

5 JUIN 2019

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 10



GRAND DÉBAT - GNR

LES ENTREPRISES N'ONT PAS À RÉGLER LA FACTURE !



PATRIMOINE TPE/PME

COMMENT ESTIMER LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE ?



ÉDITORIAL

GRAND DÉBAT - GNR

LES ENTREPRISES N'ONT PAS À RÉGLER LA FACTURE!

Le chef de l'Etat vient de dévoiler les grandes orientations qu'il entend prendre à l'issue du grand débat. La principale d'entre elles vise à baisser de 5 milliards d'euros l'impôt sur le revenu en réponse à la grogne sociale qui agite le pays depuis des mois. Pour les financer, trois pistes sont évoquées : la réduction de la dépense publique, la lutte contre toutes les formes de fraudes et la suppression de plusieurs « niches fiscales » accordées aux entreprises.

Ce dernier point revient, ni plus ni moins, à demander aux entreprises de payer la majeure partie de la facture finale!

Si beaucoup d'inconnues demeurent, la fiscalité réduite appliquée au gazole non routier semble, elle, d'ores et déjà dans le collimateur de Bercy. Sa suppression brutale financerait un milliard d'euros de la facture mais placerait les TPE/PME du BTP devant le fait accompli, carbonisant d'un coup d'un seul leur trésorerie. Cette solution n'est pas acceptable et menacerait leur survie!

Les « niches » ne doivent leur existence qu'à un environnement fiscal lourd et anxiogène dans lequel les artisans et les entrepreneurs s'efforcent de développer leur activité et de créer de l'emploi.

Supprimer ou raboter une « niche » n'est jamais anodin. Nous sommes bien placés pour le savoir, nous qui mois après mois, déplorons la chute des mises en chantier dans les territoires ruraux, là où précisément le dispositif Pinel a été supprimé et le prêt à taux zéro raboté.

Plutôt que de faire la chasse aux « niches », c'est une baisse générale de la pression fiscale dont nous avons besoin, sur les entreprises, sur l'investissement immobilier, sur tout ce qui concourt à créer de la richesse dans ce pays.

Une chose est sûre, les entrepreneurs et les artisans ne sont pas responsables de l'excès de taxes dénoncé par nos concitoyens. Au nom de quoi, aujourd'hui, devrions-nous payer les pots cassés par d'autres ?

Jacques Chanut

Président de la Fédération Française du Bâtiment

AU SOMMAIRE

■ INDICES	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-05
■ ÉCONOMIE	
Conjoncture du bâtiment à fin mars 2019	
Le neuf	p. 06
L'entretien-amélioration	p. 07
L'appareil de production	p. 07
■ LOGEMENT	
Plan d'investissement volontaire d'Action Logement	
7 mesures pour le logement et la mobilité des salariés	p. 08
■ TECHNIQUE • PRÉVENTION	
Carto Amiante	
Nouvelles données de référence	p. 09
■ SOCIAL • PRÉVENTION	
Chantiers et jobs d'été	
Les précautions à prendre	p. 10-11
■ ASSURANCE	
Activités assurées	
Des garanties restreintes à certaines techniques	p. 12
■ MARCHÉS • TECHNIQUE	
BIM	
Une charte de bonnes pratiques à l'usage des maîtres d'ouvrage	p. 13
Charte FFB « BIM »	
Signature tripartite entre le Grand Avignon, la FBTP du Vaucluse et l'office du BTP du Vaucluse	p. 13
■ MARCHÉS PUBLICS	
Répondre à un appel d'offres	
Quels sont les éléments à prendre en compte ?	p. 14-15
Chorus Pro et exécution financière	
Quelles obligations ?	p. 16
■ GESTION	
Patrimoine TPE/PME	
Comment estimer la valeur de votre entreprise ?	p. 17
■ MARKETING • GESTION	
Relation client	
Une vision à 360° du client	p. 18-19
■ FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB	
Marchés	
Dans le grand bain des marchés publics	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 24 mai 2019, 43^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 5 juin 2019 ».

Crédits photo : © David Morganti - AdobeStock - timofeev - Wellnhofers Designs - Viacheslav Jakobchuk - Syda Productions - Kange Studio - howtogoto - Halpoint - deagrez

Imprimé sur papier certifié PEFC avec des encres végétales.

EN ADHÉRANT À LA FFB



Vous êtes accompagné

Vous disposez en permanence d'un expert à vos côtés, qui vous apporte des réponses personnalisées et des outils adaptés.

Vous êtes informé

Vous recevez *Bâtiment actualité* et *Bâtimétièrs*, des sources d'information pratique et fiable.

Vous développez votre réseau

Vous rencontrez des experts, des partenaires, des confrères, des élus... un bon moyen pour tisser des liens.

Vous êtes défendu

Vous bénéficiez des combats menés au quotidien par la FFB pour la libre entreprise.

POUR +
D'INFOS

Contactez
votre fédération
ou rendez-vous
sur le site Internet
de votre fédération.



INDICES : 03

ICC (indice du coût de la construction)

FFB 1 ^{er} trimestre 2019	993,5
Insee 4 ^e trimestre 2018	1703

IRL (Indice de référence des loyers)

1 ^{er} trimestre 2019	129,38
Variation annuelle	+ 1,7 %

Index BT 01 (base 100 - 2010)

Février 2019	110,3
Variation annuelle	+ 1,8 %

Indice des prix à la consommation

Avril 2019	
Ensemble des ménages y compris tabac (+ 0,3 % ; + 1,3 %)	104,22
Ensemble des ménages hors tabac (+ 0,3 % ; + 1,1 %)	103,76

Indice général des salaires BTP

Janvier 2019	546,2
Variation annuelle	+ 1,8 %

SMIC horaire

1 ^{er} janvier 2019	10,03 €
------------------------------	---------

Plafond mensuel Sécurité sociale

1 ^{er} janvier 2019	3 377 €
------------------------------	---------

Taux d'intérêt légal

1 ^{er} semestre 2019	0,86 %
Sauf pour les créances des particuliers	3,40 %

Eonia mensuel (ex-TMP)

Avril 2019	- 0,37 %
------------	----------

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Avril 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**



CRÉDIT À LA CONSOMMATION

FAIBLE CROISSANCE AU PREMIER TRIMESTRE

L'activité du crédit à la consommation en France a légèrement progressé au premier trimestre (+0,4 % par rapport à la même période de l'année précédente), tractée par les achats d'automobiles et l'habitat, selon les données publiées le 20 mai par l'Association française des sociétés financières (ASF).



+ 14,7 %, en moyenne pour les financements affectés à l'amélioration de l'habitat et aux biens d'équipement du foyer.

