

10 AVRIL 2019

# Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 06



DGD TACITE

## ÇA MARCHE!



FORMATION

### SOYONS AMBITIEUX !

PRÉSENTATION DU DEVIS

### DONNEZ À VOTRE CLIENT L'ENVIE DE SIGNER





> ÉDITORIAL

FORMATION

## SOYONS AMBITIEUX !

**P**our les artisans et entrepreneurs, développer des compétences est un levier indispensable de création de la valeur. La formation reste une voie privilégiée et les entreprises doivent disposer d'outils efficaces pour la mettre en œuvre.

C'est pourquoi la FFB s'est battue et a obtenu l'instauration d'un opérateur de compétences de la construction, rassemblant notamment toutes les entreprises du bâtiment, quelle que soit leur taille. Il financera l'alternance, la formation professionnelle, mais aussi des dispositifs innovants tels que la formation en situation de travail ou la formation à distance. Centré sur les TPE/PME, il permettra au plus grand nombre de s'engager dans la voie de la formation et du développement des compétences.

Parallèlement, grâce à son réseau de proximité, la FFB complète le dispositif en menant un travail d'accompagnement des entreprises.

Deux difficultés demeurent cependant : le financement de la formation des artisans par le FAFCEA et la prise en charge de la formation continue pour les entreprises de plus de 50 salariés, exclues par la loi. La FFB travaille à une réponse pérenne pour l'avenir.

Demain, la réforme de l'apprentissage va se mettre en place. Son succès dans le bâtiment est indispensable pour développer le recrutement des jeunes et la qualité des formations proposées. Elle doit être centrée sur les besoins des entreprises, intégrer les profondes mutations du secteur et prendre en compte les caractéristiques des jeunes que nous voulons former et des territoires où ils vivent.

Les défis sont nombreux. À nous de les relever dans l'intérêt des entreprises, de nos jeunes et de nos territoires.

**Maryse De Stefano**  
Présidente de la commission  
formation de la FFB

Lire articles page 7.

## AU SOMMAIRE

### + SUPPLÉMENT

#### TVA À 5,5 % : MODE D'EMPLOI 2019

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-06
■ FORMATION	
Réforme de la formation	
Vous avez dit OpCo ?	p. 07
Formation des artisans	
Le FAFCEA en état de crise !	p. 07
■ SOCIAL	
Cotisations de formation	
professionnelle continue	
N'oubliez pas vos déclarations !	p. 08
Emplois francs	
Le périmètre du dispositif s'élargit	p. 08
Procédure de sanction disciplinaire	
Les étapes à suivre	p. 09
Barème des indemnités kilométriques	
Cette année, certaines valeurs changent	p. 10
Réforme 100 % santé	
Quelle incidence sur les entreprises ?	p. 11
Taux AT/MP	
un guide sur l'application	
du taux fonction support	p. 11
■ MANAGEMENT	
Motiver et fidéliser ses équipes	
Savoir dire « merci » et « bravo »	p. 12
■ PRÉVENTION	
Démarche de prévention	
au sein de l'entreprise	
Désignez un salarié compétent	
en santé sécurité	p. 13
■ MARCHÉS PUBLICS	
DGD tacite	
Ça marche !	p. 14-15
■ MARKETING	
Présentation du devis	
Donnez à votre client l'envie de signer	p. 16-17
■ FISCALITÉ	
Déclarations fiscales annuelles	
Date limite : le 3 mai	p. 18
Calendrier fiscal	
15 mai	p. 18
■ INDEX	
Décembre 2018	p. 19
■ FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB	
Marchés	
RGE... tout le monde gagnant !	p. 20



Directeur de la publication : Jacques Chanot  
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 1<sup>er</sup> avril 2019, 43<sup>e</sup> année.  
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 10 avril 2019 ».

Crédits photo : © David Morganti • AdobeStock • Vadym - thewormurak • oily - bearsky 23 - thebigland45 • Getty Images • Tom Merton - Pinkypills - monkeybusinessimages - Giulio Fornasar - fizkes

Imprimé sur papier certifié PEFC avec des encres végétales.

ÉLECTIONS EUROPÉENNES

# LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA FFB REÇOIT LAURENT WAUQUIEZ, LE PRÉSIDENT DES RÉPUBLICAINS

Le 22 mars dernier, le président des Républicains, Laurent Wauquiez, est intervenu devant le conseil d'administration de la FFB pour évoquer, notamment, les prochaines élections européennes. Jacques Chanut a fait part des préoccupations de la profession quant à un discours ambiant de défiance à l'égard de l'économie du logement, au moment même où les chiffres de la construction laissent apparaître de premiers signes d'essoufflement. Il a également rappelé à l'ancien ministre à quel point l'instabilité des mesures fiscales, propres à tous les gouvernements depuis plus de dix ans, était préjudiciable aux investisseurs. Enfin, plusieurs entrepreneurs et artisans présents dans la salle ont alerté sur la fracture territoriale

grandissante, encore renforcée par le vote récent au Parlement en faveur de la régionalisation des chambres de métiers, vote auquel ont participé de nombreux sénateurs LR. Laurent Wauquiez



a dit partager cette inquiétude quant à un abandon de la France rurale et périurbaine, et confirmé que le logement était une donnée essentielle pour la redynamisation des territoires. Il a déploré

que les mesures fiscales prises récemment favorisent davantage les placements financiers que l'investissement immobilier, qui est tout sauf une économie de rente. Interpellé par Jacques Chanut sur les dérives de la micro-entreprise et celles de certaines plateformes numériques de travaux, le patron des Républicains a indiqué que ce sujet du travail illégal serait au cœur des débats européens. Laurent Wauquiez a déploré une construction européenne qui a trop misé sur l'élargissement à de nouveaux États membres et pas assez sur le respect des règles communes en matière de droit du travail. La FFB, qui publiera prochainement un ensemble de propositions européennes, recevra courant avril la chef de file de la liste La République en marche, Nathalie Loiseau. ■

POUVOIRS PUBLICS

# INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : LA FFB ÉCHANGE AVEC JEAN-FRANÇOIS COPÉ, AUTEUR D'UN OUVRAGE DE PROSPECTIVE

Depuis plusieurs mois, un groupe de travail composé de chefs d'entreprise et d'artisans, piloté par Alain Piquet, vice-président de la FFB, mène des auditions sur l'intelligence artificielle (IA). L'objectif pour la FFB est de comprendre les mutations en cours et ainsi d'anticiper les conséquences concrètes pour les entreprises, quels que soient leur taille et leur corps de métier. Ce groupe de travail a pu échanger avec des chercheurs, des start-up, des entreprises, mais également des personnalités politiques impliqués dans ce domaine. Après avoir recueilli les observations du député et



mathématicien Cédric Villani, des députés Éric Bothorel et Bruno Bonnell ainsi que de la députée Laure de La Raudière, la FFB a souhaité entendre Jean-François Copé, qui, outre ses fonctions de maire de Meaux, vient de publier

un ouvrage à deux voix avec l'essayiste Laurent Alexandre. *L'IA va-t-elle tuer aussi la démocratie ?*\* se veut une réflexion globale sur l'incidence de l'IA sur la société tout entière. Au regard des nouveaux modes de construction à anticiper et des usages qui évoluent, l'ancien ministre a incité la FFB à partager ses réflexions avec l'ensemble des exécutifs locaux (mairies, communautés d'agglomération). Attentive à accompagner les entreprises du secteur et volontairement force de proposition, la FFB estime qu'il est de sa responsabilité d'avoir un temps d'avance sur cette question. ■

\* Éditions JC Lattès.

INDICES

ICC (indice du coût de la construction)

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

Insee 4<sup>e</sup> trimestre 2018 1703

IRL (indice de référence des loyers)

4<sup>e</sup> trimestre 2018 129,03

Variation annuelle + 1,7 %

Index BT 01 (base 100 - 2010)

Décembre 2018 109,7

Variation annuelle + 2,1 %

Indice des prix à la consommation

Février 2019

Ensemble des ménages y compris tabac (0,0 % ; + 1,3 %) 103,06

Ensemble des ménages hors tabac (+ 0,1 % ; + 1,1 %) 102,73

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)

Février 2019 - 0,37 %

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Février 2019 - 0,37 %

Taux des opérations de refinancement (BCE)

0,00 %

**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**



## ALCOOL AU VOLANT L'ÉTHYLOTEST ANTIDÉMARRAGE COMME ALTERNATIVE À LA SUSPENSION DU PERMIS



Après une expérimentation dans sept départements (Drôme, Finistère, Loiret, Manche, Nord, Vendée et La Réunion), les préfets de tous les départements ont désormais la possibilité de demander à certains automobilistes contrôlés en situation d'alcoolémie d'installer dans leur véhicule un éthylotest antidémarrage<sup>1</sup> (EAD) en alternative à une suspension de permis de conduire. Ce dispositif qui peut concerner les personnes présentant une alcoolémie supérieure à 0,8 g/l oblige les conducteurs à ne conduire que des véhicules équipés d'EAD pendant six mois (le tribunal pouvant décider de prolonger cette obligation sur une durée de cinq ans).

