développer les emplois et les compétences, en particulier par l'apprentissage. ■

## > GRAND DÉBAT NATIONAL POUR UNE POLITIQUE DU LOGEMENT PLUS AMBITIEUSE

Dans le cadre du grand débat national, plusieurs organisations – Association des maires de France (AMF), France urbaine, Assemblée des communautés de France (AdCF), Fondation Abbé-Pierre, Union sociale pour l'habitat et FFB – ont souhaité témoigner (par le biais d'une conférence de presse qui s'est tenue le 20 février) de leur analyse concernant la dégradation actuelle et annoncée de la situation du logement en France.

Tous s'accordent à dire qu'à l'horizon 2020 le marché du

logement neuf et celui de l'entretien-amélioration entreront dans une nouvelle crise, aussi bien pour le parc HLM que pour le privé, si rien n'est fait.

Toutefois, la FFB tient à souligner que le pire pourrait être évité avec le retour à une politique du logement plus ambitieuse. Le programme « Action cœur de ville » et le « Denormandie », le plan d'investissement volontaire d'Action Logement ou l'annonce par le ministre chargé de la Ville et du Logement, Julien Denormandie, de l'ouverture rapide de

### IL Y A URGENCE À AGIR POUR ÉVITER UN TROU D'AIR !

discussions sur la prolongation au-delà de 2019 du PTZ hors grandes agglomérations vont dans le bon sens.

Il importe que ces projets se transforment très rapidement en réels chantiers. La chute du marché conduirait, à n'en pas douter, à casser l'appareil de production, qui ne pourrait alors plus répondre à la demande. ■

## > PROGRAMME « ACTION CŒUR DE VILLE » L'INTERVENTION D'ACTION LOGEMENT

### Quels bénéficiaires ?

Il s'agit de personnes physiques ou morales, titulaires d'un droit réel (titre de propriété, bail à réhabilitation, usufruit locatif...) et maîtres d'ouvrage des opérations financées. En contrepartie, ils consentent à Action Logement Services (ALS) des réservations locatives sur le bien financé. Pour les opérations d'accession sociale, seules les personnes morales peuvent bénéficier d'un financement.

### Pour quelles opérations ?

- L'acquisition-amélioration d'immeubles entiers;
- l'acquisition de locaux ou d'immeubles en vue de leur transformation en logements;
- la démolition-reconstruction de logements ou de locaux en vue de leur transformation en logements;
- la construction d'immeubles de logements dans des dents creuses à la suite d'une démolition;
- la réhabilitation dans le parc privé, sous condition de conventionnement avec l'ANAH.

**UN PRÊT ET/OU UNE  
SUBVENTION POUVANT  
ALLER JUSQU'À  
1 000 € TTC PAR MÈTRE  
CARRÉ DE SURFACE  
HABITABLE POUR LES  
OPÉRATIONS LOCATIVES  
ET JUSQU'À 15 000 € TTC  
PAR LOGEMENT ACQUIS.**

### Sous quelles conditions ?

Les opérations financées doivent se situer dans les périmètres définis dans les conventions-cadres d'« Action cœur de ville » et/ou dans ceux des opérations de revitalisation localisées dans une commune éligible au programme. Les immeubles ou parcelles doivent être affectés à usage d'habitation en résidence principale (sauf bail mobilité) ou à usage mixte d'habitation à titre accessoire des commerces, activités, services ou équipements. Le financement des opérations de démolition-reconstruction

n'est possible qu'en cas d'impératif technique, de surcoût réhibitoire ou de changement d'usage. Concernant le parc privé, au moins 80 % des logements réhabilités devront respecter les plafonds de loyers et de ressources du locatif intermédiaire.

S'agissant des opérations d'accession sociale, les maîtres d'ouvrage devront justifier de l'apport de garanties de rachat et de relogement données à l'accédant (garanties en propre ou par un organisme tiers).

### Avec quel financement ?

Les travaux sur parties privatives et communes de l'immeuble auront droit à un prêt à long terme au taux de 0,25 % l'an et/ou à une subvention selon les cas, dans la limite de 1 000 € TTC par mètre carré de surface habitable pour les opérations de production de logements locatifs et de 15 000 € TTC par logement pour celles en accession sociale<sup>1</sup>.

Un préfinancement du portage foncier est également possible.



### JOURNÉE DE LA PRÉVENTION

## 10 ANS DÉJÀ !

La Journée de la Prévention a accueilli plus de 30 000 participants depuis 2010 dans toute la France.



Un livret anniversaire explique l'opération en retraçant les 10 années passées. Vous pouvez contacter votre fédération pour l'obtenir.

**Prochain rendez-vous le 28 mars** sur le thème des poussières et du risque chimique.

Inscrivez-vous !  
Voir article en page 18.

### GUIDE ARCHITECTES, ENTREPRENEURS : MODE D'EMPLOI

## L'ÉDITION 2019 EST PARUE

Ce guide rassemble sous forme de rubriques pratiques toutes les données administratives, financières et réglementaires qu'il faut maîtriser, dans les marchés privés comme dans les marchés publics, depuis la mise au point du projet jusqu'à la fin du chantier.



Téléchargeable dans  
l'espace adhérent  
de votre fédération  
> Médiathèque  
> Publications  
> Marchés.

1. Hors opérations en bail réel solidaire et en SCI accession progressive à la propriété, pour lesquelles s'applique le plafond de 1 000 € TTC par mètre carré de surface habitable.



## L'EXTRAIT KBIS DEVIENT GRATUIT

La délivrance d'un extrait Kbis, qui atteste l'existence juridique d'une entreprise, devient gratuite. C'est ce qu'a annoncé, le 7 février, le Conseil national des greffiers de tribunaux de commerce. Aujourd'hui, obtenir un extrait Kbis coûte 2,82 € auprès des greffes du tribunal de commerce, 3,53 € s'il est transmis par voie électronique et 4,01 € s'il est envoyé par courrier.

## DES TIMBRES FISCAUX ÉLECTRONIQUES VENDUS EN LIGNE

Le timbre fiscal électronique est désormais disponible pour toutes les démarches : passeport, renouvellement pour perte ou vol de carte nationale d'identité ou de permis de conduire, etc. Depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, il est désormais possible d'acheter un timbre fiscal sur <https://timbres.impots.gouv.fr>. Après le paiement en ligne sécurisé, le timbre est immédiatement envoyé, au choix, par courriel ou par SMS. Ce timbre peut aussi être acquis auprès des buralistes agréés.

## INNOVATION DANS LE BTP

### LES APPRENTIS SE DISENT PRÊTS

Objets connectés, outils de réalité virtuelle ou augmentée, BIM impression 3D, drones, robots... rien ne fait peur aux apprentis du BTP... bien au contraire.

Selon un sondage<sup>1</sup> mené à la fin de 2018 par le CCCA-BTP, ils développeraient même une appétence particulière pour l'innovation.

71 % pensent être les ambassadeurs de l'innovation dans le BTP (69 % pour les 15-18 ans et 73 % pour les 19-22 ans).

Interrogés sur les innovations qui leur semblent les plus utiles, ils citent (plusieurs réponses possibles) à 37 % le BIM, 36 % les objets connectés, 32 % l'impression 3D, 25 % les outils de réalité virtuelle ou augmentée, 24 % les robots, 21 % les drones et 9 % les autres technologies, comme l'exosquelette.

Sur les trois bénéfices liés à l'innovation pour les entreprises, les apprentis répondent : rendre le travail moins pénible (45 %), augmenter l'efficacité des salariés sur les chantiers (35 %) et garantir plus de sécurité aux salariés sur les chantiers (33 %). ■

Ils sont formés par l'entreprise à :

**56 %** OBJETS CONNECTÉS

**51 %** RÉALITÉ VIRTUELLE OU AUGMENTÉE, ROBOTS

**39 %** BIM

**31 %** IMPRESSION 3D

**27 %** DRONES

**67 %** SONT SATISFAITS DE LA FORMATION REÇUE  
72 % chez les 15-18 ans et 54 % chez les 23 ans et plus.

1. Enquête menée par Infopro Digital pour le CCCA-BTP auprès de 6490 apprentis formés dans les CFA du réseau de l'apprentissage BTP, animé par le CCCA-BTP.

## RETIRER JUSQU'À 60 € CHEZ UN COMMERÇANT C'EST POSSIBLE, S'IL PROPOSE CE SERVICE

La *cashback*, vous connaissez ? Ce système permet aux clients d'obtenir des espèces lorsqu'ils paient en carte bancaire chez un commerçant<sup>1</sup>.

À titre d'exemple, faire 20 € de courses, payer 50 € par carte bancaire et récupérer du commerçant 30 € en espèces : ce type de transaction est possible si le commerçant propose le service.