> FORMATION DES ARTISANS

FINANCEMENT DE NOUVEAU POSSIBLE, MAIS AVEC DES CONDITIONS PLUS RESTRICTIVES

Depuis plusieurs mois, le FAFCEA fait face à des difficultés financières qui ont conduit à bloquer, depuis le 15 mars, le financement des demandes de formation des artisans.

Face à cette crise, la FFB a rapidement pris position pour défendre les intérêts des chefs d'entreprise. Combat réussi, puisque le FAFCEA et les conseils de la formation (chambres de métiers) peuvent de nouveau financer les demandes qui leur parviennent. Les administrateurs du fonds d'assurance ont décidé de manière unanime la reprise de l'activité.

Toutefois, les critères ont été revus à la baisse, le budget initial ayant été amenuisé et les dossiers déposés depuis le début de l'année étant très nombreux, sans compter ceux à venir. Désormais, le FAFCEA financera deux forma-

tions par stagiaire et par an (limite rétroactive au 1^{er} janvier 2019).

Le nombre d'heures et le coût horaire maximal pour la prise en charge des formations techniques passe à 50 heures (100 auparavant) et à 25 euros (30 € précédemment).

L'attestation Urssaf de versement de la contribution à la formation professionnelle, datant de moins d'un an au jour du début de la formation, sera demandée. Enfin, il n'y a plus de remboursement des frais annexes. ■

Critères de prise en charge applicables aux dossiers reçus par le FAFCEA à compter du 16 mars.



Elle vous accompagnera dans vos démarches.

LA POSTE VEUT TRANSFORMER SES BÂTIMENTS DE CENTRE-VILLE EN RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES

La Poste est depuis des années à la recherche de diversification. Sa dernière piste se lance dans la « silver économie ».

Le groupe envisage de convertir des bâtiments existants, comme les anciens hôtels des postes situés en centre-ville, en des résidences pour les personnes âgées. Ces lieux, non médicalisés, pourraient s'adresser aux seniors actifs, qui recherchent des services leur facilitant la vie et leur permettant de conserver leur autonomie.

Le projet porte sur 14 hôtels des postes situés dans des villes moyennes telles que Perpignan, Metz, Roubaix, Brest, Le Mans ou encore Annecy.

La filiale foncière du groupe a lancé une consultation des acteurs de ce marché. Les propositions qui émergeront détermineront le modèle économique. ■

> FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB



> TÉMOIGNAGE

CLÉMENT DUBOIS

Dubois Étanchéité

Alpes-de-Haute-Provence • 12 salariés

« La FFB, pour nous, c'est une famille : on se retrouve tous, chefs d'entreprise, elle nous épaula et nous rend les services dont on a besoin. Par exemple, pour le volet formation, elle met à notre disposition un catalogue dans lequel on peut piocher, elle s'occupe de nos dossiers. La dernière formation que nous avons suivie, à la fédération du BTP 04, s'intitulait "Les matinales du numérique". Nous y avons examiné les besoins de l'entreprise et ce que le numérique pouvait nous apporter : pour nous, il en ressort un gain de temps, une meilleure communication et organisation sur les chantiers. » ■

Fier d'être ARTISAN



Retrouvez l'intégralité de ce témoignage sur www.ffbatiment.fr > Médiathèque > Vidéos

► PATRIMOINE BÂTI ANCIEN

LA FONDATION DU PATRIMOINE CLÔTURE LA COLLECTE POUR NOTRE-DAME ET LANCE L'OPÉRATION « PLUS JAMAIS ÇA ! »

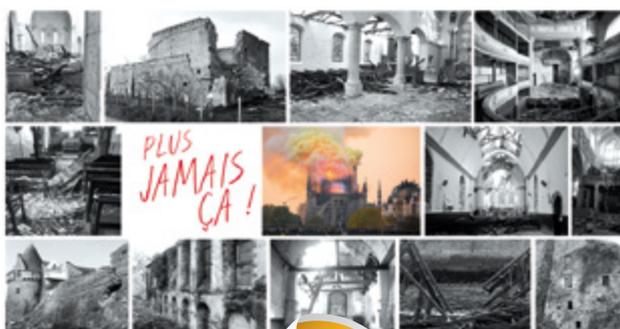
Le 15 avril dernier, un incendie touchait la cathédrale Notre-Dame de Paris, déclenchant un acte de générosité sans précédent de la part des Français et des amoureux du patrimoine. Au total, la collecte (nationale et internationale) pourrait atteindre le milliard.

À elle seule, la Fondation du patrimoine a récolté 218 millions d'euros de dons. Ce succès inédit l'amène à clôturer la collecte. Tous les dons et promesses de dons seront intégralement affectés aux travaux de Notre-Dame, comme elle s'y est engagée.

Cet événement dramatique a révélé la fragilité et les menaces qui pèsent sur notre patrimoine, partout en France.

La Fondation a donc décidé de lancer une souscription nationale pour sécuriser les sites les plus menacés. « Plus jamais ça ! », c'est son nom.

Elle alimentera un fonds d'urgence pour intervenir sur des églises fermées au public ou



qui menacent de s'effondrer, sur des charpentes attaquées par la mûre ou des insectes xylophages, pour prévenir la chute de moellons ou de pierres ou encore pour améliorer la sécurité incendie des bâtiments.

Ces sites en danger immédiat seront sélectionnés parmi les 2800 projets soutenus actuellement par la Fondation du patrimoine, et les 3000 qui lui ont été signalés au travers de la mission Bern. Le nombre de sites retenus

COMMENT FAIRE ?

La collecte « Plus jamais ça ! » est en ligne sur www.plusjamaisca.fr

dépendra du montant des fonds recueillis.

Cet argent ne sera pas dépensé en pure perte. Le patrimoine, c'est de la culture, mais c'est aussi notre attractivité touristique, de l'emploi, et surtout de la fierté et du lien social. ■



CITIES TO BE
LE RENDEZ-VOUS INTERNATIONAL DES PROFESSIONNELS DE LA CONSTRUCTION DURABLE

LA FFB PARTENAIRE ASSOCIÉ DE L'ÉVÉNEMENT

Ce congrès international accueillera, les 12 et 13 septembre prochain à Angers, des professionnels de la construction durable venus du monde entier. Ils partageront leurs retours d'expérience pour des bâtiments, des quartiers, des infrastructures et des territoires conjuguant, aujourd'hui et demain, qualité de vie, respect de l'environnement et dynamique économique.

► PROJET EUROPÉEN CONSTRUCTION BLUEPRINT

LA FFB PARTENAIRE DE LA STRATÉGIE EUROPÉENNE EN MATIÈRE DE COMPÉTENCES POUR LES ENTREPRISES

La FFB, aux côtés de la FIEC et du CCCA-BTP, participe au projet européen *Construction Blueprint* pour le développement d'une stratégie sur la formation professionnelle en relation avec les besoins des entreprises.