L'EAD interdit le démarrage du véhicule si le taux d'alcool est positif ou si le démarrage ne s'est pas déroulé dans les deux minutes qui suivent le résultat du contrôle.

1. Un EAD coûte environ 1300 €, il est à la charge de l'automobiliste. Il est également possible de louer ce matériel (pour à peu près 100 € par mois). Dans tous les cas, il faut ajouter à ce prix celui du montage et du démontage du matériel sur le véhicule utilisé.

## > CONJONCTURE DU BÂTIMENT

# BON DÉBUT D'ANNÉE, MAIS DÉCROCHAGE ATTENDU EN 2020 POUR LE LOGEMENT NEUF

Les mises en chantier de logements ressortent à -11,1 % en glissement annuel sur trois mois à fin janvier 2019. Elles suivent ainsi les permis, en baisse de 6,1 % en 2018 et de 6,9 % en glissement annuel sur trois mois à fin janvier 2019.

Le rabotage du PTZ, en 2018, a fait descendre d'une marche l'activité, ce qui pèsera plus fortement fin 2019 - début 2020.

La FFB conserve donc sa prévision d'une baisse d'environ 30 000 mises en chantier pour atteindre 392 000 unités en 2019, ce qui reste un score honorable au regard des 360 000

de la moyenne de long terme. (1980-2018).

En revanche, hors le cas particulier des locaux commerciaux qui souffrent de l'éclatement d'une bulle immobilière, le non-résidentiel neuf devrait connaître une bonne année.

Du fait du trou d'air de la fin 2018, les surfaces commencées reculent de 4,5 % en glissement annuel sur trois mois à fin janvier 2019, mais les surfaces autorisées se redressent de 6,5 %. Enfin, l'entretien-amélioration affiche une quasi-stabilité. ■

## ARRÊTONS D'APPELER PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT DES GENS QUI N'EN SONT PAS !

Interrogé à propos de la dernière enquête d'UFC Que Choisir, dénonçant le fait que certains professionnels de la rénovation énergétique refusent de donner des devis et donnent des conseils inadéquats, le président de la FFB répond.

“ *Qu'appelle-t-on un professionnel ? Si c'est juste un magasin, avec des vendeurs et non des techniciens, et qui de plus n'ont pas d'ouvriers pour poser, je considère que ce n'est pas un professionnel du bâtiment. Donc, les gens qui se plaignent ont raison de le faire. Un vrai professionnel est un artisan ou un entrepreneur qui vend sa fenêtre [la fabrique parfois] et qui a les ouvriers pour la poser. S'agissant des devis, je dirais que c'est tant mieux s'il n'y a pas de devis, alors qu'il n'y a pas de déplacement. Il est inimaginable dans nos métiers de pouvoir faire un devis sans aller sur place. Un véritable artisan du bâtiment, qualifié RGE et autre, se déplacera toujours pour voir quel est l'environnement et ce qu'il peut conseiller à son client. Quelqu'un qui vous fait un devis par Internet, ce n'est pas un artisan, je n'y crois pas une demi-seconde. Là, ce ne sont pas de vrais professionnels !*

• Jacques CHANUT sur France Info, *L'invité de l'éco*, 27 mars 2019.



## ATTENTION AUX MARGES !

## LES COÛTS PROGRESSENT PLUS VITE QUE LES PRIX DANS LE BÂTIMENT

En 2018, les prix du bâtiment ont progressé de 1,7 %. Sur la même période, les coûts ont augmenté de 2,5 %, sous l'effet de hausses soutenues des prix des matériaux et des salaires. L'écart qui en résulte pèse sur les marges. Les premières informations sur le début de 2019 montrent une poursuite de la hausse des coûts.

PRIX \*  
**+1,7 %**

dont travaux dans le neuf  
**+2,3 %**

dont travaux de rénovation  
**+1,2 %**

COÛTS \*  
**+2,5 %**

dont matériaux dans le neuf  
**+2,7 %**

dont travaux de rénovation  
**+2,4 %**

dont salaires  
**+2,6 %**

\* Évolutions 2018/2017.  
Sources : Insee et FFB.

► FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB



► TÉMOIGNAGE

**VIRGINIE FLOCHER**

**Flocher Bâtiment Rénovation**  
Maçonnerie, gros œuvre  
Calvados • 4 salariés

Être adhérent à la FFB, c'est avoir un véritable appui pour la gestion de notre entreprise. Avec les services proposés, avec tout ce qui est mis en place, avec l'accompagnement dans le quotidien, cela nous procure un vrai gain de temps. Compétence, réactivité, disponibilité, convivialité... tout est parfait! Et aujourd'hui, nous ne pourrions plus nous en passer. La FFB, c'est vraiment un grand syndicat de services pour nous, artisans! ■



Retrouvez l'intégralité de ce témoignage sur [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr) ► Médiathèque ► Vidéos

► BÂTIMÉTIERS N° 54 • MARS 2019 • DOSSIER

# LES DÉFIS DE LA DÉCONSTRUCTION

Maîtriser les nuisances du chantier, améliorer la sécurité des salariés, trier les déchets et les acheminer vers les filières de recyclage, promouvoir le réemploi, réduire les émissions de CO<sub>2</sub>, etc. Les entreprises de démolition ont dû se réformer en profondeur pour répondre à la montée en puissance des exigences réglementaires et sociétales. Le démolisseur est ainsi devenu un expert de la déconstruction sélective, des matériaux et du recyclage, avec à la clé une nouvelle technicité et une image de la profession modernisée. ■



Consultable sur [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr)

“ Notre manière de concevoir et de mettre en œuvre nos ouvrages ainsi que notre capacité à développer de nouvelles filières de recyclage feront que nous saurons épouser les exigences de demain. ”

Franck COTTON,  
vice-président de la FFB

## AUSSI DANS CE NUMÉRO

**Les propos du grand témoins :** Gilles Schnepf, président de la Fédération des industries électriques, électroniques et de communication (FIEEC)

### Les bâtiments vont embarquer de plus en plus de technologies

Performance énergétique, confort, diversification des usages... les nouvelles technologies sont porteuses de nombreux bénéfices pour les utilisateurs des bâtiments comme pour les acteurs de la filière. La proximité entre industriels et entreprises de travaux sera essentielle pour réussir cette mutation.



WORLD WIDE WEB

## LES FONDATIONS DU WEB ONT 30 ANS



En mars 1989, Tim Berners-Lee, physicien, employé de l'Organisation européenne pour la recherche nucléaire (CERN) et passionné d'informatique, propose un concept permettant d'accéder à des documents stockés sur n'importe quel ordinateur du réseau du Cern. Une invention qui révolutionnera notre quotidien.

Comment aurait-il pu imaginer que ce qui deviendra le Web bouleverserait les manières de communiquer, de s'informer, de séduire, de se divertir, de consommer?... Et que, 30 ans plus tard, la Toile serait indispensable à plus de la moitié de l'humanité? Tant et si bien qu'on se demande parfois comment l'on faisait avant!

Si Internet et Web se confondent parfois, le premier est né en 1969 aux États-Unis. C'est un système de réseaux informatiques reliés entre eux. Le second permet quant à lui de consulter des pages sur des sites, grâce à des navigateurs adaptés, des ordinateurs, tablettes ou smartphones.

› LES COULISSES DU BÂTIMENT

# 3 JOURS POUR INCITER LES JEUNES À REJOINDRE VOS MÉTIERS

Les 10, 11 et 12 octobre prochain, ouvrez les portes de vos chantiers et ateliers aux jeunes pour leur donner envie de construire leur avenir dans le bâtiment.

VOUS ÊTES  
INTÉRESSÉ ?

Pour vous inscrire  
à l'opération,  
contactez  
votre fédération!

Les Coulisses,  
ce sont chaque  
année...

près  
de 200

chantiers et ateliers ouverts  
partout en France

75 000

participants environ

“ Des jeunes  
de tous niveaux,  
hommes et femmes,  
cherchent leur avenir.  
Continuons à les  
accueillir et à les former.  
Nous avons du chemin  
à faire ensemble.

Eric VARIN,  
société ACP Thermique  
Plomberie, installation thermique  
8 salariés  
Val-d'Oise (95)



> RÉFORME DE LA FORMATION

# VOUS AVEZ DIT OPCO ?

**L**a loi du 5 septembre 2018 transforme les organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA) en opérateurs de compétences (OpCo).

## Des OpCo par secteur professionnel

Le gouvernement a souhaité un regroupement des branches professionnelles par secteurs autour d'un OpCo désigné sur des critères de cohérence des métiers et des compétences, de filières, de formation, de services de proximité et de besoins des entreprises.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, les OpCo bénéficient d'un agrément provisoire, devenu définitif le 1<sup>er</sup> avril.