Lorsque c'est le cas, il doit fournir une information préalable au consommateur<sup>2</sup> (marquage ou affichage) à proximité des terminaux de paiement ou du lieu d'encaissement :

- la liste des instruments de paiement acceptés ou refusés ;

- le montant minimal de l'opération de paiement d'achat dans le cadre de laquelle des espèces sont fournies (1 €) ;
- le montant maximal en numéraire pouvant être décaissé (60 €) ;
- l'indication du caractère gratuit ou payant du service et, dans ce cas, les frais et commissions perçus toutes taxes comprises (TTC).

Cette pratique est déjà largement utilisée en Europe, notamment en Allemagne, en Espagne ou encore au Royaume-Uni. Aujourd'hui, en France, certaines grandes enseignes proposent déjà la *cashback*. ■

## VEILLIR CHEZ SOI UNE ABSOLUE PRIORITÉ POUR LES SENIORS

Selon un récent sondage<sup>1</sup>, l'habitat idéal pour les seniors est celui où ils peuvent vieillir chez eux, quitte à faire réaliser quelques aménagements ou à avoir recours aux services à la personne.

À la question « Mon lieu d'habitat idéal, c'est... », les seniors interrogés répondent à 65 %, un cocon chaleureux pour ma famille ; à 53 %, un endroit où l'on se sent en totale sécurité ; à 40 %, un lieu où je peux bricoler, jardiner, faire des aménagements.

Dans une projection à 10 ans, plus de 80 % envisagent de vieillir au sein de leur logement actuel (perspective évoquée par les plus jeunes d'entre eux et par ceux vivant en pavillon de plain-pied). Pour cela, ils envisagent des modifications à court terme de leur logement :

- 44 % souhaitent faire réaliser des travaux d'adaptation dans certaines pièces ;
- 28 %, installer des équipements spécifiques ;
- 27 %, installer des volets roulants automatisés ou un autre automatisme dans la maison ;
- 21 %, adapter les éclairages (pour éviter les risques de chute) ;
- 18 %, repenser et adapter la cuisine ;
- 12 %, changer les revêtements de sol (marches ou sols antidérapants, installation d'un chemin lumineux) ;
- 12 %, faire établir un diagnostic par un professionnel (ergothérapeute, assureur...).

Enfin, plus des trois quarts des seniors interrogés déclarent savoir qu'il existe différents dispositifs d'aide (76 % citent les aides fiscales pour l'aménagement de l'habitat). Cependant, ils peinent à savoir à qui s'adresser pour en bénéficier.

1. « Seniors : marché et habitat inclusif quelle offre de services », réalisé par l'IFOP pour Malakoff Médéric, en novembre 2018, auprès d'un échantillon représentatif de la population française âgée de 50 ans et plus.

1. Ordonnance 2017-1252 du 9 août 2017.  
2. Arrêté du 29 janvier 2019.

► FONDATION FFB

# UNE MAIN TENDUE POUR UN NOUVEAU DÉPART

Tous les deux ans, la Fondation FFB publie un rapport d'activité afin de valoriser les actions qu'elle mène au bénéfice des publics en difficulté, réaffirmant ainsi la tradition de solidarité propre au monde du bâtiment.

En 2017 et 2018, la Fondation FFB s'est attachée à prendre toujours mieux en compte la nouvelle réalité géographique de la précarité, souvent localisée dans les zones rurales éloignées des bassins d'emploi les plus dynamiques. Elle a aussi fait le choix de privilégier les projets caractérisés par l'absence de partenariat financier alternatif ou le désengagement de la puissance publique.

De même, la Fondation FFB a continué de mettre l'accent sur les initiatives susceptibles d'être redéployées ailleurs, afin que les réussites et les bonnes pratiques soient partagées par le maximum d'acteurs.

Enfin, les dossiers financés ont confirmé la spécificité du champ d'intervention de la Fondation FFB en faveur de la lutte contre l'exclusion et la précarité sous toutes leurs formes. ■

“ **Reconstruire le lien social mais aussi culturel et territorial : telle est bien aujourd'hui l'urgence pour notre société. C'est aussi l'ambition de la Fondation FFB depuis son origine, avec l'engagement de contribuer à retisser des liens, à revivifier des territoires, à redonner dignité et estime de soi aux plus vulnérables.** ”

Georges RIGAUD,  
Président de la Fondation FFB

## LES TROIS ATOUTS DE LA FONDATION FFB

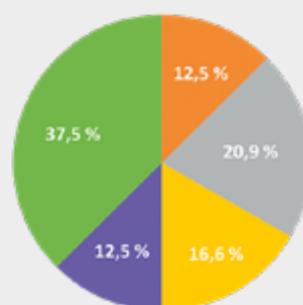
1. La mobilisation des collaborateurs du réseau territorial de l'organisation professionnelle.
2. Leur connaissance des décideurs et des acteurs locaux de la réinsertion et de la formation.
3. Le souci d'accompagner des projets qui allient vocation sociale et dimension économique.



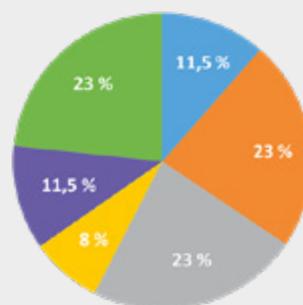
## TYPOLOGIE DES PROJETS

Sur les 93 dossiers qu'elle a reçus en 2017 et 2018, la Fondation FFB en a sélectionné 50 qui se répartissent comme suit :

24 projets en 2017



26 projets en 2018



	2017	2018
■ Aide à la mobilité	0 projet	3 projets
■ Autonomie et solidarité	3 projets	6 projets
■ Découverte des métiers	5 projets	6 projets
■ Développement durable et précarité énergétique	4 projets	2 projets
■ Accès au logement	3 projets	3 projets
■ Ateliers et chantiers d'insertion	9 projets	6 projets
<b>TOTAL :</b>	<b>24 projets</b>	<b>26 projets</b>

À noter que 15 de ces dossiers étaient portés par des promotions de l'École supérieure des jeunes dirigeants du bâtiment (ESJDB), dans le cadre des actions solidaires qu'elles ont choisi de mener lors de leur cursus de formation.

CONJONCTURE DU BÂTIMENT

# LE NEUF

À FIN DÉCEMBRE 2018

Le logement affiche un retournement en 2018, avec un recul de 7 % pour les permis comme pour les ouvertures de chantier. Par ailleurs, on observe une stabilisation des surfaces autorisées et commencées de bâtiments non résidentiels neufs, à un niveau toutefois relativement bas de 19,6 millions de mètres carrés pour ces dernières.

## LOGEMENT EN GLISSEMENT ANNUEL SUR 12 MOIS

### VENTES



### PERMIS DE CONSTRUIRE<sup>3</sup>

En 2018, les autorisations chutent d'environ 7 %, en individuel comme en collectif.



### MISES EN CHANTIER<sup>3</sup>

Les mises en chantier abandonnent 6,9 % en 2018, avec une accélération du recul tout au long de l'année.



## NON-RÉSIDENTIEL (HORS HÔTELLERIE ET LOCAUX AGRICOLES) EN GLISSEMENT ANNUEL SUR 12 MOIS<sup>3</sup>

SURFACES AUTORISÉES -1,7%

SURFACES COMMENCÉES +0,2%

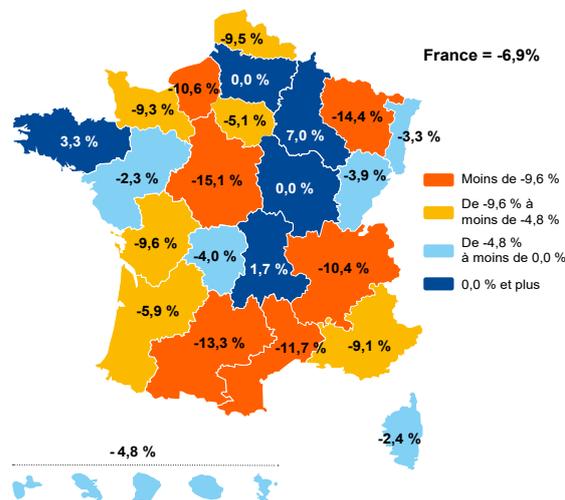
Les surfaces autorisées s'affichent en léger retrait de 1,7 % en 2018. Cependant, dans le détail, seuls les commerces ressortent en territoire négatif à -23,0 %. Quant aux surfaces commencées, elles restent quasiment étales en 2018 à +0,2 %, avec toutefois de fortes disparités entre segments, les bureaux et bâtiments administratifs étant les grands gagnants de l'année.

1. Sources : CGI Bâtiment, Caron Marketing, Markemétron.  
2. Sources : MTES/CGDD/SDES, ECLN.  
3. Sources : FFB, d'après MTES/CGDD/SDES, Sit@del2.