Soutenu par la Commission européenne dans le cadre du programme Erasmus+, *Construction Blueprint* réunit 24 partenaires européens et nationaux, issus de 12 pays.

Avec 4 millions d'euros sur quatre ans (2019-2022), ce projet vise à identifier les besoins en compétences professionnelles dans les domaines liés à l'efficacité énergétique, l'économie circulaire et le numérique. Il permettra aussi de recueillir les bonnes pratiques, nationales et régionales.

Construction Blueprint mettra en place un observatoire, des outils de communication et de promotion des métiers, ainsi que de l'ingénierie de formation.

Ce projet vient compléter le travail mené par la FFB, dans le cadre du plan d'investissement

dans les compétences (PIC), sur les besoins des entreprises du bâtiment. ■

“ Face aux défis des transitions écologique et numérique, travailler au niveau européen sur l'évaluation des besoins en compétences des entreprises est une nécessité. L'accompagnement de l'Union européenne nous offre l'opportunité d'anticiper l'évolution des métiers pour demain, dans nos entreprises. ”

Jacques CHANUT · Président de la FFB

› PLAN D'INVESTISSEMENT VOLONTAIRE D'ACTION LOGEMENT

7 MESURES POUR LE LOGEMENT ET LA MOBILITÉ DES SALARIÉS

Signée le 25 avril avec l'État, la convention d'application relative au plan d'investissement volontaire de 9 milliards d'euros d'Action Logement fixe les modalités de mise en œuvre des sept axes d'action retenus.



Consultez le site d'Action Logement <https://groupe.actionlogement.fr> > Actualités

SEPT AXES POUR AGIR EN FAVEUR DU LOGEMENT DES SALARIÉS

AXES	FINANCEMENT (€)	POURQUOI ? / COMMENT ?	QUAND ?
1. Améliorer la performance énergétique des logements	1 milliard	Subvention de 15 000 € pour les propriétaires bailleurs modestes ou 20 000 € pour les propriétaires occupants modestes (revenus ANAH modestes) pouvant couvrir la totalité des travaux de rénovation énergétique, complétée par un prêt de 10 000 à 30 000 € pour financer des travaux complémentaires d'amélioration du logement	À partir de septembre 2019
2. Favoriser la mobilité des salariés	150 millions	Aide au déménagement : une prime forfaitaire de 1 000 € sous condition de ressources notamment	À partir de juillet 2019
		Création d'espaces de coworking	Appel à projets, septembre 2019
3. Aménager un habitat plus inclusif	1,55 milliard	Faciliter les travaux d'adaptation des logements des retraités à revenus modestes à l'aide d'une subvention de 5 000 € pour adapter les sanitaires (1 milliard)	En septembre 2019
		Accompagner la rénovation des établissements médico-sociaux par la création d'une foncière médico-sociale (550 millions)	Appel à manifestation d'intérêt, septembre 2019
4. Transformer des bureaux ou locaux d'activité vacants en logements dans les zones tendues	1,2 milliard	Création d'une foncière spécifique	Appel à manifestation d'intérêt, été 2019
5. Améliorer l'habitat dans les outre-mer	1,5 milliard	Par la réhabilitation du parc social, l'aide à l'accession sociale à la propriété dans le neuf et en accompagnant les travaux de réhabilitation du parc privé	Avenant à l'accord attendu d'ici au 30 juin 2019
6. Produire plus de logements et moins cher	2,7 milliards	Soutien au logement social (1,5 milliard) : apport en fonds propres pour aider les bailleurs sociaux à se restructurer (620 millions) et contribution au Fonds national des aides à la pierre (900 millions)	De fin 2019 à 2022
		Faciliter l'accession sociale à la propriété (200 millions) : dotation en fonds propres aux organismes de foncier solidaire (OFS) et accès des prêts « Accession + » aux salariés acquéreurs d'un logement porté par un OFS	Second semestre 2019
		Production de logements locatifs intermédiaires (1 milliard) : dotation en fonds propres (500 millions) et prêts bonifiés aux filiales dédiées d'Action Logement (500 millions)	Fin 2019 - début 2020
7. Agir contre la dégradation de l'habitat ancien	945 millions	Acquisition de copropriétés très dégradées ou de lots de copropriétés dégradés pour procéder aux travaux de remise en état (145 millions)	En juin 2019
		Lutte contre l'habitat indigne (300 millions)	
		Démolition de logements sociaux obsolètes et vacants (500 millions)	

> CARTO AMIANTE

NOUVELLES DONNÉES DE RÉFÉRENCE

Vous réalisez des travaux en sous-section 4 sur des matériaux contenant de l'amiante ? Il existe des solutions opérationnelles simples en matière de prévention du risque. Leur mise en œuvre permet d'obtenir de faibles, voire de très faibles, niveaux d'empoussièrement en fibres d'amiante. Les données du nouveau rapport « Carto Amiante » le prouvent. Les résultats de six nouvelles situations de travail sont présentés ainsi que l'actualisation des données de cinq autres publiées en 2017. Détails.



www.amiante.ffbatiment.fr
et www.preventionbtp.fr

Une réelle dynamique s'est installée autour de la campagne Carto Amiante. En quatre ans, le nombre d'entreprises volontaires pour mesurer l'empoussièrement amiante généré par leurs travaux est en constante augmentation : à la fin de décembre 2018, on dénombre 1 086 candidatures, dont 517 mesurages.

Rappelons que Carto Amiante a pour but d'établir une cartographie représentative de l'empoussièrement amiante généré par les situations de travail les plus courantes du BTP en sous-section 4 et que ses données sont reconstruites par la direction générale du Travail (DGT) comme des valeurs de référence.

Rapport 2019

Le rapport 2019 qui vient de paraître est présenté sous un nouveau format, avec des résultats présentés par processus, combinant matériau, technique et moyen de protection collective. Il compile ainsi des fiches détaillées par situation comportant les valeurs de référence et des préconisations pour les modes opératoires correspondants.

Établissement des données

Carto Amiante prévoit de traiter 42 situations de travail, c'est-à-dire la combinaison de 42 couples matériau-technique. Dans le nouveau rapport, 36 situations ont fait l'objet d'un prélèvement et, parmi elles, 11 présentent plus de 10 résultats exploitables ayant conduit à leur analyse.

Ces 11 situations de travail retenues permettent d'établir des valeurs de référence (concentration en fibres d'amiante par litre) et leur niveau d'empoussièrement associé. Cf. tableau.

Lorsque des processus relevant des 11 situations de travail du rapport n'atteignent pas les 10 valeurs exploitables, les résultats des mesurages sont tout de même présentés à titre d'information dans le rapport.