## Quelles missions ?

Ces nouveaux OpCo ont pour missions notamment :

- d'assurer le financement des contrats d'apprentissage et de professionnalisation selon les niveaux de prise en charge fixés par les branches;
- d'apporter un appui technique aux branches professionnelles pour établir la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences et pour déterminer les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage et des contrats de professionnalisation;
- d'assurer un appui technique aux branches professionnelles pour leur mission de certification;
- d'assurer un service de proximité au bénéfice des entreprises comptant de 1 à 49 salariés;
- d'améliorer l'information et l'accès des salariés de ces entreprises à la formation professionnelle;
- d'accompagner ces entreprises dans l'analyse et la définition de leurs besoins en matière de formation professionnelle, notamment au regard des mutations économiques et techniques de leur secteur d'activité;
- de promouvoir, auprès des entreprises, la formation à distance et la formation en situation de travail.

## Et pour le bâtiment ?

C'est l'opérateur de compétences de la construction qui prend le relais de Constructyts, OPCA de la construction.

Il accueille d'autres branches professionnelles du secteur de la construction : le négoce des matériaux de construction et du bois, les architectes, les géomètres experts et les économistes de la construction. Les OpCo collecteront les contributions des employeurs jusqu'au 31 décembre 2020 au titre du financement de la formation professionnelle et de l'alternance.

**C'EST L'OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES DE LA CONSTRUCTION QUI PREND LE RELAIS DE CONSTRUCTYTS, OPCA DE LA CONSTRUCTION.**

Dans le bâtiment, la collecte a été déléguée à PRO BTP pour la formation professionnelle et aux caisses intempéries du BTP pour l'apprentissage.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, l'Urssaf sera chargée de la collecte.

Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2021, les OpCo s'assurent, lorsqu'ils financent une action de formation professionnelle et sur la base de critères définis par décret en Conseil d'État, de la capacité du prestataire de formation à assurer une formation de qualité.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, les organismes de formation devront être certifiés. ■

> FORMATION DES ARTISANS

# LE FAFCEA EN ÉTAT DE CRISE !



**BESOIN D'AIDE ?**

**Gérants minoritaires, rapprochez-vous de votre fédération.**

## Quelle est la situation du FAFCEA ?

Le Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprise artisanale (FAFCEA), chargé de financer la formation professionnelle continue des artisans, a suspendu ses financements depuis le 15 mars.

procher de leur fédération pour monter un dossier de financement auprès de cet organisme.

Depuis 2017, le passage de la collecte à l'Urssaf a mis en lumière des difficultés qui se sont traduites par une diminution de moitié des fonds du FAFCEA. Si les engagements de l'année 2018 ont pu être couverts, cela n'est pas le cas pour 2019.

Parmi les difficultés de la collecte, certains d'entre vous ont découvert qu'ils cotisaient deux fois pour leur formation professionnelle, ce qui sur le principe est inacceptable.

## Que faire aujourd'hui pour les artisans qui souhaitent suivre une formation ?

Les gérants minoritaires de SARL dans une entreprise appartenant au secteur artisanal, et qui donc cotisent à Constructyts, peuvent se rap-

**LA FFB TRAVAILLE, AVEC SES PARTENAIRES, À TROUVER UNE SOLUTION DE FINANCEMENT PÉRENNE POUR LES ARTISANS DU FAFCEA.**

Tout chef d'entreprise dont l'attestation de contribution à la formation professionnelle (CFP) mentionne l'Agefice comme fonds d'assurance formation (FAF) compétent peut se rapprocher d'un point contact. Les coordonnées sont accessibles sur Internet : <https://communication-agefice.fr/trouver-un-point-daccueil>. ■

## ► COTISATIONS DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

# N'OUBLIEZ PAS VOS DÉCLARATIONS !

Rectifiez vos déclarations de cotisations et pensez à les payer au titre de 2018... et entamez 2019 correctement.

**D**epuis 2017, les déclarations des cotisations de formation professionnelle doivent être réalisées par la DSN.

Des anomalies de déclaration des entreprises de moins de 11 salariés sont malheureusement à signaler. Ces erreurs ou ces absences de déclaration ont débouché sur le non-paiement des cotisations, ce qui peut conduire Constructys à ne pas pouvoir financer les formations des salariés.

L'année 2018 est normalement clôturée, mais des retards sont encore à constater. Un délai est accordé pour permettre à tous de régulariser les déclarations et les paiements de cotisations. Maintenant, il faut aussi commencer à déclarer au titre de l'année 2019.

La déclaration doit en principe être effectuée mensuellement de façon dématérialisée avec la DSN. Le paiement des cotisations afférentes est, quant à lui, mensuel ou trimestriel au choix de l'entreprise. Vous pouvez aussi utiliser, sur le site Internet PRO BTP,

dans l'espace sécurisé propre à votre entreprise, une feuille de déclaration qui peut être remplie directement sur le site ou après impression.

Si vous devez procéder à une régularisation au titre de l'année 2018 (et même pour quelques entreprises au titre de 2017), utilisez exclusivement la feuille de déclaration, et non la DSN.

Vous avez dû en être avisé une nouvelle fois par un mail de PRO BTP.

**Les erreurs à ne pas commettre dans les déclarations DSN :**

- omettre de faire une déclaration mensuelle, y compris lorsque vous payez vos cotisations trimestriellement;
- se tromper de bloc dans la DSN (déclaration dans le bloc indivi-

duel 81 ou dans le bloc destiné à la DGFIP 44 au lieu d'utiliser le bloc 82, par exemple);

• déclarer les assiettes sur lesquelles on calcule la cotisation (masse salariale avec ou sans majoration de 11,5 %) au titre des indemnités de congés payés (ICP) au lieu d'indiquer le montant dû au titre de chacune de ces cotisations;

• ne déclarer qu'une ligne pour l'ensemble de ses cotisations au lieu de faire une ligne par cotisation;

• oublier de majorer la masse salariale de 11,5 % au titre des ICP pour calculer le montant des cotisations légales;

• oublier de prendre en compte la TVA lorsque celle-ci s'applique. ■

### DÉCLARATION POUR LES ENTREPRISES DE BTP

Cotisation	Organisme destinataire	Assiette
Négociation dans l'artisanat (pour les seules entreprises du bâtiment de moins de 11 salariés)	Apnab	Masse salariale sans ICP
Formation continue légale	Constructys	Masse salariale avec ICP <sup>12</sup>
Formation continue conventionnelle		Masse salariale sans ICP <sup>2</sup>
CIF CDD		Masse salariale avec ICP <sup>12</sup>
Apprentissage	CCCA	Masse salariale avec ICP <sup>1</sup>

1. Pour la prise en compte des indemnités de congés payés (ICP) versées par les caisses de congés, l'employeur majore sa masse salariale de 11,5 %. - 2. Cotisation soumise à la TVA.

## ► EMPLOIS FRANCS

# LE PÉRIMÈTRE DU DISPOSITIF S'ÉLARGIT

**L**e dispositif des emplois francs permet à une entreprise, où qu'elle soit située sur le territoire national, d'embaucher un demandeur d'emploi habitant un quartier prioritaire, en bénéficiant d'une prime : 5 000 € par an sur trois ans pour une embauche en CDI et 2 500 € par an sur deux ans pour une embauche en CDD de plus de six mois.

Une expérimentation a été lancée depuis le 1<sup>er</sup> avril 2018 sur sept territoires. De nouveaux périmètres géographiques élargis viennent d'être définis<sup>1</sup>. ■



### NOUVEAU PÉRIMÈTRE GÉOGRAPHIQUE

Hauts-de-France	Haute-Garonne
Île-de-France	Vaucluse
Bouches-du-Rhône	Ardennes
Maine-et-Loire	Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte, La Réunion, Saint-Martin

1. Arrêté ministériel du 22 mars 2019.

► PROCÉDURE DE SANCTION DISCIPLINAIRE

# LES ÉTAPES À SUIVRE

**Vous allez prononcer une sanction disciplinaire à l'encontre d'un salarié fautif ? Pour cela, la procédure devra être engagée dans les deux mois suivant la connaissance des faits.**



**BESOIN D'AIDE ?**  
Contactez votre fédération.

## Les sanctions

Une procédure spécifique s'applique lorsque la sanction envisagée n'est pas un licenciement.

Ces sanctions sont celles qui figurent, le cas échéant, dans votre règlement intérieur.

Bien que la rédaction d'un règlement intérieur ne soit obligatoire que pour les entreprises employant 20 salariés et plus, celles de moins de 20 salariés ont tout intérêt à en mettre un en place.

Dans le modèle FFB figurent l'avertissement, la mise à pied dans la limite de trois jours, la mutation ou la rétrogradation disciplinaires.

En pratique, il s'agit essentiellement de l'avertissement et de la mise à pied disciplinaire.

La mutation ou la rétrogradation disciplinaires sont subordon-

nées à l'accord du salarié.

La procédure susceptible d'aboutir à un licenciement disciplinaire comporte des différences exposées plus loin.

## Les étapes

### Étape 1 : la convocation à l'entretien préalable

La convocation à l'entretien préalable doit mentionner :

- l'objet de l'entretien : une éventuelle sanction disciplinaire ;
- la date de l'entretien ;
- l'heure de l'entretien ;
- le lieu de l'entretien ;
- la possibilité d'assistance par un autre salarié de l'entreprise.