## MISES EN CHANTIER PAR RÉGION EN GLISSEMENT ANNUEL SUR 12 MOIS

### LOGEMENT<sup>3</sup>

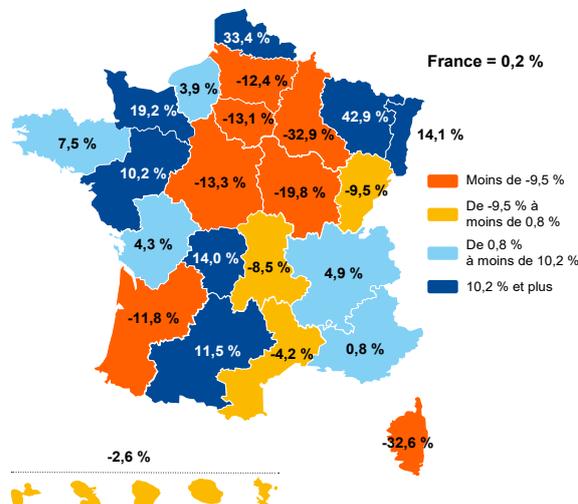
En forte baisse : ex-Rhône-Alpes, ex-Haute-Normandie, ex-Languedoc-Roussillon, ex-Midi-Pyrénées, ex-Lorraine, Centre-Val de Loire.



### NON-RÉSIDENTIEL<sup>3</sup>

(hors hôtellerie et locaux agricoles)

En forte baisse : ex-Aquitaine, ex-Picardie, Île-de-France, Centre-Val de Loire, ex-Bourgogne, Corse, ex-Champagne-Ardenne.



# L'ENTRETIEN-AMÉLIORATION<sup>4</sup>

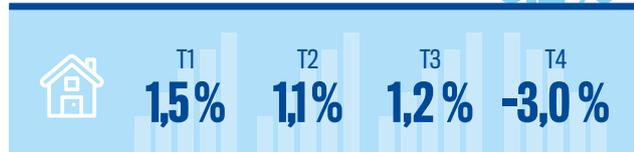
À FIN DÉCEMBRE 2018

L'activité, en quasi-stabilisation en 2018 à -0,1 %, ressort décevante. Cela s'explique notamment par un net décrochage au quatrième trimestre en glissement annuel à -2,5 %, en lien avec la suppression de l'éligibilité des fenêtres au CITE à fin juin 2018.

EN GLISSEMENT ANNUEL

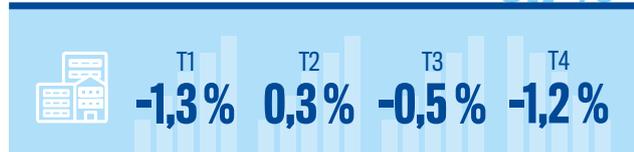
LOGEMENT

0.2%<sup>5</sup>



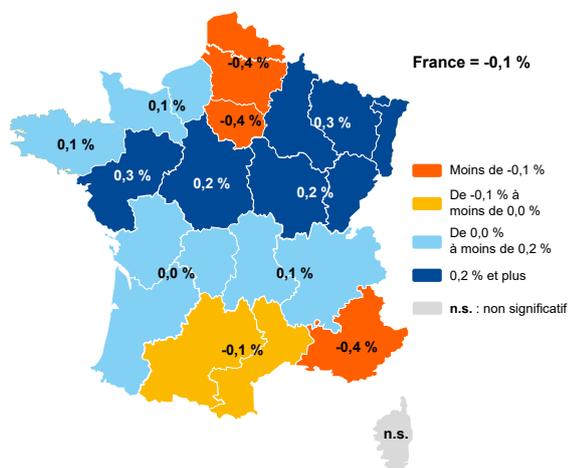
NON-RÉSIDENTIEL

-0.7%<sup>5</sup>



ENSEMBLE

-0.1%<sup>5</sup>



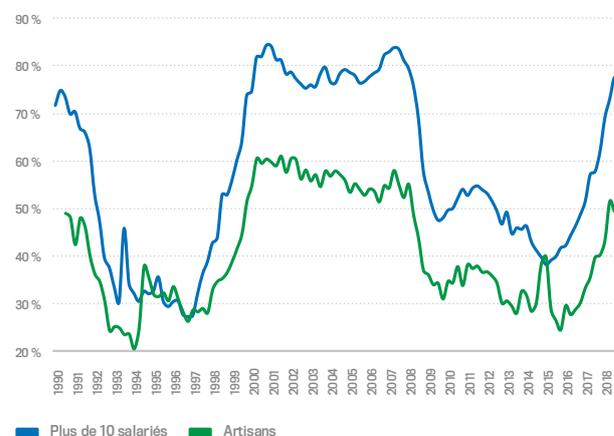
4. Source : FFB/Réseau des CERC.  
5. 2018/2017.  
6. Source : Insee.  
7. Base 100 en 2015. Sources : Insee, FFB.

# L'APPAREIL DE PRODUCTION

## DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT

À FIN DÉCEMBRE 2018<sup>6</sup>

En pourcentage d'entreprise



Les difficultés de recrutement restent importantes dans le secteur. De fait, parmi les structures de plus de 10 salariés, trois entreprises sur quatre et un artisan sur deux rencontrent aujourd'hui ce type de difficulté, comme ce fut déjà le cas au cours des années 2000.

## PRIX ET COÛTS À FIN SEPTEMBRE 2018<sup>7</sup>

Base 100 en 2015



En glissement annuel sur les trois premiers trimestres de 2018, les coûts dans le bâtiment ont progressé plus rapidement (+2,6 %) que les prix (+1,8 %).

► **RELATION CLIENT : ARTISAN ET TPE**

# COMMENT RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT CLIENT ?

La relation client commence bien en amont du premier contact : votre communication doit permettre de faire (re)connaître l'entreprise et de positionner son offre. Parce que les contacts entrants dans l'entreprise artisanale sont rarement le fruit du hasard, il est préférable de transformer l'essai du premier coup.

**S**i le prix est important dans une négociation commerciale, il est loin d'être le seul élément dans l'acceptation du client, qui attend aussi, selon ses priorités, proximité et ponctualité, professionnalisme et respect des engagements, conseil et services, garanties et qualité du savoir-faire.

Votre discours, votre démarche commerciale et même votre apparence doivent être en phase avec ces attentes. Mais le plus important dans vos premiers contacts commerciaux est d'identifier précisément le besoin prioritaire de votre client. Cette démarche implique des séquences précises.

## Le premier contact

### Privilégier l'entretien au bureau

On ne fait pas sa comptabilité sur ses chantiers, le commercial non plus. Le client doit se sentir écouté et considéré. Ce premier contact est capital.

Vous devez être au calme, à l'écoute, prendre des notes et, si possible, apporter des réponses. Si vous êtes sur le chantier, proposez à votre interlocuteur de le rappeler à une heure convenue.

### Identifiez la nature de la demande

En posant quelques questions incontournables, vous affichez votre professionnalisme, évitez des déplacements inutiles et collectez des informations

importantes pour réussir votre futur premier rendez-vous (vous pourrez emporter les bonnes documentations, les bons échantillons).

N'oubliez pas d'enrichir votre fichier client de ces informations.

### La suite à donner

Le client exprime une demande et attend une réponse. Ne pas la lui apporter, c'est discréditer l'entreprise. Être réactif envoie un signe de qualité.

Si vous convenez d'un rendez-vous, confirmez-le la veille par simple SMS, par exemple.

Si vous devez absolument l'annuler, rappelez votre client au moins 24 heures à l'avance.

Si vous estimez que vous n'êtes pas en mesure de répondre correctement à la demande (techniquement ou en ce qui concerne l'échéance), expliquez simplement pourquoi, le client apprécie la transparence. Orientez-le si possible vers un partenaire (fiable!), en prévenant ce dernier.

## Le premier rendez-vous

Avant toute chose, soyez à l'heure. Prévenez en cas de retard. Cela en dit long sur votre gestion des délais.

### Présentation

Votre première entrevue est décisive, car le client va se faire une idée de vous très rapidement selon quatre critères fondamentaux : c'est la règle des 4 x 20.

## ATTENTION AU DÉMARCHAGE À DOMICILE !

Beaucoup d'entreprises peuvent se retrouver dans des situations de démarchage à domicile (contrats hors établissement).

Il ne s'agit pas seulement du porte à porte.

Par exemple, lorsque vous vous rendez chez votre client, même à la suite de son appel téléphonique, et qu'à cette occasion vous lui faites signer un devis pour des travaux, les règles sur le démarchage à domicile s'appliquent.

Vous n'êtes alors pas autorisé à percevoir d'acompte pendant 7 jours. Votre client bénéficie d'un délai de réflexion de 14 jours. Un contrat spécifique doit lui être remis avec un formulaire de rétractation.

Les 20 premiers pas : votre démarche, votre attitude, votre apparence vestimentaire.

Les 20 centimètres de votre visage : votre regard, votre sourire.