Résultats

Globalement, les conclusions de ce deuxième rapport sont positives et très encourageantes pour la profession :

- les résultats montrent de faibles niveaux d'empoussièrement : 10 processus de niveau 1 (empoussièrement inférieur à 100 fibres/litre) et un processus de niveau 2 (empoussièrement compris entre 100 et 6 000 fibres/litre);

- la mobilisation des entreprises du BTP et des donneurs d'ordre est sans précédent, ce qui témoigne de leur prise de conscience du risque amiante.

Les processus et résultats peuvent être consultés sur www.amiante.ffbatiment.fr et utilisés pour réaliser l'évaluation en vue de la rédaction d'un mode opératoire. Pour cela,

le processus mis en œuvre doit être similaire à celui mesuré dans le cadre de la campagne Carto Amiante.

La campagne se poursuit

Pour candidater :

- allez sur www.projet-carto.fr;
 - ou écrivez à gna@national.ffbatiment.fr.
- La FFB vous apportera des conseils sur la recevabilité de votre mode opératoire, et si vous êtes retenu, vous serez accompagné lors de la mesure sur chantier par un conseiller OPPBTP ou Carsat.

Vous recevrez ensuite gratuitement les résultats de l'empoussièrement amiante de votre chantier, analysés par un laboratoire accrédité, les données étant traitées de façon anonyme. ■

RÉSULTATS POUR LES 11 PROCESSUS PRÉSENTANT PLUS DE 10 MESURES

Matériau	Technique	MPC ¹	Nb de résultats	Valeur de référence en fibres/L	Empoussièrement
Dalles et revêtements de sol	Perçage	Poche de gel hydrique	17	4,7	Niveau 1
	Recouvrement	Pas de MPC	16	6,5	Niveau 1
	Vissage dévissage	Gel hydrique	10	3	Niveau 1
Quelques dalles et revêtements de sol	Décollement		10	6	Niveau 1
Peinture ou enduit intérieur	Perçage	Poche de gel hydrique	11	5,8	Niveau 1
Canalisation extérieure en amiante-ciment	Découpe - démontage par outil manuel	Travail à l'humide	29	9,3	Niveau 1
Toiture en ardoise	Démontage		22	55,4	Niveau 1
Toiture en plaques fibrociment	Démontage		14	163,2	Niveau 2
Toiture	Démoussage		10	22,0	Niveau 1
Colle carrelage faïence	Grattage	Gel hydrique	11	6,3	Niveau 1
Enduit façade extérieure	Perçage	Aspiration à la source	10	7,6	Niveau 1

1. MPC : moyens de protection collective.

Valeur de référence (percentile 95 en fibres/L) : concentration représentative du processus.

Niveau d'empoussièrement : classification du processus, en fonction de la valeur de référence, selon les niveaux d'empoussièrement réglementaires 1, 2 ou 3.

► CHANTIERS ET JOBS D'ÉTÉ

LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Pendant la période estivale, le fonctionnement normal des chantiers est souvent modifié (absence de compagnons expérimentés, surcroît d'activité...). C'est aussi le moment où de nombreux jeunes y sont présents pour un « job d'été ». Attention, car c'est généralement au cours de ces mois que l'on recense la majorité des procédures d'arrêt de travaux ainsi que les accidents graves et mortels. Voici les règles essentielles à respecter.

Jobs d'été

Quel statut pour le jeune ?

Le jeune employé en entreprise pendant la période estivale est un salarié titulaire d'un contrat de travail, et non un stagiaire titulaire d'une convention de stage. En effet, un contrat de travail à durée déterminée doit encadrer le job d'été. Le contrat doit donc correspondre à l'un des cas de recours prévus par la loi (accroissement temporaire d'activité, par exemple). Il doit être écrit et comporter toutes les mentions légales et obligatoires. En revanche, l'indemnité de précarité n'est pas due aux jeunes salariés employés en CDD pendant les vacances scolaires. Par ailleurs, l'entreprise doit respecter la réglementation du travail. Mais attention, des dispositions spécifiques sont applicables aux jeunes de moins de 18 ans.

Quelles formalités ?

Comme pour tout salarié, vous devez procéder à :

- la déclaration préalable à l'embauche (précisant la durée du contrat, l'horaire de travail, la rémunération et la nature de l'emploi), accompagnée, pour un mineur, de l'accord écrit et signé du représentant légal de l'intéressé;
- l'immatriculation à l'Urssaf s'il s'agit de son premier emploi;
- la déclaration à la caisse de congés payés (ne pas oublier de

remettre au jeune le certificat bleu à la fin de son contrat).

Par ailleurs, vous avez l'obligation d'inscrire le jeune auprès du service de santé au travail en vue de la visite d'embauche. Il est indispensable que ce dernier soit informé des tâches qui seront confiées au jeune.

Le jeune embauché bénéficie d'un examen médical d'aptitude réalisé par le médecin du travail avant la prise effective du poste de travail s'il est affecté à un poste l'exposant à des risques particuliers¹. Dans les autres cas, il bénéficie d'une visite d'information et de prévention réalisée, le plus vite possible, par un professionnel de santé et avant l'affectation au poste de travail s'il est mineur.

Si le jeune travaille sur chantier, l'employeur doit lui commander une carte BTP (www.cartetbtp.fr).

Quelle rémunération ?

Le jeune doit percevoir une rémunération au moins égale au plus fort des montants suivants :

- salaire minimum professionnel fixé par accord collectif régional correspondant à sa qualification;
- SMIC minoré d'un abattement de 20 % s'il a moins de 17 ans ou de 10 % s'il a entre 17 et 18 ans, sauf s'il justifie de six mois de pratique professionnelle dans

le bâtiment. En pratique, cette règle trouve peu à s'appliquer, le salaire minimum conventionnel restant plus élevé.

En théorie, un mineur non émancipé ne peut, par principe, recevoir directement une rémunération sans l'autorisation écrite de ses parents ou de son tuteur légal. En pratique, l'absence d'autorisation vaut acceptation s'il n'y a pas eu de refus explicite.

Quelles règles de sécurité ?

L'embauche d'un jeune inexpérimenté en emploi d'été sur chantier requiert la plus grande vigilance. Il doit être accueilli, encadré, formé et employé dans le strict respect des règles de sécurité. Il bénéficie en outre d'une formation renforcée à la sécurité, d'un accueil et d'une information adaptés (circulation, sanitaires, évacuation, consignes générales de sécurité...).

Cela suppose que l'entreprise d'accueil soit elle-même en règle avec toutes ses obligations, notamment en matière de sécurité (évaluation des risques, plan de prévention...). À défaut, en cas d'accident du travail, les conséquences en matière de responsabilité civile et pénale sont redoutables.

La procédure d'accueil en sécurité des jeunes en CDD a été étendue à l'accueil en entreprise de stagiaires de la formation professionnelle².

LES SALARIÉS DE 18 À 24 ANS ONT PRÈS DE DEUX FOIS PLUS D'ACCIDENTS DU TRAVAIL (AT) QUE L'ENSEMBLE DES SALARIÉS.