Cette lettre peut être adressée en recommandé avec accusé de

réception (voire en recommandé électronique).

Elle peut aussi être remise en main propre contre signature (dans ce cas, remettre au salarié une copie et lui faire signer un autre exemplaire après la mention « Remis en main propre le ... »).

### Étape 2 : la tenue de l'entretien

L'entretien peut alors avoir lieu dans un délai permettant au salarié de préparer cet entretien et son éventuelle assistance.

À ce titre, il nous semble opportun de respecter un délai d'au moins trois ou quatre jours entre son information et la tenue de l'entretien.

Lors de cet entretien, vous évoquez avec le salarié les faits fautifs (qui n'ont pas déjà été sanctionnés) et recueillerez ses explications. Vous n'avez pas l'obligation de lui communiquer les éventuels éléments de preuve en votre possession.

### Étape 3 : la notification de la sanction

La notification peut intervenir deux jours ouvrables pleins et jusqu'à un mois après le jour fixé pour l'entretien.

Il est bien sûr conseillé de ne pas attendre aussi longtemps.

Exemple : si l'entretien a lieu un mardi, la notification ne pourra intervenir avant le vendredi.

Cette notification reprendra précisément les griefs évoqués lors de l'entretien, indiquera la sanction retenue et, le cas échéant, ses modalités.

La sanction devra être proportionnée aux faits fautifs.

## Quelles différences avec la procédure de licenciement disciplinaire ?

La procédure disciplinaire diverge de la procédure de licenciement pour motif disciplinaire.

En effet, pour cette dernière :

- la convocation doit préciser que la sanction envisagée peut aller jusqu'au licenciement ;

- la possibilité d'assistance est renforcée : à défaut de représentant du personnel, la personne concernée peut se faire assister par un conseiller extérieur à l'entreprise. De plus, les modalités de consultation de la liste des conseillers du salarié doivent figurer dans la convocation ;

- le délai entre la présentation de la convocation et la date fixée pour l'entretien doit être d'au minimum cinq jours ouvrables pleins.

## Cas particulier de l'avertissement

L'avertissement, ou blâme, est la sanction disciplinaire la plus légère : elle n'a pas d'impact sur la présence du salarié dans l'entreprise. En pratique, elle se matérialise par l'indication précise de faits fautifs et la mise en demeure de ne pas reproduire ce comportement.

Il n'est pas nécessaire de respecter de procédure disciplinaire pour la prononcer.

Elle peut ainsi être directement notifiée au salarié dans les deux mois qui suivent la connaissance des faits fautifs. ■

## CONSEIL

Avant de recourir à un avertissement formel, il est possible de recevoir le salarié dans un entretien de « recadrage » informel et/ou de lui adresser une simple lettre d'observations.

En tout état de cause, l'envoi d'un avertissement est fortement conseillé avant d'appliquer, en cas de nouveaux faits fautifs, une sanction plus sévère (licenciement notamment).

## > BARÈME DES INDEMNITÉS KILOMÉTRIQUES

# CETTE ANNÉE, CERTAINES VALEURS CHANGENT

Après quatre années de gel, le barème kilométrique est revalorisé en 2019, mais uniquement pour les voitures de 3 et 4 CV.

L'administration fiscale a communiqué, par arrêté du 11 mars, les nouvelles valeurs du barème des indemnités kilométriques. Seuls les barèmes des voitures de 3 CV et de 4 CV sont revalorisés, les autres restent inchangés. Ces modifications entraînent la modification des plafonds d'exo-

nération des indemnités de petits déplacements. Si les valeurs contenues dans ces barèmes sont applicables sur le plan fiscal pour les déclarations de revenus pour l'année 2018, sur le plan social elles servent pour l'indemnisation des kilomètres effectués au cours de l'année 2019. ■

### INDEMNITÉS FORFAITAIRES DE TRANSPORT

Zone concentrique conventionnelle (distance siège social-chantier)	Limite d'exonération
1A	2,59 €
1B	5,18 €
2	7,77 €
3	12,95 €
4	18,13 €
5	23,31 €

En pratique, hormis la zone 1A, pour laquelle des dépassements sont à relever sur plusieurs régions et départements, quasiment tous les montants conventionnels régionaux d'indemnité de transport sont inférieurs à ces limites : il y aura donc, d'une manière générale, exonération totale.

### BARÈME APPLICABLE AUX VOITURES

Puissance fiscale	Jusqu'à 5 000 km	De 5 001 à 20 000 km	Au-delà de 20 000 km
3 CV	$D \times 0,451$	$(D \times 0,270) + 906$	$D \times 0,315$
4 CV	$D \times 0,518$	$(D \times 0,291) + 1 136$	$D \times 0,349$
5 CV	$D \times 0,543$	$(D \times 0,305) + 1 188$	$D \times 0,364$
6 CV	$D \times 0,568$	$(D \times 0,32) + 1 244$	$D \times 0,382$
7 CV	$D \times 0,595$	$(D \times 0,337) + 1 288$	$D \times 0,401$

### BARÈME APPLICABLE AUX VÉLOMOTEURS

Vélocimoteur	Jusqu'à 2 000 km	De 2 001 à 5 000 km	Au-delà de 5 000 km
Moins de 50 cm <sup>3</sup>	$D \times 0,269$	$(D \times 0,063) + 412$	$D \times 0,146$

### BARÈME APPLICABLE AUX MOTOS

Moto	Jusqu'à 3 000 km	De 3 001 à 6 000 km	Au-delà de 6 000 km
1 ou 2 CV	$D \times 0,338$	$(D \times 0,084) + 760$	$D \times 0,211$
3, 4, 5 CV	$D \times 0,400$	$(D \times 0,07) + 989$	$D \times 0,235$
Plus de 5 CV	$D \times 0,518$	$(D \times 0,067) + 1 351$	$D \times 0,292$

D représente la distance parcourue.

> RÉFORME 100 % SANTÉ

## QUELLE INCIDENCE SUR LES ENTREPRISES ?

Les entreprises doivent, d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2020, mettre en conformité leurs régimes et contrats collectifs de frais de santé des salariés, pour conserver les exonérations sociales correspondantes.

### La réforme 100 % santé<sup>1</sup>, c'est quoi ?

L'objectif est de permettre à tous les assurés de disposer d'une offre de soins sans reste à charge en optique médicale (lunettes), dentaire et prothèses auditives. Le panier de soins minimal qu'un contrat frais de santé doit assurer pour être qualifié de responsable et ouvrir droit à exemption d'assiette est ainsi modifié pour mieux rembourser les équipements.

Tout contrat collectif de frais de santé devra, pour conserver les exonérations sociales, proposer sur ces trois postes un panier « 100 % santé », à côté des paniers à « tarifs libres » (avec reste à charge).

**Au sein de BTP Prévoyance, les administrateurs FFB ont validé la nouvelle gamme 100 % santé.**

### Et en pratique pour les entreprises ?

Cette réforme se met en œuvre par étapes jusqu'en 2021, mais se prépare dès maintenant.

Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2020, toutes les couvertures collectives en optique et sur une partie du dentaire devront être mises en conformité. Ainsi, en optique, l'assuré devra avoir accès à deux paniers de soins : un panier « 100 % santé » (sans reste à charge) et un panier « tarifs libres ».

Dans tous les cas, la prise en charge d'une monture sera limitée à 100 € (contre 150 € actuellement). La garantie au titre des frais d'optique restera ouverte tous les deux ans, sauf cas de renouvelle-

### AVANT LA FIN DE L'ANNÉE, L'EMPLOYEUR DEVRA REMETTRE À TOUS SES SALARIÉS LA DÉCISION UNILATÉRALE ET UNE NOUVELLE NOTICE DE GARANTIES.

ment anticipé (enfant de moins de 16 ans, évolution de la vue).

Concrètement, l'entreprise doit, avant la fin de l'année, se rapprocher de son assureur pour mettre en conformité son contrat collectif d'assurance de frais de santé.

Elle doit aussi actualiser l'accord d'entreprise, ou l'accord ratifié (référéndum), ou, le plus souvent, la décision unilatérale de l'employeur écrite et remise à chaque salarié (en conservant la preuve de cette remise).

L'employeur devra remettre à tous ses salariés une nouvelle notice de garanties rédigée par l'organisme assureur.

La direction de la Sécurité sociale annonce dans un courrier qu'une tolérance pourrait être appliquée en cas d'écart au 1<sup>er</sup> janvier 2020 entre les stipulations de l'acte juridique et le contrat d'assurance. Toutefois, elle est sans portée obligatoire, car ce courrier n'est pas opposable aux organismes de recouvrement en cas de contrôle. ■

> TAUX AT/MP

## UN GUIDE SUR L'APPLICATION DU TAUX FONCTION SUPPORT

Le 1<sup>er</sup> janvier 2020, le taux « fonction support » remplacera le taux « bureau ». Pour vous aider dans cette transition et répondre aux principales questions que vous vous posez, l'Assurance maladie vient de publier un guide.