Les 20 premiers mots : votre lan-

## VOUS ÊTES LÀ POUR RÉPONDRE AU BESOIN DU CLIENT EN APPORTANT DES SOLUTIONS ADAPTÉES.

gage, votre élocution, votre voix. Les 20 premières secondes : vous avez déjà laissé une première impression durant ce temps !

Si ce n'est déjà fait, remettez à votre client une carte de visite, voire une plaquette, en fin de rendez-vous, pour clarifier ce que vous faites et pouvez faire. Apportez un grand soin à ces outils de communication, car ils permettent de « toucher du doigt » l'entreprise.

## ON N'A QU'UNE SEULE FOIS L'OCCASION DE FAIRE BONNE IMPRESSION !



## 70 % DU MESSAGE PERÇU EST TRANSMIS PAR DU NON-VERBAL.



GPS artisan, parcours Relation client, disponible sur le site Internet de votre fédération, espace adhérent.

### Identification du besoin

Récapitulez les informations récoltées lors de votre premier contact, c'est une très bonne entrée en matière pour prouver au client qu'il est écouté et considéré.

Le projet qu'il évoque est celui d'un non-professionnel. Chercher à comprendre pourquoi il souhaite le mettre en œuvre va peut-être révéler d'autres travaux indispensables, ou même conduire à reconsidérer le projet.

L'objectif est de passer de la demande exprimée (et très personnelle) à l'identification de son besoin réel (que vous allez interpréter techniquement).

### L'écoute est primordiale

Coupez votre téléphone pendant l'entretien, ou n'y répondez pas. Prenez des notes, c'est un signe d'intérêt. De plus, la « justesse » de votre devis en dépend : votre client est en train de vous dire ce qu'il veut.

Demandez-lui de préciser ou de reformuler si vous ne le comprenez pas, c'est encore un signe d'intérêt et un moyen d'adapter votre devis.

Posez des questions s'il vous manque des éléments.

Allez au-delà de la première idée du projet, soyez curieux et éclairez les zones d'ombre.

Sachez marquer des silences, c'est important pour laisser mûrir les échanges et inviter votre interlocuteur à s'exprimer.

À l'issue de l'entretien, faites l'inventaire des éléments notés pour éviter toute confusion.

Cette étape vous permet une nouvelle fois de le rassurer sur la qualité de votre écoute et d'obtenir sur chaque élément du futur devis une validation informelle.

Il est important dans votre démarche de faire dire « oui » plusieurs fois à votre client.

### Être force de proposition

Vous avez maintenant une première idée de mise en œuvre. Évoquez cette piste, mais sans vous engager, pas plus que sur le prix. Rappelons que votre proposition doit commencer par un descriptif précis des travaux et une étude des coûts qu'ils impliquent.

Vous calculez ainsi votre prix de vente incompressible, qu'il conviendra de connaître lors des négociations.

**Attention à ne pas promettre des délais de mise en œuvre ou des prix de manière prématurée.**

Vous pourrez évoquer plusieurs solutions adaptées. Le client appréciera cette recherche de solutions et l'expertise que vous mettez à son service.

Prenons l'exemple de l'achat d'un véhicule. Lors de votre réflexion, vous ne cherchez pas à savoir comment il a été fabriqué, mais quels sont ses options, avantages et performances par rapport aux autres, ce qui influe aussi sur le prix que vous êtes prêt à payer. De plus, ce même véhicule peut être acheté pour des motifs distincts : vitesse, prestige, plaisir, sécurité, look, économie, etc.

### Conclusion et suite à donner

En fin d'entretien, il est important de quitter votre client avec le sentiment que tout a été dit et que les événements à venir sont clairs.

Là encore, si vous estimez que vous n'êtes pas en mesure de répondre à sa demande, réorientez-le.

Si vous convenez d'un autre rendez-vous, prenez acte aussitôt sur votre agenda.

Si vous devez lui faire parvenir des éléments (plans, devis, études...), sachez être réactif, c'est un très bon signe de qualité pour un client, mais évoquez un délai que vous respecterez. ■

## LES POINTS CLÉS POUR VALORISER UNE PROPOSITION

- Adaptez-vous au client, la plupart ne veulent pas entendre parler de technique, mais d'autres en sont friands.
- Parlez-lui de concret : utilisation, dépenses, entretien, durée de vie, etc.
- Faites preuve d'empathie, considérez-le et parlez avec lui de ce qui l'intéresse : nouveauté, économie, confort, sécurité, patrimoine... Faites-le rêver ! Sachez adopter le bon discours avec Monsieur ou Madame, leurs intérêts sont peut-être différents.
- Illustrez vos propos par des éléments visuels ou des échantillons, cela marque bien plus les esprits que de simples paroles (maquettes, photographies issues de votre book ou de votre site Internet, dessins ou croquis...).
- Apportez des garanties pour le rassurer (qualification de la main-d'œuvre, qualité des produits et matériaux, exemples de réalisation chez vos clients...).
- Vous pouvez inviter un de vos prospects à visiter un ancien chantier pour constater le résultat.

► GESTION DES RISQUES

# TPE ET PME, PROTÉGEZ VOTRE ENTREPRISE

Si la cybersécurité fait beaucoup parler d'elle, l'entreprise doit aussi faire face à bien d'autres risques, souvent mal identifiés par les artisans et les dirigeants de TPE/PME. Ils sont alors contraints d'agir en mode « pompier » pour stopper les dégâts et, parfois, lorsqu'il est trop tard, cela peut coûter très cher. Voyons comment identifier et maîtriser ces risques.

Toutes les entreprises sont confrontées à des risques et des imprévus. De nouvelles mesures, de nouvelles lois ou réglementations sont sans cesse créées, les matériaux et les techniques évoluent, les clients ont un accès permanent à l'information et sont de plus en plus exigeants et procéduriers, la concurrence pousse à baisser les prix pratiqués... autant de menaces pesant sur l'existence ou le développement de l'entreprise.

Pour faire front, elle peut mettre en place une stratégie de management des risques.

## Bien gérer les risques

Pour bien gérer les risques, le chef d'entreprise doit prendre le temps d'effectuer une cartographie précise des menaces et des faiblesses internes.

Cela consiste à :

- lister et identifier les risques, actuels ou à venir;
- les évaluer, c'est-à-dire qualifier chaque risque en fonction de sa probabilité d'occurrence, de sa fréquence et de sa durée d'exposition, et de sa gravité potentielle (préjudice et coût);
- les analyser : il s'agit de hiérarchiser et classer les risques, et de prévoir une ou plusieurs solutions pour chacun d'eux;
- mettre en place des actions visant à les réduire, voire à les supprimer;
- évaluer les actions mises en place pour améliorer les processus.

## Les différents types de risques

Les risques sont variables d'une entreprise à l'autre. Ils peuvent être classés en différentes catégories.

**Les risques stratégiques :** ils sont liés à la stratégie générale de l'entreprise et à son positionnement sur le marché. Exemples : apparition d'un nouveau concurrent, d'une nouvelle tendance de consommation ou d'une nouvelle technologie.

**Les risques liés à la gouvernance de l'entreprise :** éventuels problèmes pouvant apparaître dans la vie du chef d'entreprise ou dans ses relations avec les associés lorsqu'il y en a.

**Les risques juridiques, légaux, fiscaux, sociaux :** il s'agit des risques liés à la réglementation et à son évolution.

Exemples : évolution des règles fiscales, apparition de nouvelles lois réglementant un marché ou une activité, évolution du droit du travail, de la jurisprudence, etc.

**Les risques financiers :** ils sont liés à la rentabilité et à la trésorerie de l'entreprise. Exemples : augmentation des cours des matières premières, retard de paiement d'un client important, perte de marché, etc.

**Les risques opérationnels :**

- risques pesant sur le matériel de production (outillage, machines, matériaux) : panne, vol;
- risques pesant sur les outils et réseaux informatiques : panne, bug, perte ou vol des données;
- risques automobiles et engins de chantier (accidents, vols);
- risques pesant sur les fournisseurs, les sous-traitants, ainsi que sur la chaîne d'approvision-



Votre fédération vous accompagne. Contactez-la !

### Vie professionnelle

- Les chantiers
- Les locaux
- Les engins et les machines
- les véhicules
- Les salariés
- Le dirigeant
- Les clients
- ...

- La santé
- La famille
- La responsabilité civile
- Le patrimoine
- ...

Vie personnelle

Face à un danger potentiel, il s'agit d'évaluer l'intensité du préjudice susceptible de survenir et la probabilité de sa survenue. Le degré d'exposition au risque est proportionnel à cette probabilité.

PROBABILITÉ	RISQUE À SURVEILLER	RISQUE À TRAITER	RISQUE À TRAITER
	RISQUE NÉGLIGEABLE	RISQUE À SURVEILLER	RISQUE À TRAITER
	RISQUE NÉGLIGEABLE	RISQUE NÉGLIGEABLE	RISQUE À SURVEILLER
	GRAVITÉ		

nement et de livraison : rupture de stock, retards de production et de transport;

- risques pesant sur l'organisation interne : différents facteurs, parfois infimes, peuvent désorganiser l'entreprise et ses plannings.