PRÈS D'UN QUART DES AT CONCERNENT DES SALARIÉS AYANT MOINS D'UN AN D'ANCIENNETÉ.



EN CAS DE FORTE CHALEUR, LA VIGILANCE S'IMPOSE POUR TOUS

Les dangers spécifiques liés à la chaleur doivent être pris en compte, et l'employeur doit mettre à la disposition de son personnel de l'eau potable et fraîche pour la boisson.

Emploi des moins de 18 ans : règles essentielles à connaître

Durée du travail : maximum 8 heures par jour et 35 heures par semaine

• Dérogation possible dans la limite de 5 heures par semaine, accordée par l'inspecteur du travail, après avis conforme du médecin du travail.

Pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier³ avec des salariés mineurs (apprentis ou non), il est possible, de porter la durée du travail au-delà de 8 h/jour, dans la limite de 2 heures et au-delà de 35 h/semaine, dans la limite de 5 heures, sans autorisation de l'inspection du travail.

Toutefois, les heures effectuées au-delà de 8 h/jour doivent être compensées par un repos équivalant au nombre d'heures. Les heures supplémentaires éventuelles donnent lieu à un repos compensateur équivalant au nombre d'heures et à leurs majorations.

• Temps de pause d'au moins 30 minutes consécutives, dès lors que le temps de travail quotidien dépasse 4h30.

• Repos quotidien de 12 heures consécutives ou, si le jeune a moins de 16 ans, de 14 heures consécutives.

• Deux jours de repos consécutifs : le repos hebdomadaire devant être donné le dimanche, le jeune devra être en repos, comme les autres salariés, le samedi et le dimanche, ou le dimanche et le lundi.

Pas de travail de nuit, ni les jours fériés, ni le dimanche

• Pas de travail entre 22 h et 6 h pour les jeunes de plus de 16 ans et de moins de 18 ans, et entre 20 h et 6 h pour les jeunes de moins de 16 ans.

• Pas de travail les jours fériés et le dimanche pour les mineurs.

Jeunes de 14 à 16 ans : travaux adaptés possibles

Les jeunes de plus de 14 ans peuvent effectuer des travaux adaptés à leur âge pendant les périodes de vacances scolaires d'au moins 14 jours ouvrables. Un repos continu effectif d'une durée au moins égale à la moitié de chaque période de congé doit être accordé.

Vous devez adresser une déclaration préalable, 15 jours avant la date d'embauche prévue, à l'inspecteur du travail. Celui-ci a 8 jours pour s'y opposer.

Emploi des moins de 18 ans : travaux interdits et réglementés

Attention, toute une série de travaux dangereux sont interdits pour les mineurs⁴, notamment :

- travaux en hauteur si la prévention du risque de chute de hauteur n'est pas assurée par des mesures de protection collective ainsi que travaux de montage et de démontage d'échafaudage ;
- port de charges supérieures à 20 % du poids du jeune travailleur (sauf justificatif d'aptitude spécifique du médecin du travail) ;
- travaux impliquant l'utilisation de certains équipements de travail (scies fixes, machines d'atelier...);
- travaux exposant à des vibrations mécaniques à un niveau supérieur aux valeurs limites d'exposition journalière ;
- travaux exposant au risque électrique (sauf installations à très basse tension) ;
- travaux de démolition et de tranchées comportant des risques d'effondrement ou d'ensevelissement ;
- conduite des équipements de travail automoteurs ou des engins de levage (engins de chantier, grues, nacelles...);

- travaux exposant à des agents biologiques ;
- travaux en milieu confiné ;
- travaux exposant à des températures extrêmes ;
- travaux en milieu hyperbare ;
- travaux exposant aux rayonnements ionisants.

Dans cette liste, certains travaux, dits « réglementés », peuvent faire l'objet d'une procédure de dérogation auprès de l'inspecteur du travail, mais elle concerne uniquement les jeunes en formation professionnelle et n'est donc pas applicable aux jobs d'été.

Ces travaux « réglementés » peuvent également relever d'une dérogation permanente s'ils sont réalisés par des jeunes titulaires d'un diplôme ou un titre professionnel correspondant à l'activité exercée et si l'aptitude médicale à ces travaux des intéressés a été vérifiée.

Lorsque les conditions de la dérogation permanente sont remplies, les travaux peuvent être réalisés sans procédure de dérogation.

Conduite des équipements de travail mobiles et utilisation des machines fixes

Pendant les congés des conducteurs d'engins et des opérateurs de machines, l'employeur doit rester vigilant et s'assurer des compétences et connaissances du personnel de remplacement.

Pour mémoire, tous les engins de chantier et tous les appareils de levage sont soumis à la procédure d'autorisation de conduite, procédure requise quels que soient le statut du conducteur et la durée de la mission ou du remplacement ; tous les conducteurs d'engins doivent être qualifiés, même si l'engin est petit et la mission de courte durée ; tous les bras de levage embarqués sur des camions sont des grues auxiliaires.

Les CACES et autorisations de conduite doivent être détenus par les conducteurs eux-mêmes. ■

L'été, les délais sont courts, il y a moins de personnel sur les chantiers... mais blindages de tranchées et échafaudages conformes restent incontournables.

Les animateurs de sécurité partent en congé... Pendant leur absence, assurez-vous que l'encadrement de chantier reste vigilant quant au respect des règles de sécurité.

Les services de l'inspection du travail sont particulièrement attentifs aux chantiers de BTP l'été... Veillez à respecter vos obligations en matière d'hébergement de chantier et de conditions de travail.

1. Article R. 4624-23 du Code du travail.

2. Articles L. 4154-2 et L. 4154-3 du Code du travail.

3. Sont concernées les activités réalisées sur les chantiers de bâtiment, de travaux publics, et sur les chantiers de création, d'aménagement et d'entretien d'espaces paysagers.

4. Retrouvez les informations relatives aux travaux interdits et réglementés pour les mineurs dans *Bâtiment actualité* n° 11 du 27 juin 2018.

> ACTIVITÉS ASSURÉES

DES GARANTIES RESTREINTES À CERTAINES TECHNIQUES

À deux reprises, la Cour de cassation a admis qu'un assureur puisse limiter la garantie à un seul procédé au sein de l'activité (couverture, étanchéité, menuiserie, maçonnerie, etc.). Relisez bien votre contrat.

Première décision de justice¹

Un constructeur assuré pour une activité « étanchéité sur supports horizontaux ou inclinés » s'est vu refuser, à la suite d'un sinistre, l'application de ses garanties par son assureur.

Celui-ci a motivé sa position par le fait que l'assuré avait utilisé pour ses travaux un procédé dit « Moplas », alors que son contrat d'assurance visait exclusivement l'utilisation du procédé « Paralon ».