La tarification AT/MP évolue. Le 1<sup>er</sup> janvier 2020, le taux « fonction support » remplacera le taux « bureau ». Seules les entreprises au taux collectif et au taux mixte (cf. tableau ci-dessous) y sont éligibles au 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Afin de faciliter cette transition, la direction des risques professionnels de la CNAM a réalisé un guide qui vous permet notamment de savoir comment bénéficier de ce taux et de connaître ses modalités de calcul.

Les entreprises y trouveront les réponses à leurs principales interrogations, telles que :

- De quoi s'agit-il ?
- Quels sont les critères d'attribution ?

### POUR CONSERVER LE TAUX RÉDUIT<sup>1</sup>, LA DEMANDE D'ATTRIBUTION DU TAUX FONCTION SUPPORT DOIT ÊTRE EFFECTUÉE AVANT LE 30 NOVEMBRE PROCHAIN.

- Quelle transition entre le taux bureau et le taux fonction support ?
- Comment bénéficier du taux fonction support ?
- Comment est calculé le taux de cotisation des entreprises en tarification mixte et individuelle après la suppression du taux bureau ? ■

	Collectif	Mixte	Individuel
France hors Alsace-Moselle	de 1 à 19 salariés	de 20 à 149 salariés	à partir de 150 salariés
Alsace-Moselle	de 1 à 49 salariés	de 50 à 299 salariés	à partir de 300 salariés



Ce guide a été rédigé avec le concours des membres de la commission des accidents du travail et des maladies professionnelles (CAT/MP), dans laquelle la FFB est représentée. Il est téléchargeable sur [www.ameli.fr](http://www.ameli.fr), ainsi qu'un questionnaire permettant de solliciter le taux fonction support.

1. Loi de financement de la sécurité sociale pour 2019 – Décret 2019-21 du 11 janvier 2019, J.O. du 12 janvier 2019 - Décret 2019-65 du 31 janvier 2019, J.O. du 2 février 2019 – Lettre DSS au CTIP du 13 décembre 2018.

1. Lire aussi *Bâtiment actualité* n° 2 du 6 février 2019 et n° 22 du 26 décembre 2018.

► MOTIVER ET FIDÉLISER SES ÉQUIPES

# SAVOIR DIRE « MERCI » ET « BRAVO »



Motiver ses équipes est plus que jamais essentiel, et cela passe par des attitudes managériales de bon sens, comme dire « merci » et « bravo »... que certains doivent pourtant réapprendre. La gratitude produit chez les collaborateurs un sentiment de reconnaissance qui engendre de la satisfaction, de la motivation et de l'engagement. Encore faut-il s'exprimer avec franchise, et non par obligation.

**N**ous avons tous besoin de savoir que notre travail est utile, qu'il est bien fait. Nous sommes naturellement demandeurs d'une reconnaissance.

On en revient toujours à la pyramide d'Abraham Maslow, célèbre psychologue américain qui établit plusieurs catégories de besoins chez l'humain, avec, au sommet de la pyramide, celui de s'accomplir.

L'impact non négligeable de ces deux mots de cinq lettres « merci » et « bravo » n'a rien de très mystérieux :

- être félicité pour son action génère dans le cerveau une substance chimique bien connue, la dopamine, source d'émotions telles que le plaisir, la satisfaction et le bien-être;
- être félicité renforce le sentiment de compétence et nourrit le besoin de proximité sociale; deux piliers de la motivation intrinsèque.

Il y a toutefois une différence entre dire « merci » et « bravo ». Dans le premier cas, le manager valorise le service ou l'entreprise. Dans le deuxième cas, il met en avant ce que le collaborateur a réalisé. C'est donc lui ou elle qu'il valorise.

La soif de reconnaissance se décline sous plusieurs formes : se sentir reconnu dans ce que

l'on est, dans ce que l'on fait, dans ce que l'on dit, dans ce que l'on ressent (ressentis), dans ce que l'on éprouve (émotions), dans les relations que l'on a.

Bref, savoir dire merci revient à reconnaître la personne en face de soi, dans toutes les dimensions qui la composent.

Malheureusement, nous sommes tous happés par la banalisation : « C'est son travail après tout ! » Inconsciemment, cette remarque s'incruste comme une barrière à toute forme d'expression de reconnaissance. Mais si c'est bien son travail, ce n'était peut-être pas sa priorité du moment, ni forcément de sa responsabilité; ce n'était peut-être pas non plus son problème; ni lui ou elle qui aurait récolté les foudres si cela n'avait pas été fait, etc.

Il y a donc toujours une raison de dire merci. Et un simple bravo peut rehausser l'estime de soi d'une personne et la pousser à aller encore plus loin.

Mais pour qu'ils soient efficaces, le « merci » et le « bravo » doivent être exprimés dans certaines conditions :

- ils doivent être sincères. Il ne faut pas avoir d'arrière-pensée en le disant. La sincérité se remarquera immédiatement;
- ils doivent être concrets. Ils doivent porter sur quelque chose ou une action que l'on peut identifier;

**Tout le monde, a besoin d'être encouragé**

**Qu'en pensent les salariés...**

**90 %**

des Français ressentent le besoin d'être complimentés pour leurs actions (98 % des 35-44 ans).

**65 %**

des Français de plus de 25 ans disent que leurs supérieurs sont très avares d'éloges.

**... et les managers ?**

**Plus de 72 %**

des managers pensent complimenter leurs subordonnés.

**80 %**

des plus de 35-44 ans sont dans ce cas-là.

Sondage Qapa.fr, février 2017

- ils doivent être récents. N'attendez pas les entretiens d'évaluation annuels pour le dire;
- ils doivent être gratuits. Il ne doit pas y avoir de demande particulière liée;
- ils doivent reconnaître le résultat et l'effort pour y arriver.

Et attention, pas de « merci » ou de « bravo » entre deux portes ! Le fait de se sentir écouté et respecté par son employeur vient galvaniser les salariés. Lorsqu'une personne se sent vraiment intégrée à son entreprise, elle est nettement plus motivée pour fournir un travail de qualité : la productivité s'en retrouve donc stimulée.

On vous l'a assez répété et vous l'avez très souvent dit à votre tour : « Dis merci », « Qu'est-ce qu'on dit ? Merciiiiiii ! » Pas si facile d'appliquer cette règle en entreprise. Remerciez-vous assez vos collaborateurs pour leur travail ? Si oui, tant mieux, et surtout continuez comme cela. Sinon, à vous de jouer.

Et souvenez-vous, des salariés reconnus sont des employés motivés, épanouis, confiants en leur capacité de réussir, satisfaits au travail, loyaux envers leur chef et leur entreprise. ■

► DÉMARCHE DE PRÉVENTION AU SEIN DE L'ENTREPRISE

# DÉSIGNEZ UN SALARIÉ COMPÉTENT EN SANTÉ SÉCURITÉ

Quelle que soit la taille de votre entreprise, vous êtes tenu de désigner un salarié dit « compétent » pour s'occuper des activités de protection et de prévention des risques professionnels<sup>1</sup>. Une aide efficace pour faire vivre la démarche de prévention dans votre entreprise.

**S**i votre entreprise dispose déjà d'un service ou d'un salarié chargé des questions de prévention, vous êtes en conformité. Sinon, vous pouvez soit désigner un ou plusieurs salariés compétents au sein de l'entreprise, soit recourir à un intervenant ou à un organisme de prévention externe.

## Les missions du salarié compétent

La mission de ce chargé de prévention est de s'occuper, aux côtés du chef d'entreprise, de la prévention des risques professionnels dans l'entreprise.

En accord avec vous et en fonction des objectifs que vous lui fixez, il peut par exemple :

- veiller à la mise à jour du document unique et suivre le plan d'action, aider à la rédaction des plans de prévention ou PPSPS, rédiger des consignes de sécurité, suivre les vérifications périodiques obligatoires;
- accueillir et former à la sécurité les nouveaux arrivants dans l'entreprise, animer des quarts d'heure sécurité;
- se tenir au courant des bonnes pratiques, vous proposer des actions et suivre leur mise en place, contribuer à l'analyse des accidents du travail.

Pour toutes ces activités, le chargé de prévention doit bénéficier du temps et des moyens nécessaires.

## Comment le désigner ?

Une consultation préalable des représentants du personnel (le cas échéant) est nécessaire avant de choisir le salarié qui vous paraît être le plus apte à exercer cette mission (pas de diplôme ou d'expérience professionnelle prérequis).

La désignation est formalisée et requiert l'accord du salarié désigné. Si les missions de prévention engendrent un changement de fonction, le contrat de travail est modifié. Au minimum, le salarié doit donner son accord.

Seul un salarié motivé et compétent est réellement opérationnel et efficace. La désignation ne remet pas en cause le principe de responsabilité de l'employeur. Elle n'a pas à être assortie d'une délégation de pouvoir.

Une des pistes à privilégier est de faire appel à un salarié connaissant bien les lieux de travail, disposant d'une certaine autonomie, habitué, sensibilisé, voire formé à la prévention<sup>2</sup>.