**Les risques environnementaux.** Il s'agit des risques liés à des facteurs externes incontrôlables : tempête, inondation, grêle... mais aussi les mouvements sociaux pouvant peser sur le chiffre d'affaires.

**Les risques liés au personnel :**

- santé et sécurité;
- absence imprévue, accident;
- départ d'une personne clé de l'entreprise, etc.

**Les risques liés aux clients :**

- contentieux, litiges, procès;
- atteinte à la réputation ou à la notoriété. Exemple : un client laisse un mauvais commentaire sur une prestation.

Et pour ceux qui travaillent avec l'étranger, les risques liés à l'instabilité politique, au taux de change, etc.

**Les stratégies de gestion des risques de l'entreprise**  
L'objectif n'est pas forcément de supprimer les risques. D'abord, parce que cela n'est pas tou-

jours possible. Ensuite, quand la suppression des risques est envisageable, il faut en mesurer le « prix » financier et/ou organisationnel. Le choix pourra alors être de l'accepter.

Traiter un risque revient finalement à choisir de supprimer la source du risque, en réduire les causes et/ou les conséquences (plan de prévention, mesure de protection...). Cela peut aussi consister à transférer tout ou partie du risque à un tiers (prestataire ou assureur, par exemple). Mais il est aussi possible d'accepter le risque en l'état, à la condition d'avoir jugé qu'il restait acceptable financièrement au regard de ses effets sur les résultats de l'entreprise.

Face à un risque, plusieurs stratégies ou tactiques peuvent donc être adoptées.

**L'acceptation :** il s'agit de vivre avec le risque. Accepter un risque est possible si son niveau de gravité est faible, s'il n'y a pas de solution pour le contourner ou s'il faut trop investir pour l'éviter. Des provisions financières peuvent être réalisées pour le couvrir. Parfois, une simple information ou sensibilisation sur le risque est suffisante.

**L'élimination :** cela concerne bien sûr les risques majeurs. Des procédures peuvent être instaurées pour éradiquer le risque, par exemple des sauvegardes automatiques de données informatiques, des antivirus, puces RFID, caméras de vidéosurveillance, une nouvelle organisation du travail, etc.

**La diminution ou la prévention :** il s'agit de réduire la probabilité d'un risque de niveau important. L'information, la sensibilisation et surtout la formation peuvent être des outils : par exemple, en formant les employés sur les règles d'hygiène et de sécurité au travail.

La négociation est aussi un outil qui permet d'anticiper le risque, on peut pour cela s'entourer d'experts.

**Le contournement :** éviter un risque majeur en adaptant la stratégie de l'entreprise. Exemple : ne plus dépendre d'un seul fournisseur.

**Le transfert :** on reporte le risque sur un autre organisme, par exemple un assureur, un organisme de protection sociale ou une mutuelle.

**Des partenaires pour assurer l'entreprise, les salariés et l'activité**

Des garanties d'assurance peuvent être souscrites pour couvrir ces différents risques et permettre ainsi à l'entreprise d'exercer son activité dans les meilleures conditions (assurance multirisque, assurance des biens, assurance pertes d'exploitation, responsabilité civile professionnelle, assurance responsabilité décennale, assurance homme clé, cyberassurance...).

Concernant les risques humains, de façon générale, l'employeur a le devoir d'assurer la santé et la sécurité de l'ensemble de son personnel en organisant la prévention. Les chefs d'entreprise peuvent pour cela s'appuyer sur les organismes partenaires (mutuelles du bâtiment, OPPBTP, Carsat...).

**Un suivi régulier**  
La gestion des risques doit faire partie du pilotage quotidien. Il convient donc de faire régulièrement le point sur les risques identifiés comme prioritaires et d'étudier les tendances d'évolution des risques chaque année. ■

**Les premiers risques selon les chefs d'entreprise**

**72 %**

**HUMAINS : accidents du travail, difficultés de recrutement**

**59 %**

**MARCHÉS**

**47 %**

**RÉGLEMENTAIRES**

**43 %**

**MATÉRIELS**

**39 %**

**FINANCIERS**

**29 %**

**IMMATÉRIELS**

Source : étude OpinionWay pour QBE France.

› EXONÉRATIONS DES COTISATIONS APPRENTIS

# AVEC CE NOUVEAU RÉGIME LES ENTREPRISES Y PERDENT-ELLES ?

La réforme a des conséquences différentes pour les entreprises selon leur situation et le niveau de rémunération de l'apprenti. La FFB alerte les ministres sur cette situation.

Certains organisations crient au loup sans nuance sur le coût de la modification des exonérations de cotisations apprentis, annoncée comme neutre par les pouvoirs publics.

La FFB a effectué des simulations : globalement, la réforme devrait être quasi sans effet pour les entreprises dont l'apprenti est à la caisse des congés payés. La FFB a interrogé l'Acoss et reste en attente d'une confirmation. En revanche, la réforme génère bien un surcoût si l'apprenti n'est pas à la caisse des congés et pour tous les apprentis rémunérés au-delà du SMIC (comme cela peut être le cas des élèves en 3<sup>e</sup> cycle, notamment ingénieurs).

Alors que l'apprentissage demeure un enjeu essentiel pour le développement des compétences et l'inclusion dans l'emploi, la FFB a alerté la ministre des Solidarités et de la Santé et celle du Travail sur ces différences de situation afin que la réforme n'ait aucun impact pour l'ensemble des entreprises, comme les pouvoirs publics l'ont annoncé.

**Jusqu'en décembre 2018**, les employeurs, quel que soit leur effectif, étaient exonérés des cotisations patronales de sécurité sociale pour les apprentis qu'ils employaient.

Pour le reste des cotisations, tout dépendait de la taille de l'entreprise : celles de moins de 11 salariés et toutes celles inscrites au répertoire des métiers étaient également exonérées des cotisations chômage, retraite complémentaire et intempéries. Celles de plus de 11 salariés non inscrites au répertoire des métiers payaient des cotisations chômage et retraite complémentaire calculées sur une assiette forfaitaire correspondant au salaire minimum légal de l'apprenti moins 11 points. Ce calcul était également applicable à toutes les entreprises pour les cotisations prévoyance, intempéries et OPPBTP.

Ainsi, par exemple, en fonction de l'âge de l'apprenti et de son année de formation, si le salaire minimum légal était de 37 % du SMIC, l'assiette des cotisations était de 26 % (37 % - 11 %).

**Désormais**, les cotisations patronales légales et conventionnelles sont dues et sont calculées sur le salaire réel de l'apprenti.

Toutefois, comme pour tous les salariés, l'employeur bénéficie pour l'apprenti de la réduction générale dégressive de charges patronales.

Jusqu'au SMIC, la réduction est maximale, soit 32,14 % pour les entreprises de moins de 20 salariés et 32,54 % pour les entreprises de 20 salariés et plus. Cette réduction couvre les cotisations de sécurité sociale (maladie, vieillesse, famille, FNAL, contribution solidarité autonomie, AT/MP à hauteur de 0,78 %), mais aussi de retraite complémentaire et de chômage.

Cette modification entraîne deux situations :

- pour les apprentis ayant des rémunérations jusqu'au SMIC : en attente de la confirmation de l'Acoss, le coût de l'apprentissage ne devrait pas augmenter ou très peu lorsque l'apprenti cotise à la caisse des congés payés. En effet, la réduction générale, majorée pour tenir compte des congés payés, devrait être supérieure au montant des cotisations exonérées et devrait donc en tout ou grande partie compenser les autres cotisations passant de l'assiette forfaitaire à l'assiette réelle. Pour l'entreprise

**ALORS QUE LA FORMATION INITIALE DES JEUNES DEMEURE UN ENJEU ESSENTIEL POUR LES ENTREPRISES, LA FFB DEMANDE QUE CE POINT SOIT EXAMINÉ AFIN QUE LES ENTREPRISES NE VOIENT PAS AUGMENTER LE COÛT DE L'APPRENTISSAGE.**

dont l'apprenti ne cotise pas à la caisse des congés payés, le passage à l'assiette réelle entraîne en revanche un surcoût ;

- pour les apprentis ayant une rémunération au-delà du SMIC, la réduction générale de cotisations désormais applicable étant dégressive (elle est maximale au niveau du SMIC, puis décroît ensuite pour s'annuler à 1,6 SMIC), la réforme entraîne donc un surcoût de l'apprentissage pour l'entreprise.