Seconde décision de justice²

Un constructeur assuré au titre de l'activité « aménagement de combles et greniers » a, lui aussi, essuyé un refus de garantie de la part de son assureur.

Les juges du fond ont validé cette position, considérant qu'aucun élément ne permettait de retenir que le procédé mis en œuvre était celui visé par le contrat d'assurance (« Harnois »).

Position de la Cour de cassation

Dans ces deux affaires, la Cour de cassation a donné raison aux assureurs.

Elle avait précédemment affirmé que le champ d'application du contrat devait s'apprécier par rap-

CES DÉCISIONS NE VONT NI DANS LE SENS DE LA SIMPLIFICATION DE L'ACTIVITÉ DES CONSTRUCTEURS, NI DANS CELUI DE LEUR SÉCURITÉ JURIDIQUE.

port à l'objet même des activités couvertes, et non par rapport à leurs modalités d'exercice³.

Aujourd'hui, elle semble donc infléchir cette position en admettant qu'un assureur puisse limiter sa garantie à un produit en particulier.

Ce raisonnement pourrait s'entendre pour une entreprise qui déclare expressément n'utiliser qu'une seule technique ou un seul produit, mais cette pratique n'est toutefois pas sans risque.

CONSEILS

- Attention à ne pas limiter le champ de votre assurance par votre déclaration des activités exercées.
- Par principe, n'acceptez pas une limitation d'assurance à un procédé technique précis.
- Relisez votre contrat et en cas de doute ou de difficulté, contactez votre assureur.

En effet, les entreprises évoluent, leurs activités aussi. Le contrat doit donc par principe s'y adapter.

Ces décisions ne vont en outre ni dans le sens de la simplification de l'activité des constructeurs, ni dans celui de leur sécurité juridique.

Elles pourraient avoir pour conséquence de limiter leur activité, alors que cela ne correspond pas à la réalité de leurs chantiers, les exposant au risque d'un refus de garantie, alors même que la prime aurait été payée. ■

> CONTRAT D'ASSURANCE

UN DOUTE, UNE QUESTION ?

Contactez votre assureur ou votre fédération.



1. Cass., 3^e civ., 8 novembre 2018, n° 17-24488.

2. Cass., 3^e civ., 30 janvier 2019, n° 17-31121.

3. Cass., 3^e civ., 10 septembre 2008, n° 07-14884.

POUR + D'INFOS

Bâtiment actualité n° 20 du 29 novembre 2017 et n° 13 du 25 juillet 2018.

► BIM

UNE CHARTE DE BONNES PRATIQUES À L'USAGE DES MAÎTRES D'OUVRAGE

La place du BIM (*building information modeling*) est grandissante dans les marchés de travaux, et le recours à la maquette numérique devrait être généralisé à l'horizon 2022. Toutefois, aujourd'hui, il n'y a aucune obligation d'y recourir dans les marchés (publics et privés). Aussi, pour accompagner les entreprises de bâtiment, et plus particulièrement les plus petites d'entre elles, la FFB a élaboré une charte de bonnes pratiques à l'intention des maîtres d'ouvrage.

Ce que préconise la charte FFB

Accès aux projets BIM publics

- Engagement pour l'acheteur signataire de respecter les principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement et de transparence des procédures;
- droit de tous les candidats à bénéficier, conformément à la réglementation en vigueur, d'un accès gratuit, complet et illimité aux outils et dispositifs permettant une réponse en BIM;
- prise en compte de l'accompagnement ou la formation des entreprises à l'utilisation des outils et dispositifs BIM.

Protection des prérogatives des entreprises

- Interdiction pour l'acheteur d'imposer un logiciel, une marque, un matériau ou une méthode de travail aux entreprises;
- inopposabilité de la convention BIM aux sous-traitants du titulaire du marché;
- possibilité pour les entreprises attributaires d'un marché de faire évoluer la convention BIM au cours des phases de sélection des entreprises et de préparation du chantier.

POUR LE MAÎTRE DE L'OUVRAGE, SIGNER LA CHARTE BIM, C'EST S'ENGAGER ENVERS VOTRE FÉDÉRATION À RESPECTER DES RÈGLES DE BONNES PRATIQUES DE CHANTIER, AU BÉNÉFICE DE TOUS !

Protection du savoir-faire des entreprises

Engagement de l'acheteur à inscrire les points suivants dans la convention BIM :

- limitation pour les intervenants d'un projet d'utiliser les fichiers natifs à d'autres fins que de vérification de la conformité des fichiers IFC échangés;
- modalités de contrôle et de validité des droits d'accès, de visualisation, de modification, de suppression et d'archivage des données contenues dans les fichiers livrés par l'entreprise;
- obligation de discrétion et de prudence à la charge de tous les intervenants du projet pour assurer la confidentialité et la sécurité des données échangées;
- titularité des maquettes numériques, données et fichiers

échangés au cours du projet. Les transferts de propriété sont conformes aux exigences du droit de la propriété intellectuelle;

- recommandation aux entreprises de faire usage de tous les moyens offerts par le Code de la propriété intellectuelle pour protéger leurs droits (enregistrement de dessins et/ou modèle, droit d'auteur, droit des producteurs de bases de données, brevets...).

Responsabilité contractuelle

Engagement pour le maître de l'ouvrage signataire de prévoir les points suivants dans la convention BIM :

- une définition précise de la répartition des responsabilités, avec interdiction des transferts de responsabilité entre acteurs du projet et interdiction des renoncements à recours entre intervenants;
- mise en place par l'acheteur d'une méthode fiable permettant d'assurer le contrôle, la traçabilité et la validation des interventions sur les maquettes;
- une méthode de résolution des conflits en cas de contradiction entre les données fournies par différents intervenants. ■

► CHARTE FFB « BIM »

SIGNATURE TRIPARTITE ENTRE LE GRAND AVIGNON, LA FBTP DU VAUCLUSE ET L'OFFICE DU BTP DU VAUCLUSE



JEAN-YVES CHEMIN

Président de la fédération BTP du Vaucluse

Vous êtes la première fédération du bâtiment à signer cette charte FFB « BIM ».

Oui, il nous a semblé important de réagir vite, car le BIM se développe sur les gros chantiers dont sont exclues à ce jour nos PME. Avec l'appui de l'animateur métiers régional de la FRB PACA, nous avons proposé aux principaux maîtres d'ouvrage du département la signature de la charte et le lancement d'opérations pilotes.

Qu'attendez-vous de cet engagement ?

Nouer un dialogue gagnant-gagnant entre les entreprises, les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre. Il faut que le déroulement des processus BIM soit assuré dans des conditions d'équilibre, de respect des droits de chacun et de sécurité juridique.

Quel enjeu pour les entreprises ?