## Faut-il une formation ?

La loi n'impose pas de formation, c'est à vous d'apprécier la compétence de votre salarié dans la prévention des risques.

En revanche, vous devez répondre favorablement à la demande de formation en santé au travail du salarié désigné, surtout si cette mission est nouvelle pour lui.

Pour ce faire, l'OPPBT propose :

- deux jours de formation permettant aux futurs chargés de prévention de disposer d'outils directement applicables dans leur entreprise et leur offrant la possibilité de se faire accompagner par un conseiller OPPBT au travers d'une démarche de progrès;
- une journée de perfectionnement permettant d'appréhender les savoir-faire d'analyse, d'évaluation des risques ainsi que l'élaboration d'un plan d'action prévention.

## Le recours éventuel à des intervenants extérieurs

La piste interne à l'entreprise est à privilégier.

Mais, à défaut de salarié compétent au sein de l'entreprise, le chef d'entreprise peut faire appel à des intervenants extérieurs : OPPBT, service interentreprises de santé au travail (doté d'intervenants en prévention des risques professionnels), service

prévention de la Carsat, intervenant en prévention enregistré auprès de la DIRECCTE (IPRP indépendant), agence régionale pour l'amélioration des conditions de travail (Aract).

Parmi cette liste réglementaire, nous vous conseillons de recourir en priorité aux organismes de prévention intervenant dans la branche.

Le recours à un intervenant externe, qui nécessite (le cas échéant) la consultation préalable des représentants du personnel de l'entreprise, doit être formalisée auprès de l'organisme concerné.

L'intervenant auquel l'entreprise fait appel exercera la même mission que le salarié désigné (mission générale d'évaluation des risques professionnels et de définition d'actions de prévention).

Il est donc important de bien faire le point avec l'organisme désigné pour déterminer le champ et les modalités d'accompagnement de l'entreprise. ■

## LE QUART D'HEURE SÉCURITÉ

Le chargé de prévention peut animer le quart sécurité<sup>3</sup> dont l'objet est de transmettre les messages importants de prévention de l'entreprise. Les messages sont ainsi transmis aux personnes concernées, réunies au même endroit et au même moment sur un temps court, compris et appliqués par les intéressés.

Les sujets peuvent être choisis par l'animateur, en lien avec le chef d'entreprise, selon l'actualité du chantier, ou basés sur les risques professionnels du BTP : chutes de hauteur, risque routier, gestes et postures, etc.

Les quiz de la Journée de la Prévention issus des années précédentes (disponibles avec leurs argumentaires sur le site de votre fédération, dans l'espace adhérent, dossier Santé-Sécurité > Journée de la Prévention > Quiz Participant JDLP) peuvent constituer des supports ludiques pour animer ces quarts d'heure sécurité.

1. Article L. 4644-1 du Code du travail.

2. Cf. guide de la région AURA sur le choix du salarié compétent ([www.carsat-ra.fr/images/pdf/entreprises/de004.pdf](http://www.carsat-ra.fr/images/pdf/entreprises/de004.pdf)).

3. Une journée de formation « Animer un quart d'heure sécurité » est également proposée par l'OPPBT.

► DGD TACITE

## ÇA MARCHE !

La FFB a longtemps œuvré en faveur d'une mesure forte pour améliorer la trésorerie des entreprises : l'établissement du décompte général et définitif (DGD) de manière tacite. En 2014, elle a obtenu pour les marchés publics ce qu'elle avait fait inscrire pour les marchés privés dans la norme NF P03-001 de décembre 2000 : une procédure permettant aux entreprises d'obtenir un DGD tacite. Aujourd'hui, le Conseil d'État vient d'en faire application à un adhérent de la FFB de Saint-Pierre-et-Miquelon.

Les juges du Conseil d'État ont tranché : le maître de l'ouvrage doit payer l'intégralité des sommes demandées par l'entreprise de bâtiment dans son projet de décompte final, devenu DGD tacite.

Dans cette affaire, l'entreprise demandait, entre autres, dans son projet de décompte final, près de 250 000 €, correspondant aux frais engagés du fait de l'allongement des délais d'exécution du marché (le montant du marché était de 245 000 €).

Mais le maître de l'ouvrage a refusé de régler cette somme, soutenant qu'un avenant conclu entre l'entreprise et lui-même prévoyait la prolongation des délais d'exécution, sans contrepartie financière pour l'entreprise.

La question était donc de savoir si le paiement du DGD tacite incluait des sommes qui n'étaient pas dues au titre du marché (et de ses avenants).

La réponse est « oui ». Le Conseil d'État a donné raison à l'entreprise, au motif qu'elle avait suivi à la lettre la procédure d'établissement du DGD tacite prévue au CCAG-Travaux.

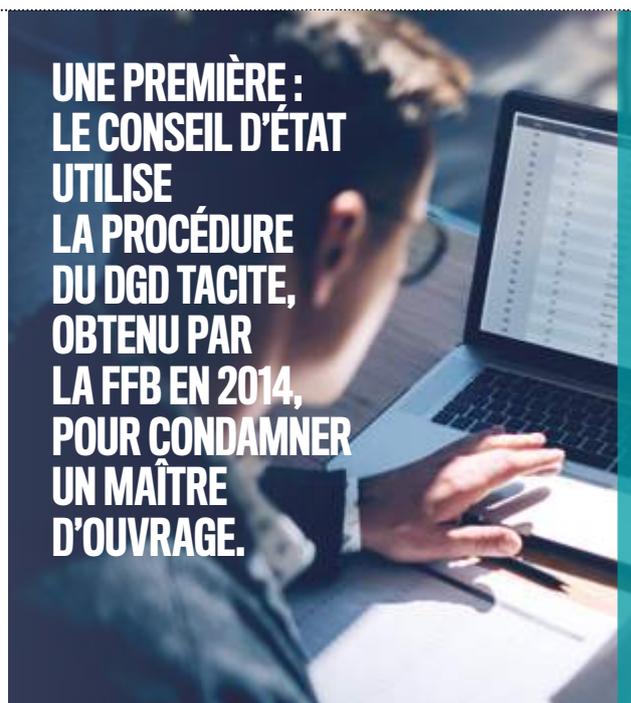
Les juges ont conclu que le maître de l'ouvrage devait régler

l'intégralité des sommes demandées par l'entreprise.

Le Conseil d'État rappelle que tout ce qui est prévu ou conclu durant l'exécution du marché n'est que provisoire. En effet, « l'ensemble des opérations auxquelles donne lieu l'exécution d'un marché public de travaux est compris dans un compte dont aucun élément ne peut être isolé et dont seul le solde arrêté lors de l'établissement du décompte général et définitif détermine les droits et obligations définitifs des parties ». C'est le DGD qui prévoit de manière définitive ce qui est dû par le maître de l'ouvrage à l'entreprise (sauf dérogation prévue dans le CCAP).

### LES ENTREPRISES ONT TOUT INTÉRÊT À BIEN MENTIONNER, DANS LEUR PROJET DE DÉCOMPTÉ FINAL, TOUTES LES SOMMES QU'ELLES RÉCLAMENT.

En conclusion, les entreprises ont tout intérêt à bien mentionner, dans leur projet de décompte final, toutes les sommes qu'elles



réclament (indemnisation du fait de l'allongement des délais, retrait des pénalités, travaux supplémentaires ou modificatifs...) Selon le Conseil d'État, ces sommes devront être payées

par le maître de l'ouvrage à l'entreprise.

Toutefois, restons prudents, les maîtres d'ouvrage risquent d'être tentés de déroger à cette procédure dans leur CCAP.

### À SAVOIR

Il est possible d'obtenir assez rapidement une décision du juge en faisant un référé provision.

L'entreprise titulaire du marché est liée par les indications figurant dans son projet de décompte final, elle ne peut pas ajouter de sommes complémentaires par la suite. C'est donc dès ce stade de la procédure que les entreprises doivent inclure toutes les sommes dont elles demandent le paiement. À défaut, ces sommes seront automatiquement rejetées.

Le fait que le maître d'œuvre rectifie le projet de décompte final ne constitue en aucun cas un décompte général. La collectivité de Saint-Pierre-et-Miquelon avait avancé cet argument, qui n'a donc pas été retenu.

Le décompte général, notifié par le maître de l'ouvrage, est composé des éléments suivants :

- le décompte final ;
- l'état du solde (hors révision définitive) ;
- la récapitulation des acomptes mensuels et du solde (hors révision définitive).

Dans le cadre de la procédure de DGD tacite, il n'est pas nécessaire de faire une quelconque mise en demeure de notifier le décompte général au maître de l'ouvrage. Si le délai de 30 jours est passé, l'entreprise peut directement procéder à l'établissement du projet de décompte général, qu'elle envoie au maître de l'ouvrage avec copie au maître d'œuvre.