La formation initiale des jeunes demeure un enjeu essentiel pour les entreprises, notamment pour les TPE/PME souhaitant pouvoir prendre en apprentissage des élèves de 3<sup>e</sup> cycle. La FFB demande au gouvernement que ce point soit réexaminé afin qu'aucune entreprise ne voit augmenter le coût de l'apprentissage. ■

## VOUS ÊTES FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB ? AFFICHEZ-LE !

Votre fédération vous propose un autocollant à appliquer sur votre véhicule. Un exemplaire était encarté avec le numéro 2 du journal.



Vous pouvez aussi compléter votre signature de mail avec le visuel ci-dessous. À récupérer auprès de votre fédération.



### > RECOURS OBLIGATOIRE À UN ARCHITECTE POUR L'EXTENSION D'UNE CONSTRUCTION

## L'EMPRISE AU SOL N'EST PAS À PRENDRE EN COMPTE

Une réponse ministérielle vient clarifier le mode de calcul du seuil de recours obligatoire à un architecte en cas d'extension de constructions existantes.

**E**n principe, une demande de permis de construire ne peut être instruite que si le projet architectural a été établi par un architecte.

Le Code de l'urbanisme<sup>1</sup> prévoit toutefois des exceptions à cette obligation.

Ainsi ne sont pas tenues de recourir à un architecte les personnes physiques ou les exploitations agricoles qui déclarent vouloir édifier ou modifier pour elles-mêmes :

- une construction à usage autre qu'agricole dont la surface de plancher n'excède pas 150 m<sup>2</sup> ;
- une construction à usage agricole dont la surface de plancher et l'emprise au sol n'excèdent pas 800 m<sup>2</sup> ;
- des serres de production d'une hauteur inférieure à 4 m et dont la surface de plancher et l'emprise au sol n'excèdent pas 2 000 m<sup>2</sup>.

Depuis la loi CAP<sup>2</sup>, pour les constructions à usage autre qu'agricole, le critère de l'emprise au sol n'est plus à prendre en compte pour le calcul du seuil de recours à un architecte<sup>3</sup>.

En revanche, pour les travaux sur existant soumis à permis, le Code prévoit que l'architecte

est obligatoire si ces travaux conduisent la surface de plancher ou l'emprise au sol de l'ensemble à dépasser l'un des plafonds précités.

Cela pouvait laisser penser que, pour les projets de travaux sur constructions à usage autre qu'agricole, l'emprise au sol devait être prise en compte.

Une réponse ministérielle<sup>4</sup> vient clarifier les choses. Elle indique que seule la surface de plancher doit être prise en compte pour les constructions à usage autre qu'agricole et pour les travaux sur ces constructions.

Le critère de l'emprise au sol est maintenu uniquement pour le calcul du seuil de recours à un architecte pour les constructions à usage agricole, pour les serres de production et pour leurs extensions. ■

1. Article R.431-2.  
2. Loi n° 2016-925 du 7 juillet 2016 relative à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine.  
3. Voir *Bâtiment actualité* n° 4 du 8 mars 2017.  
4. Questions-réponses de l'Assemblée nationale, question n° 6969, réponse ministérielle du 18 décembre 2018.

► TRAVAUX SUR CONSTRUCTION IRRÉGULIÈRE

# RÉGULARISATION OBLIGATOIRE SAUF EXCEPTIONS

La réalisation de travaux sur une construction sans permis ou ne respectant pas le permis délivré n'est possible que si le propriétaire régularise sa situation. Le Conseil d'État et la loi ELAN viennent de créer de nouvelles exceptions à cette obligation de régularisation.



Une jurisprudence ancienne<sup>1</sup>, mais toujours applicable, prévoit que lorsqu'un propriétaire souhaite réaliser des travaux sur une construction irrégulière, il doit déposer une demande de permis portant sur l'existant et sur le projet à réaliser. Ce permis ne pourra être accordé que s'il permet de régulariser ce qui n'a pas été autorisé.

Cela vaut que l'irrégularité soit totale (construction sans permis) ou partielle (non-respect du permis, extension ou changement de destination sans permis ou déclaration préalable...). Cela vaut également si les travaux envisagés sont soumis à une simple déclaration préalable.

Cette obligation de régularisation n'est pas prescriptible. Ainsi, aucuns travaux ne sont

possibles sur une construction existante si l'irrégularité n'est pas régularisable au regard des règles d'urbanisme actuelles.

Une réponse ministérielle<sup>2</sup> est venue préciser que les travaux d'entretien et ceux ne modifiant pas l'aspect extérieur, non soumis à autorisation, peuvent être effectués sur une construction irrégulière.

Les juges ont également tempéré cette règle stricte. Ainsi, si les travaux projetés portent sur des éléments dissociables de l'immeuble édifié sans permis, une demande de permis portant sur ces seuls travaux et n'incluant pas la partie existante est possible<sup>3</sup>.

En outre, les constructions dispensées d'autorisation au moment de leur réalisation sont présumées régulières<sup>4</sup>.

C'est notamment le cas pour les constructions antérieures à 1943, date de la généralisation du permis de construire.

Par ailleurs, si la construction irrégulière est ancienne et ne peut plus faire l'objet d'aucune action pénale ou civile, les travaux nécessaires à la préservation de la construction et au respect des normes peuvent être autorisés<sup>5</sup>.

Le Conseil d'État vient d'ajouter une entorse importante à l'obligation de régularisation<sup>6</sup>. Il a retenu que si une construction a fait l'objet d'une déclaration d'achèvement et de conformité des travaux (DACT) non contestée par l'Administration, le propriétaire ne peut plus être contraint à régulariser à l'occasion de nouveaux travaux.

## L'INERTIE DE L'ADMINISTRATION PERMET D'ÉCHAPPER À L'OBLIGATION DE RÉGULARISATION.

En clair, sauf en cas de fraude, l'inertie de l'Administration dans le délai qui lui est imparti pour contrôler une construction (trois ou cinq mois selon les cas) permet d'échapper à l'obligation de régularisation.

L'article L. 421-9 du Code de l'urbanisme, quant à lui, prévoit un droit à l'oubli au bout de dix ans. Ainsi, lorsqu'une construction est achevée depuis plus de dix ans, le refus de permis ou l'opposition à déclaration préalable ne peut être fondé(e) sur l'irrégularité de la construction initiale au regard du droit de l'urbanisme. Cela couvre aussi les éventuelles modifications irrégulières apportées à la construction initiale. Toutefois, ce droit à l'oubli décennal ne s'applique pas si :

- la construction, par sa situation, expose à un risque de mort ou de blessure;
- une action en démolition a été engagée;
- la construction est située sur le domaine public, dans un parc national, un site classé ou une zone de plan de prévention des risques où les constructions sont interdites;
- la construction ou des modifications ont été réalisées sans qu'aucun permis ait été obtenu, alors que celui-ci était requis.

Cette dernière exception vient d'être modifiée par la loi ELAN<sup>7</sup>, pour permettre aux constructions réalisées conformément à un permis, qui aurait ensuite été annulé, de bénéficier de ce droit à l'oubli.

Bénéficient du droit à l'oubli les travaux réalisés :

- en application d'un permis qui aurait été annulé;
- ou sans déclaration préalable alors qu'une déclaration était requise;
- ou après délivrance d'un permis, mais sans le respecter.

## LE DÉLAI DE PRESCRIPTION DE 10 ANS NE VAUT PAS POUR UNE CONSTRUCTION RÉALISÉE SANS PERMIS DE CONSTRUIRE ALORS QUE CELUI-CI ÉTAIT REQUIS.

Attention, les juges retiennent qu'une construction ne respectant pas du tout le permis délivré équivaut à une construction sans permis ne bénéficiant pas du droit à l'oubli : une maison construite en lieu et place d'un abri de jardin, autorisé par un permis, sera considérée comme réalisée sans permis<sup>8</sup>. ■

1. Conseil d'État, 9 juillet 1986, n° 51172 (jurisprudence « Thalamy »).  
2. Réponse ministérielle n° 04592, J.O. Sénat, 30 juillet 2009.  
3. Conseil d'État, 25 avril 2001, n° 207095.  
4. Cour administrative d'appel de Marseille, 23 novembre 2006, n° 04MA01369.  
5. Conseil d'État, 3 mai 2011, n° 320545.  
6. Conseil d'État, 26 novembre 2018, n° 411991.  
7. Loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique.  
8. Cour administrative d'appel de Douai, 23 décembre 2011, n° 10DA01601.

► **CONTRAT DE CONSTRUCTION DE MAISON INDIVIDUELLE (CCMI)**

# ENCADREMENT DES SOMMES VERSEES LE JOUR DE LA SIGNATURE

Le législateur a instauré un régime strict concernant les versements de fonds lors de la signature d'un CCMI. Les constructeurs doivent respecter ces règles, au risque d'être sanctionnés civilement par la nullité du contrat et pénalement.

**Principe : interdiction des versements avant l'ouverture du chantier**

Dans le cadre d'un CCMI, le constructeur ne peut pas demander ou accepter une somme ou un versement de fonds, sous quelque forme que ce soit, ni avant la date de signature du contrat, ni avant la date à laquelle la somme est exigible<sup>1</sup>.