Toutes les entreprises du secteur doivent se préparer aux évolutions des marchés. La question aujourd'hui n'est pas de savoir si je fais du BIM ou pas, mais quand, comment et avec qui! ■

► RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE ?

Un avis de marché a attiré votre attention et vous vous demandez si vous allez y répondre ? Nous vous donnons quelques clés pour analyser rapidement les éléments essentiels.

Dans un premier temps, il faut prendre connaissance du marché. Pour ce faire, le dossier de consultation des entreprises (DCE) comporte tous les éléments permettant de faire votre offre.

Téléchargeable sur le profil acheteur du maître de l'ouvrage, il comporte notamment :

- le règlement de consultation (RC);
- l'acte d'engagement (AE);

Le règlement de consultation

Il fixe les règles du jeu de la passation du marché.

• **Date et heure limites de remise des offres :** évitez d'envoyer votre offre à la dernière minute pour ne pas être disqualifié d'entrée de jeu.

• **Forme de groupement momentané d'entreprises :** l'entreprise peut candidater en se regroupant avec d'autres entreprises. Une forme peut être imposée à l'entreprise attributaire du marché.

Pour mémoire, il existe trois formes de groupement : le groupement momentané d'entreprises, le groupement conjoint, et le groupement conjoint avec mandataire solidaire et groupement solidaire¹.

Le maître de l'ouvrage peut imposer l'un de ces groupements au titulaire du marché. L'entreprise doit donc veiller à opter dès le départ pour la bonne forme de groupement.

- le cahier des clauses administratives particulières (CCAP);
- le cahier des clauses techniques particulières (CCTP);
- le planning prévisionnel.

Pour éviter toute mauvaise surprise dans l'attribution ou l'exécution du marché, il est important de prendre connaissance de tous ces documents.

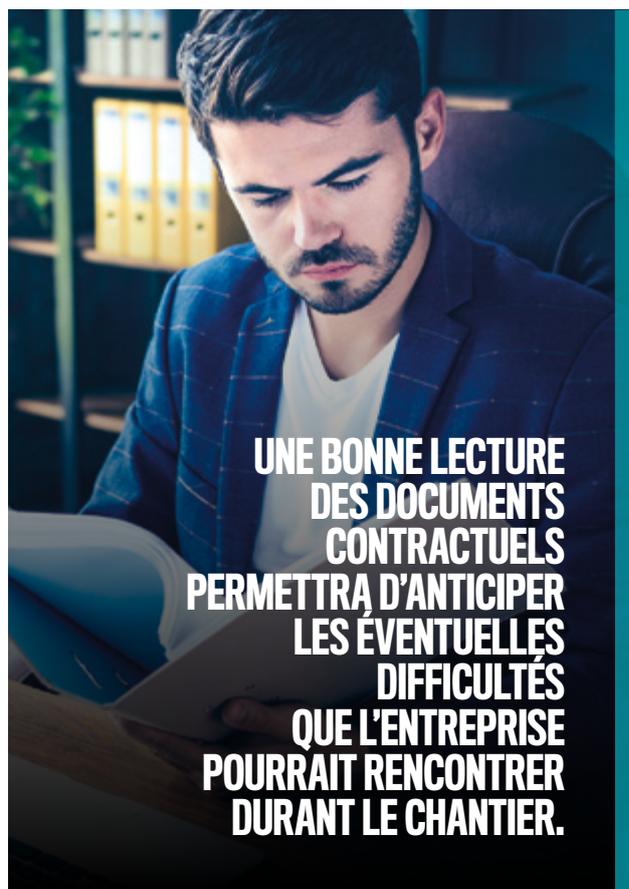
Le règlement de la consultation indique aussi s'il est possible ou non de candidater plusieurs fois pour le même marché.

• **Variante :** autorisation et conditions d'envoi. Lorsque vous répondez à un marché public, vous pouvez parfois proposer une variante (technique, financière...), qui est une offre différente proposée à l'acheteur.

• **Critères d'attribution du marché :** prix (X %), valeur technique (X %), etc.

• **Négociation :** le maître de l'ouvrage peut se réserver la possibilité de négocier avec les candidats ayant présenté une offre. Il s'agit bien d'une possibilité et non d'une obligation.

• **Date limite pour poser des questions au maître de l'ouvrage :** en général entre 6 à 10 jours avant la date limite de remise des offres.



UNE BONNE LECTURE
DES DOCUMENTS
CONTRACTUELS
PERMETTRA D'ANTICIPER
LES ÉVENTUELLES
DIFFICULTÉS
QUE L'ENTREPRISE
POURRAIT RENCONTRER
DURANT LE CHANTIER.

• **Conditions d'envoi et de remise de l'offre :** transmission électronique, signature électronique, copie de sauvegarde, etc.

• **Délai de validité de l'offre :** si le maître de l'ouvrage vous notifie le marché dans ce délai, vous serez dans l'obligation d'exécuter ce marché au prix fixé dans votre acte d'engagement. Ce délai est généralement fixé à 90, 120 ou 180 jours.

L'acte d'engagement

C'est le document que l'entreprise signe et par lequel elle s'engage à exécuter le marché.

Dans ce document est mentionné :

- le nom de l'entreprise et du maître de l'ouvrage;
- le prix;
- les délais d'exécution (voir également votre CCAP);
- le mode de règlement;
- le montant de l'avance (voir également votre CCAP).

1. Cf. *Bâtiment actualité* n°7 du 24 avril 2019.

Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP)

Le CCAP contient toutes les règles administratives applicables pour l'exécution de vos prestations.

• **Mission des différents intervenants** : il est indispensable, pour chiffrer au plus juste, de connaître les prestations des corps d'état entourant votre intervention (celui qui vous précède et celui qui vous suit) et celles du maître d'œuvre.

• **Pièces contractuelles du marché, ainsi que leur ordre d'importance.**

Il est recommandé de vérifier :
 - quel document prime en cas d'incohérence entre les différents documents contractuels ;
 - si le mémoire technique, la décomposition du prix global et forfaitaire (DPGF), le bordereau des prix unitaires (BPU), les sous-détails de prix sont contractuels pour pouvoir les opposer au maître de l'ouvrage en cas de litige ;
 - quel CCAG est applicable : le CCAG 2009 dans sa version initiale est souvent cité « pris par arrêté du 8 septembre 2009 » ou « CCAG dans sa version actuellement en vigueur », c'est-à-dire avec les modifications apportées en 2014.

Une fois que vous aurez connaissance du CCAG applicable, il

faudra aller voir en toute fin du CCAP la liste des dérogations apportées au CCAG. Pour mémoire, le CCAG-Travaux est un document général (comme la norme Afnor NF P 03-001) qui prévoit les modalités d'exécution du marché. Tous ses articles s'appliquent, sauf si le CCAP y déroge.