## Comment savoir si le marché autorise l'établissement d'un DGD tacite ?

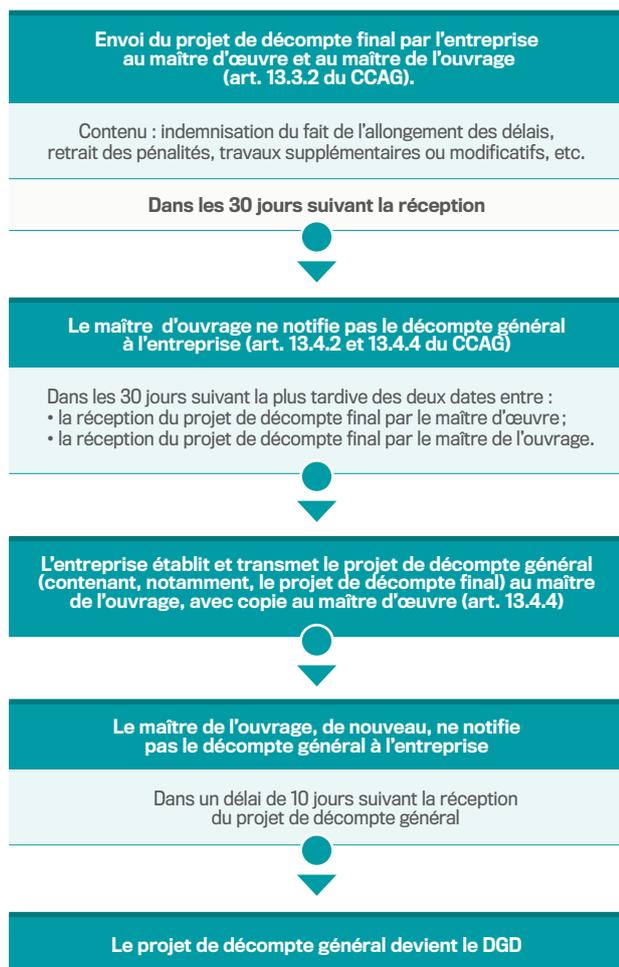
Le CCAG-Travaux, lorsqu'il est applicable au marché, permet l'établissement d'un DGD tacite.

Pour cela, deux cas doivent être envisagés :

• **DGD tacite possible** : le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) donne la liste des pièces contractuelles dans laquelle figure le CCAG-Travaux en vigueur, ou le CCAG-Travaux issu de l'arrêté 2014, ou le CCAG-Travaux dans sa dernière édition au moment de la signature du marché ou le CCAG-Travaux ;

### IL EST PRIMORDIAL DE LIRE TOUTES LES PIÈCES DU MARCHÉ !

• **DGD tacite impossible** :  
 – le CCAP cite le CCAG-Travaux issu de l'arrêté de 2014 dans la liste des pièces contractuelles et déroge à l'article 13.4.4 dudit CCAG ;  
 – le CCAP cite le CCAG-Travaux issu de son arrêté du 8 septembre 2009 dans la liste des pièces contractuelles. ■



1. Arrêté du 3 mars 2014 modifiant l'arrêté du 8 septembre 2009 portant approbation du cahier des clauses administratives générales applicables aux marchés publics de travaux.  
 2. CE, 25 janvier 2019, n° 423331, inédit.



ENTRETIEN AVEC

**ROGER HÉLÈNE**

**Président** de la Fédération des entreprises et artisans du BTP de Saint-Pierre-et-Miquelon

### Que s'est-il passé sur ce chantier ?

Le chantier a pris énormément de retard à la suite du dépôt de bilan malheureux d'une entreprise titulaire d'un autre lot.

L'entreprise adhérente de la FFB a alerté le maître de l'ouvrage sur les conséquences néfastes que la signature des marchés à prix bas pouvait avoir sur les autres lots. En vain.

La seule porte de sortie était donc de tenter d'obtenir un DGD tacite, comme le contrat le permettait.

### Le déroulement de ce chantier a-t-il eu des répercussions sur les relations de l'entreprise avec ce maître d'ouvrage ?

L'archipel de Saint-Pierre-et-Miquelon est une collectivité particulière dans laquelle le BTP est dépendant de la commande publique. Toutes les dérives sur l'exécution d'un marché peuvent être fatales pour les autres entreprises intervenantes.

La petitesse du territoire ne permet pas aux entreprises d'intervenir ailleurs, car la mobilité est impossible.

C'est pour ces raisons que l'entreprise a tenté de se faire entendre par tous les moyens, avant de se résigner à suivre la procédure du CCAG-Travaux.

Aujourd'hui, la FFB est fière que cette mesure – qu'elle a insufflée – ait été reconnue par les juges !

Depuis cet arrêt du Conseil d'État, l'adhérent FFB n'a pas constaté de changement dans ses rapports avec ce maître d'ouvrage. Toutefois, l'entreprise et la FFB mettent un point d'honneur à la qualité des relations acheteurs-entreprises et suivent cela de très près.

### Quel message passer aujourd'hui ?

Le DGD tacite ne doit pas être victime de son succès ! Il ne faudrait pas que certains maîtres d'ouvrage soient tentés de déroger au CCAG-Travaux, au risque de briser le relatif équilibre recherché par ce document. ■

**ATTENTION, LE DGD TACITE NE DOIT PAS ÊTRE VICTIME DE SON SUCCÈS ! IL NE FAUDRAIT PAS QUE CERTAINS MAÎTRES D'OUVRAGE SOIENT TENTÉS DE DÉROGER AU CCAG-TRAVAUX, AU RISQUE DE BRISER LE RELATIF ÉQUILIBRE RECHERCHÉ PAR CE DOCUMENT.**

► PRÉSENTATION DU DEVIS

# DONNEZ À VOTRE CLIENT L'ENVIE DE SIGNER

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



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

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

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

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

La qualité principale d'un bon entretien est l'écoute. Votre prospect doit sentir que toute votre attention est focalisée sur ses besoins. Vous obtiendrez des renseignements précieux sur ses goûts, ses freins, ses préférences, ses références, etc. Observez ses réactions. En prenant beaucoup de notes, vous pourrez personnaliser votre devis avec ses expressions. Il doit être une traduction claire de vos échanges.

#### Par la présentation de votre devis... distinguez-vous !

Pourquoi passer autant de temps à parfaire un devis ? Parce que le devis retenu ne sera pas forcément le moins cher, mais celui qui, dans un cadre de prix, aura retenu la confiance. La présentation, la précision, la clarté du devis sont donc essentielles. Que vous soyez plus cher ou moins cher, le client doit voir autre chose qu'un montant en bas de page ou des lignes auxquelles il ne comprendrait pas grand-chose.

## LES 10 RÈGLES D'OR D'UN BON DEVIS

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

#### Le devis, un argument de vente

Le devis est un instrument commercial important. Il doit à la fois tenir compte de ce qui a déjà eu lieu (rencontres, besoins identifiés...) et de ce qui se passera après (réalisation, livraison...).

Votre prospect fera appel à vous s'il est convaincu de votre professionnalisme, de votre capacité à comprendre son besoin et ses critères de décision, de la qualité de la solution proposée (avec ou sans variantes) et de la transparence des prix et des délais.

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

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

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

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

**La relance du devis, un enjeu stratégique**

« Relancer les clients à qui j'ai envoyé un devis ? J'ai déjà à

peine le temps de m'occuper des chantiers en cours ! Et ils vont croire que je cours après le client, ce qui n'est pas le cas. »

La relance du devis est un acte commercial. Négliger de le faire peut laisser croire au prospect que l'on ne s'intéresse pas à son projet. Et puis elle ouvre de nouveau la porte à la discussion et invite le prospect à ne pas figer sa décision. Cela vous permet aussi de mieux gérer votre planning et de privilégier les clients les plus intéressants, les chantiers porteurs de notoriété.

Aussi, après la présentation de votre devis, convenez d'une date de rappel, sous 15 jours par

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

• Victor HUGO

exemple. Cela laisse au client le temps de la réflexion.

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

Votre client doit, en quelque sorte, « acheter votre devis ».

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

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

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

Posez des questions pour savoir si tout cela lui convient, et adaptez vos prestations si nécessaire. Mais attention, ne prenez jamais l'initiative d'offrir une réduction de prix. Vous sèmeriez immédiatement le doute : étiez-vous en train de demander plus que la valeur réelle de votre prestation ? Si le client souhaite une ristourne, vous devez absolument exiger une condition en contrepartie pour conserver votre crédibilité.

**LES 10 POINTS CLÉS D'UNE NÉGOCIATION**

**1. Connaissez votre coût de revient, et soyez convaincu par votre propre devis : sachez ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.**

**2. « Je suis plus cher ? Mais par rapport à quoi ? »** Consultez les offres des concurrents et expliquez en quoi elles diffèrent de la vôtre. Positionnez-vous en conseil, plus qu'en concurrent.

**3. Ne critiquez jamais la concurrence, mais restez sur des faits, sur les différences écrites.**

**4. Revenez avec le client sur votre offre et interrogez-le sur ce qui lui convient pour en valider les points forts.**

**5. Écoutez ses objections, accueillez-les positivement (« je vous comprends... », « à votre place je réagis de la même manière... »).** Puis, sur ce qui est défendable, réexpliquez pourquoi ce prix (« mais je vous rassure... », « je vais vous répondre clairement... ») : qualité des matériaux, mise en œuvre, main-d'œuvre qualifiée, etc.