La réglementation prévoit un échelonnement du paiement du prix de la construction, dont le premier appel de fonds est émis lors de l'ouverture du chantier<sup>2</sup>.

Si le constructeur exige ou accepte un versement, un dépôt de fonds, une souscription ou une acceptation d'effets de commerce en violation de ces dispositions, il encourt une peine d'emprisonnement de deux ans et une amende de 9000 €<sup>3</sup>. Il existe toutefois deux exceptions à ce principe.

**Première exception : le dépôt de garantie**

Le CCMI peut prévoir qu'un dépôt de garantie sera effectué sur un compte spécial, ouvert au nom du maître de l'ouvrage par un organisme habilité (établissement de crédit, Caisse des dépôts et consignations...).

Le montant de ce dépôt ne peut excéder 3 % du prix de la construction projetée tel qu'il est énoncé au contrat. Ce dépôt ne peut en aucun cas être encaissé par le constructeur.

**LE CONSTRUCTEUR PEUT PERCEVOIR DES SOMMES À LA SIGNATURE DU CONTRAT, MAIS SOUS CONDITIONS.**

Lorsque les conditions suspensives sont remplies, le dépôt de garantie vient s'imputer sur le premier paiement prévu par le contrat. Si toutes les conditions suspensives ne sont pas réalisées dans le délai prévu au contrat ou si le maître de l'ouvrage exerce sa faculté de rétractation, les fonds déposés en garantie doivent être immédiatement restitués au maître de l'ouvrage, sans retenue ni pénalité.

**Seconde exception : l'acompte, sous conditions**

Si un dépôt de garantie n'est pas prévu, le contrat peut prévoir le versement d'un acompte au constructeur, avant la date d'ouverture du chantier, à deux moments du contrat<sup>4</sup> :

- un paiement n'excédant pas 5 % du prix convenu, le jour de la signature du contrat;
- et un paiement n'excédant pas 5 % du prix convenu, à la délivrance du permis.

**Le constructeur ne peut percevoir ces acomptes que si leur remboursement est garanti par un établissement habilité à cet effet.**

La garantie de remboursement doit faire l'objet d'une attestation nominative remise au client le jour de la signature du CCMI. Celle-ci doit être annexée au CCMI.

Le constructeur ne peut pas remplacer l'attestation nominative par une attestation annuelle de garantie de remboursement<sup>5</sup>. Il n'est pas possible de prévoir dans le CCMI une condition sus-

pensive d'obtention de la garantie de remboursement.

Attention : le montant de l'acompte doit correspondre au montant autorisé par le garant de remboursement.

En pratique, les garants limitent leur garantie à 5 % d'acompte au titre de la signature du contrat. Le constructeur ne peut alors pas réclamer les 5 % supplémentaires lors de l'obtention du permis.

La perception d'un acompte avant l'obtention de la garantie de remboursement est une infraction pénale et fait prendre le risque d'une nullité du contrat. Le fait de ne pas encaisser le chèque d'acompte n'exonère pas le constructeur de la responsabilité encourue<sup>6</sup>. ■

1. Article L. 231-4 du Code de la construction et de l'habitation (CCH).

2. Article R. 231-7 du CCH.

3. Article L. 241-1 du CCH.

4. Article R. 231-8 du CCH.

5. Cour de cassation, 7 mars 2006, n° 05-83289.

6. Cour de cassation, 22 septembre 2010, n° 09-69.640.

7. Article L. 271-2 du CCH.

**COMMENT S'ARTICULE LA PERCEPTION D'ACOMPTE EN CCMI, AVEC L'INTERDICTION DE PERCEVOIR TOUT VERSEMENT AVANT LA FIN DU DÉLAI DE RÉTRACTATION ?**

En cas d'acquisition ou de construction d'un immeuble à usage d'habitation, tout versement par l'acquéreur (non professionnel) est interdit avant l'expiration du délai de rétractation<sup>7</sup> de 10 jours, sauf dispositions législatives expresses contraires.

La réglementation sur le CCMI avec fourniture du plan, en prévoyant la possibilité de l'acompte et du dépôt de garantie, prévoit bien de telles dispositions législatives expresses contraires.

Le constructeur n'est donc pas obligé d'attendre l'expiration du délai de rétractation, pour appeler un acompte ou un dépôt de garantie, s'il respecte les conditions exposées ci-dessus.

Attention : la réglementation sur le CCMI sans fourniture de plan ne prévoit pas de telles dispositions d'exceptions. L'interdiction de tout versement avant l'expiration du délai de rétractation de 10 jours s'applique donc dans le cadre d'un CCMI sans fourniture du plan.

> JOURNÉE DE LA PRÉVENTION 2019

# POUSSIÈRES ET RISQUE CHIMIQUE À L'ORDRE DU JOUR

Depuis 10 ans, la Journée de la Prévention rappelle l'importance de la prévention des risques professionnels et sensibilise vos salariés sur les chantiers en leur apportant conseils et bonnes pratiques. Cette année, l'opération porte sur un thème majeur pour le BTP : les poussières et le risque chimique.

La Journée de la Prévention, organisée par la FFB, vise principalement à sensibiliser les salariés aux risques professionnels du BTP, sur les chantiers et dans les ateliers.

Cette opération, qui a réuni plus de 30 000 personnes depuis 2010 (salariés, chefs d'entreprise et jeunes en apprentissage), permet de faire progresser les salariés et l'entreprise.

## La date : jeudi 28 mars

Comme chaque année, les sessions de sensibilisation seront organisées par la FFB et animées par les partenaires santé prévention : OPPBTP, SIST BTP (services de santé au travail BTP) et Carsat.

Elles pourront avoir lieu dans toute la France, de préférence sur le lieu de travail : un chantier avec l'ensemble des professionnels présents sur le site, un CFA ou tout autre lieu jugé favorable.

## Le thème : les poussières et le risque chimique

Le BTP est très concerné par les poussières générées par les activités sur les chantiers et dans les ateliers, et plus généralement par le risque chimique. Les effets du risque chimique étant parfois différés et le danger invisible, il est important d'informer régulièrement les salariés sur les risques encourus et les moyens de se protéger.

Cette sensibilisation est d'autant plus nécessaire que la réglementation en la matière va de nouveau se renforcer, puisque

les poussières de silice cristalline alvéolaire seront bientôt classées en France comme cancérogènes après la modification de la directive européenne.

Les préventeurs animeront donc une session de sensibilisation d'un peu plus d'une heure destinée à vos compagnons, ce qui permettra d'aborder de nombreux sujets : l'outillage et les systèmes d'aspiration, la coactivité, les équipements de protection individuelle (EPI), etc.

L'animation se présentera sous forme de quiz entrecoupé de vidéos d'animation pour rendre l'événement plus ludique et qui permettra aux participants d'échanger. Les questions-réponses corrigées et commentées en séance feront progresser chaque participant sur ses connaissances et les bons comportements à adopter. Le quiz, permettant d'organiser un concours, récompensera les

gagnants de chaque session, avec un chèque-cadeau de 50 €. Enfin, des *goodies* seront offerts à chaque participant.

Un numéro spécial du magazine *Prévention BTP* sur le risque chimique sera également distribué sur place aux entreprises.

## Des outils à votre disposition

Des attestations de participation « employeur » et « salarié » permettront à chacun de valoriser sa participation.

Sans se confondre avec une véritable formation à la prévention des risques, la Journée de la Prévention contribue à sensibiliser les salariés aux risques profes-

sionnels et participe pleinement à la démarche de prévention de l'entreprise.

**Cette action de prévention est donc valorisable dans votre plan d'action du document unique de l'entreprise.**

Vous pouvez retrouver toutes les informations nécessaires, ainsi qu'un autoquiz sur [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr) > La Journée de la Prévention.

## Besoin de conseils en prévention ?

L'action conjointe de l'OPPBTP, du service interentreprises de santé au travail BTP (SIST BTP) et de la Carsat, mobilisés par la Fédération, est le gage de qualité de cette opération et un atout supplémentaire pour rappeler l'importance de la prévention des risques. ■



**pour faire participer votre entreprise et inscrire vos salariés !**

## LA JOURNÉE DE LA PRÉVENTION FÊTE SES 10 ANS !

Depuis 10 ans, de nombreux thèmes ont été abordés : amiante, TMS (troubles musculo-squelettiques), risque routier, manutentions manuelles, accueil sur le chantier ou encore le bruit. Les quiz correspondants (questions-réponses, argumentaires) sont disponibles et peuvent vous aider à animer vos quarts d'heure sécurité. Le livret des 10 ans, disponible auprès de votre fédération, rappelle à quel point la prévention est importante dans nos métiers et indique comment bénéficier des messages et des conseils utiles de la Journée de la Prévention.

# OCTOBRE ET NOVEMBRE 2018

Variation mensuelle BT 01 de septembre à octobre 2018 : + 0,2 % ↗  
 Variation mensuelle BT 01 d'octobre à novembre 2018 : 0,0 % ↗  
 Variation annuelle BT 01 d'octobre 2017 à octobre 2018 : + 2,4 % ↗  
 Variation annuelle BT 01 de novembre 2017 à novembre 2018 : + 2,3 % ↗

**Attention** : Les index BT ont subi un changement de base en octobre 2014 (cf. *Bâtiment actualité* n° 1 du 20 janvier 2015). Pour calculer les révisions/actualisations de prix à cheval sur octobre 2014, il faut utiliser les coefficients de raccordement. N'hésitez pas à utiliser le module actualisation/révision des prix du site [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr)

Depuis les valeurs d'octobre 2014, tous les index sont en base 100-2010.

CODE	DÉFINITION	MAI	JUN	JUILLET	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	COEFFICIENTS DE RACCORDEMENT	
									Nouvel index	Coefficient
BT 01	Tous corps d'état	109,0	109,0	109,2	109,5	109,5	109,7	109,7	BT 01	8,3802
BT 02	Terrassements	112,2	112,4	112,5	112,8	112,8	113,7	113,2	BT 02	7,7586
BT 03	Maçonnerie et canalisations en béton (sauf ossature, béton armé, carrelage, revêtement et plâtrerie)	109,8	109,8	109,9	110,2	110,4	110,7	110,5	BT 03	8,0652
BT 06	Ossature, ouvrages en béton armé	107,5	107,7	107,8	108,3	108,4	108,7	108,8	BT 06	7,7124
BT 07	Ossature et charpentes métalliques	113,5	115,3	115,6	113,8	113,5	113,5	114,4	BT 07	6,5889
BT 08	Plâtre et préfabriqués	108,5	108,3	108,5	108,9	108,7	109,2	109,1	BT 08	8,5755
BT 09	Carrelage et revêtement céramique	107,6	107,5	108,4	108,4	108,5	109,0	108,9	BT 09	7,5621
<b>REVÊTEMENTS</b>										
BT 10	en plastique	109,5	109,0	109,7	110,2	109,7	109,5	109,7	BT 10	10,4139
BT 11	en textiles synthétiques	111,6	111,5	111,9	112,7	112,9	113,4	113,3	BT 11	8,7408
BT 12	en textiles naturels	110,6	110,5	111,1	111,9	112,2	112,7	112,8	BT 12	7,2817
BT 14	en plaque de pierre naturelle sciée et produits assimilés	112,6	112,8	113,1	113,2	113,0	113,4	113,3	BT 14	7,9219
<b>CHARPENTES BOIS</b>										
BT 16a	en résineux								BT 16b	1,1515
BT 17a	en chêne								BT 16b	1,1117
BT 16b	Charpente bois	110,6	110,4	111,3	111,5	111,1	111,6	112,2		
BT 18a	Menuiserie intérieure	111,2	111,2	111,6	111,4	111,3	111,9	112,1	BT 18a	1,1058
<b>MENUISERIE BOIS ET SA QUINCAILLERIE EXTÉRIEURE ET ESCALIERS</b>										
BT 19a	en bois tropicaux								BT 19b	1,1003
BT 20a	en chêne								BT 19b	1,0946
BT 19b	Menuiserie extérieure	112,0	112,0	112,6	112,7	112,5	113,0	113,1		
<b>FERMETURES DE BAIES</b>										
BT 26	en plastique (y compris fenêtre PVC)	109,0	108,6	109,6	107,6	108,6	109,4	109,1	BT 26	5,9962
BT 27	en aluminium	109,7	110,0	110,2	109,3	109,6	110,4	110,4	BT 27	6,6966
BT 28	en métal ferreux	110,4	110,1	110,0	110,0	109,5	109,8	110,0	BT 28	7,7083
<b>COUVERTURE</b>										
BT 30	en ardoises de schiste	113,1	113,3	113,5	113,4	113,3	113,7	113,8	BT 30	9,4745
BT 32	en tuiles en terre cuite	111,7	112,1	112,3	112,5	112,0	112,2	111,8	BT 32	6,6994
BT 33	en tuiles en béton	112,1	111,7	112,2	112,0	112,1	111,6	111,8	BT 33	7,6942
BT 34	en zinc et métal (sauf cuivre)	120,9	120,4	119,2	117,9	116,4	117,1	117,6	BT 34	6,6627
BT 35	en bardeaux bitumés	119,0	118,8	118,2	118,6	119,6	119,5	119,8	BT 35	6,5921
BT 38	Plomberie sanitaire (y compris appareils)	111,9	112,0	112,1	112,3	111,9	112,2	112,4	BT 38	11,5460
BT 40	Chauffage central (à l'exclusion du chauffage électrique)	107,4	107,5	107,8	107,9	108,2	107,9	108,1	BT 40	9,8458
BT 41	Ventilation et conditionnement d'air	110,4	110,6	111,1	111,1	111,5	111,4	111,8	BT 41	6,7221
<b>MENUISERIE</b>										
BT 42	en acier et serrurerie	111,5	111,9	112,5	112,3	112,5	112,6	112,7	BT 42	6,8058
BT 43	en alliage d'aluminium	109,1	109,5	109,9	109,3	109,7	110,5	110,4	BT 43	7,0900
BT 45	Vitrerie - Miroiterie	116,3	116,6	117,0	117,0	117,3	117,9	118,0	BT 45	9,0560
BT 46	Peinture, tenture, revêtements muraux	111,2	111,1	111,5	112,0	111,7	112,2	111,6	BT 46	8,3362
BT 47	Électricité	107,9	108,3	108,5	109,1	108,6	108,5	108,7	BT 47	11,0707
BT 48	Ascenseurs	109,9	110,0	110,1	110,3	110,0	110,5	110,6	BT 48	9,5705
BT 49	Couverture et bardage en tôles d'acier nervurées avec revêtement d'étanchéité	112,6	112,6	113,8	113,8	114,2	114,7	114,9	BT 49	1,6573
BT 50	Rénovation-entretien TCE	111,2	111,3	111,6	111,9	111,8	112,1	112,2	BT 50	1,7293
BT 51	Menuiserie PVC	107,4	107,1	107,8	108,1	107,7	107,4	107,7	BT 51	1,5495
BT 52	Imperméabilité de façades	114,2	114,3	114,5	114,8	114,9	115,5	115,9	BT 52	1,5387
BT 53	Étanchéité	110,2	110,4	110,5	111,0	112,0	111,5	111,8	BT 53	1,5294
BT 54	Ossature bois	109,6	109,4	110,4	110,6	110,2	110,5	111,0		
<b>Indice général des salaires BTP (base 100, octobre 1979)</b>		<b>540,1</b>	<b>541,0</b>	<b>541,7</b>	<b>541,7</b>	<b>542,1</b>	<b>543,3</b>	<b>544,3</b>		



MAIS ?! QU'EST-CE  
QU'IL SE PASSE ?



AH, PIERRE !  
UN COLLÈGE D'UNE  
AUTRE ENTREPRISE  
A FRÔLÉ L'ACCIDENT  
CE MATIN...



OUI... À DEUX  
DOIGTS DE LA CHUTE...  
DU TROISIÈME  
ÉTAGE !



ALORS, ON  
SE DEMANDE SI  
NOTRE CHANTIER  
EST BIEN,  
SÉCURISÉ...

OUI, C'EST LE  
CAS ! LE PPSPS  
QUE JE VOUS AI  
PRÉSENTÉ A ÉTÉ  
VALIDÉ PAR LE  
COORDONNATEUR.



ALORS,  
SURTOUT, SUIVEZ  
BIEN VOS CONSIGNES  
DE SÉCURITÉ ET  
N'OUBLIEZ PAS  
VOS EPI\* !



MAIS JE COMPRENDS  
VOTRE INQUIÉTUDE.  
C'EST TROP IMPORTANT !  
ON FERA D'AILLEURS  
UN POINT PARTICULIER À  
LA PROCHAÎNE JOURNÉE  
DE LA PRÉVENTION  
DE LA FFB.



VOTRE SÉCURITÉ, C'EST  
DE MA RESPONSABILITÉ, MAIS  
C'EST L'AFFAIRE DE TOUS !...  
JE VAIS AUSSI FAIRE LE POINT  
AU BUREAU AVEC CLAIRE,  
RASSUREZ-VOUS...



CLAIRE, FAUT  
QU'ON VÉRIFIE NOTRE  
DOCUMENT UNIQUE\*. JE NE  
VOUDRAIS PAS QU'ON AIT  
ZAPPÉ QUELQUE CHOSE !

Y A PAS  
DE RISQUE...  
PUISQU'ON UTILISE  
« MON DOC UNIQUE »...  
DE L'OPPBTP POUR  
ÉVALUER LES  
NÔTRES !