**6. Si le budget du client reste inférieur à votre proposition, adaptez la prestation.**

Allez jusqu'à proposer au client de choisir ce qu'il veut modifier ou supprimer...

**7. D'autres éléments en marge du prix peuvent être négociés ou proposés (attention à ce qu'ils vous coûtent) :** vos échéances et délais, des services supplémentaires, des solutions de financement, etc.

**8. Soyez ferme, et ne bradez pas votre prestation, ne cédez pas face à un bon négociateur. Votre crédibilité de professionnel en dépend aussi.**

**9. Si elle doit malgré tout être concédée, une remise doit avoir une contrepartie :** un délai de paiement plus court, un acompte plus important, un planning qui vous convient mieux...

**10. Trouvez un terrain d'entente :** « Nous sommes d'accord sur ce point », « je vous concède telle facilité », « mais vous devez être plus souple sur ce point » décrochez des « oui » pour aboutir à « si tout cela vous convient, voulez-vous engager vos travaux ? »

**C'est presque signé...**

Votre client hésite ? Peut-être s'y perd-il un peu dans votre offre et ses avantages face aux concurrents. Le moment est venu de résumer votre proposition, en mettant clairement en avant vos points forts. Soyez concret dans votre argumentaire et utilisez des verbes positifs : « Voilà ce que vous allez gagner, économiser, optimiser, sécuriser, développer... »

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

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

## > DÉCLARATIONS FISCALES ANNUELLES

# DATE LIMITE : LE 3 MAI

La date limite de dépôt des déclarations fiscales annuelles est en principe fixée au deuxième jour ouvré suivant le 1<sup>er</sup> mai. Cette année, la date limite des télédéclarations est le 3 mai. Le délai supplémentaire de 15 jours, soit jusqu'au 18 mai, s'applique de manière pérenne pour les déclarations dématérialisées transmises en mode EDI ou EFI.

Les téléprocédures doivent être utilisées pour déclarer et payer la plupart des impôts professionnels (TVA, déclaration de résultat, impôt sur les sociétés, CVAE...).

Dans le cadre de cette généralisation, l'envoi des déclarations préimprimées par la direction générale des Finances publiques (DGFiP) est supprimé.

### Deux modes de transmission

Les entreprises ont le choix entre deux modes de transmission :

- **EFI** (échange de formulaires informatisés) : les déclarations et les paiements sont effectués directement en ligne sur [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr), dans votre espace professionnel ;
- **EDI** (échange de données informatisées) : l'entreprise fait appel à un prestataire EDI (comptable, par exemple), qui effectue pour son compte les déclarations et les paiements par voie électronique.

L'entreprise peut utiliser des filières différentes pour chacune des téléprocédures ou pour un même impôt. ■

DÉCLARATION FISCALES ANNUELLES			
Télédéclarations		Formulaires	Délai
Déclaration de résultat et ses annexes <sup>1</sup>	Entreprises dont l'activité relève de l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC)	N° 2031 et annexes	3 ou 18 mai
	Entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés (IS) pour les exercices clos le 31 décembre 2018. Pour les exercices clos à une autre date, la déclaration doit être déposée dans les trois mois de la clôture de l'exercice.	N° 2065 et annexes	
TVA	Régularisation annuelle de TVA pour les entreprises soumises au réel simplifié	CA 12	3 mai
	Pour les exercices clos à une autre date, la déclaration doit être déposée dans les trois mois de la clôture de l'exercice.	CA 12E	
Impôt sur les sociétés	Sociétés immobilières non soumises à l'impôt sur les sociétés	N° 2072	3 ou 18 mai
Contribution économique territoriale (CET)	CFE (cotisation foncière des entreprises) Déclaration modificatrice ou demande d'exonération	N° 1447 M	3 mai
	CVAE (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises) • Déclaration de la valeur ajoutée et des effectifs salariés • Liquidation et régularisation de la CVAE 2017	N° 1330 N° 1329-DEF	3 mai

1. Mêmes délais pour les organismes sans but lucratif (formulaire n° 2070).

## EXEMPLES

- **Télédéclaration et télépaiement de la TVA** en mode EFI et télépaiement de l'impôt sur les sociétés (IS) en mode EDI.
- **Régime simplifié d'imposition de la TVA** : transmission des acomptes en mode EFI et déclaration annuelle en mode EDI.



## CALENDRIER FISCAL 15 MAI

### Impôts sur les sociétés

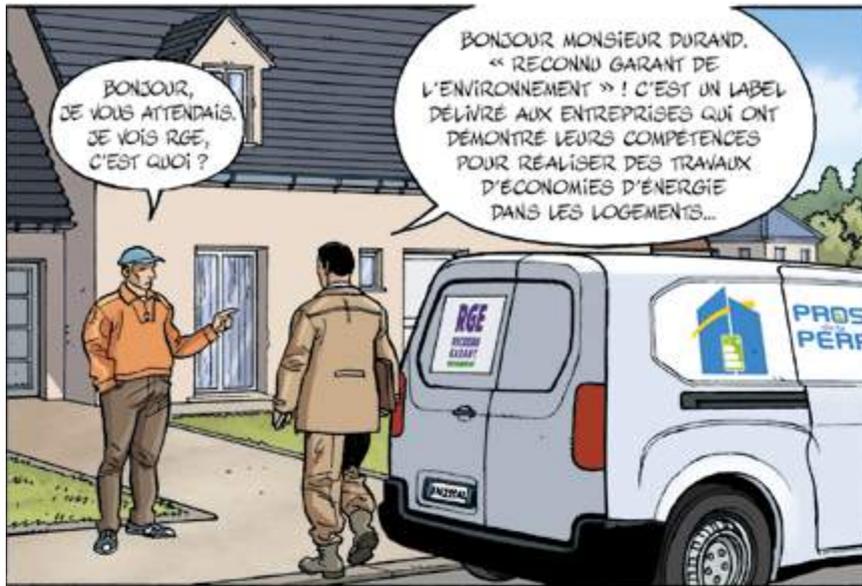
Date limite de paiement du solde de l'IS et de la contribution sociale pour les exercices clos le 31 décembre 2018 ou le 1<sup>er</sup> janvier 2019. ■

# DÉCEMBRE 2018

Variation mensuelle BT 01 de novembre à décembre 2018 : 0,0 % →  
Variation annuelle BT 01 de décembre 2017 à décembre 2018 : + 2,1 % ↗

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



BONJOUR, JE VOUS ATTENDAIS. JE VOIS RGE, C'EST QUOI ?

BONJOUR MONSIEUR DURAND. « RECONNU GARANT DE L'ENVIRONNEMENT » ! C'EST UN LABEL DÉLIVRÉ AUX ENTREPRISES QUI ONT DÉMONTRÉ LEURS COMPÉTENCES POUR RÉALISER DES TRAVAUX D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE DANS LES LOGEMENTS...



LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE, C'EST UN MÉTIER EN SOI ! PAR EXEMPLE, L'ISOLATION DES MURS OU CELLE DE LA TOITURE, CE N'EST PAS LA MÊME CHOSE TECHNIQUEMENT !



LE RGE EST UN DISPOSITIF RECONNU PAR L'ÉTAT. POUR LE PARTICULIER, LE RECOURS À UNE ENTREPRISE RGE...

... OUVRE DROIT À L'ATTRIBUTION DE CERTAINES AIDES PUBLIQUES ! LE CITE, PAR EXEMPLE !



LE CITE ?

LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE. IL VARIE DE 15 À 30% SUR LES MATÉRIAUX ET L'ÉQUIPEMENT...

ET IL AURAIT ÉTÉ SUPPRIMÉ POUR LES FENÊTRES SANS LA FFB !



TENEZ ! ELLE A UN SITE DÉDIÉ À LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE ET AUX AIDES DISPONIBLES... TRÈS PRATIQUE !

AH ! TRÈS BIEN !



ET JE VOIS QU'IL Y A LA TVA À 5,5%, C'EST AVANTAGEUX !...

OUI... C'EST LA FFB QUI EN EST À L'ORIGINE...



ET GRÂCE À LEUR OUTIL DE CALCUL OREBAT, VOICI COMME PROMIS LE CHIFFRAGE INDICATIF DE VOTRE CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE AVANT ET APRÈS TRAVAUX : ÉTONNANT, NON ?

EN EFFET, EN MATIÈRE D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE, C'EST TRÈS INTÉRESSANT !



ET AVEC LES AIDES, MÊME EN INCLUANT LES COMBLES ON RENTRE DANS VOTRE BUDGET.

TENEZ, JE VOUS L'AI CHIFFRÉ POUR LES COMBLES AUSSI.



FORMIDABLE ! ET C'EST CLAIR ET RASSURANT, VOUS ÊTES UN PRO !



CE SERAIT UN COMBLE SI ON NE L'ÉTAIT PAS !