• **Durée et délai d'exécution** : le marché peut comprendre deux phases, la période de préparation et la période d'exécution. Vous devez regarder dans quelles conditions le marché s'exécute : serez-vous destinataire d'un ordre de service de démarrage ou la notification du marché fera-t-elle débiter la période de préparation ? La période d'exécution démarra-t-elle aussi après un ordre de service ou à la fin de la période de préparation ? Pour information, le CCAG-Travaux prévoit qu'un ordre de service (OS) de démarrage est notifié pour chaque phase.

• **Intempéries** : il est recommandé de savoir combien de journées d'intempéries sont prévisibles ainsi que les modalités pour les faire reconnaître. Plus il y a de jours prévisibles, moins il sera facile d'obtenir une prolongation

des délais. En effet, vous ne serez en droit d'en obtenir une que si les journées d'intempéries constatées dépassent le nombre de jours prévisibles fixé dans le marché.

• **Nombre d'heures d'insertion et leurs modalités de mise en œuvre** : attention, certains acheteurs prévoient que l'entreprise titulaire du marché devra faire réaliser un nombre d'heures de travaux par une « personne éloignée de l'emploi ». Dans ce cas, ces acheteurs relient la non-réalisation de ce nombre d'heures à des pénalités.

• **Prix** : la forme du prix aura des incidences sur l'exécution de vos prestations. Le prix est en général forfaitaire. Cela signifie que vous vous engagez à effectuer la prestation prévue au marché, et uniquement la prestation prévue au marché (sauf travaux devant être faits pour respecter les règles de l'art), à un prix donné. Il faut donc faire attention aux prestations comprises dans le marché et qui sont expressément mentionnées dans le CCTP. Une clause stipulant que l'entreprise « doit absolument tout » n'aurait aucune valeur.

• **Variation des prix** : des révisions et/ou une actualisation

sont-elles prévues ? Quel est l'index ou l'indice de révision ?

Selon l'Insee, l'indice BT 01 ne doit pas être choisi, car il est seulement édicté à des fins statistiques. Pourtant, certains maîtres d'ouvrage continuent de le citer et vos prix ne sont, de fait, révisés dans une moindre mesure que si l'indice correspondant spécifiquement à vos prestations avait été stipulé dans le marché. Il faut donc alerter le maître de l'ouvrage sur ce point, avant la date limite pour poser des questions.

• **Pénalités de retard** : il faut savoir quelles retenues et pénalités peuvent être appliquées et dans quelles conditions. De fait ou après mise en demeure ? Certains maîtres d'ouvrage sont très créatifs et instaurent des pénalités pour non-fourniture de documents, absence aux réunions de chantier, non-remise des DOE, retard dans la levée des réserves, etc.

• **Garanties particulières prévues au marché.**

• **Retenue de garantie** : est-elle prévue ? Le cas échéant, est-il possible de la remplacer par une caution personnelle et solidaire ou seulement par une garantie à première demande ?

L'ORDRE DES PIÈCES CONTRACTUELLES FIGURANT AU CCAP PERMET DE RÉSOUDRE LES INCOHÉRENCES ENTRE CELLES-CI.

Le CCTP

C'est le document technique du marché, qui peut être notamment complété par des plans, le permis de construire, etc. Il faut bien le lire et l'analyser afin de comprendre ce dont l'acheteur a besoin.

En outre, en cas d'erreurs grossières détectables au moment de la passation, l'entreprise doit, dans le cadre de son obligation de conseil, en avvertir le maître de l'ouvrage et en garder la preuve.

Le planning prévisionnel

Ce document permet d'identifier les interventions de chaque intervenant sur le chantier.

Attention, ce planning n'est que prévisionnel. Le maître de l'ouvrage pourra le modifier au moment de la période de préparation et en cours de chantier.

À chaque fois, cela doit être fait de manière officielle (au minimum par ordre de service, sinon par avenant) et il vous est fermement conseillé d'émettre à cet instant toutes les réserves que vous jugerez utiles. ■



► APPELS D'OFFRES

RETROUVEZ TOUTE L'INFORMATION DES MARCHÉS

Rendez-vous sur le site Internet de votre fédération, dans l'espace adhérent.



CHORUS PRO ET EXÉCUTION FINANCIÈRE

QUELLES OBLIGATIONS ?

L'obligation de dématérialisation des factures en marchés publics entre en vigueur progressivement pour les entreprises depuis le 1^{er} janvier 2017¹. Or, certains maîtres d'ouvrage semblent encore ignorer qu'ils sont contraints de recevoir les situations des entreprises sur Chorus Pro. En parallèle, les règles d'exécution financière (avances, révision des prix, retenue de garantie...) auxquelles ils sont tenus diffèrent d'un maître d'ouvrage à l'autre. Nous répondons aux quatre questions le plus souvent posées : ce client doit-il aller sur Chorus Pro ? Peut-il réviser mes prix ? Doit-il payer directement mon sous-traitant ? Sous quel délai doit-il me payer ?

LES OBLIGATIONS DU MAÎTRE DE L'OUVRAGE				
STRUCTURES	CHORUS PRO ²	RÈGLES D'EXÉCUTION FINANCIÈRE DES MARCHÉS PUBLICS ³	DÉLAIS DE PAIEMENT	PAIEMENT DIRECT DES SOUS-TRAITANTS > 600 € TTC OU 500 € TVA AUTOLIQUIDÉE
<ul style="list-style-type: none"> État Établissements publics nationaux Collectivités territoriales et leurs groupements Établissements publics locaux et autres formes de coopération entre collectivités 	Obligatoire	Oui	30 jours à compter de la réception de la facture par le maître d'œuvre	Oui
Établissements publics de santé		Oui	50 jours à compter de la réception de la facture par le maître d'œuvre	Oui
Établissements publics locaux : OPH (anciennement appelés OPHLM et OPAC)		Non obligatoire, peuvent s'y soumettre volontairement	30 jours à compter de la réception de la facture par le maître d'œuvre	Oui
Entreprises sociales pour l'habitat - ESH (anciennement appelées S.A. d'HLM)	Non obligatoire ⁴	Non obligatoire, peuvent s'y soumettre volontairement	60 jours à compter de la réception de la facture par le maître d'œuvre	Oui
Entreprises publiques : SNCF, EDF				Oui
Sociétés publiques locales (SPL)				Oui
Sociétés d'économie mixte (SEM)				Oui

1. Les textes (ordonnance n° 2014-697 du 26 juin 2014 relative au développement de la facturation électronique) imposent aux titulaires de marchés publics conclus avec l'État, les collectivités territoriales et les établissements publics d'envoyer les factures par voie électronique, dans le respect des échéances suivantes : au 1^{er} janvier 2017, pour les grandes entreprises et les personnes publiques ; au 1^{er} janvier 2018, pour les entreprises de taille intermédiaire ; au 1^{er} janvier 2019, pour les petites et moyennes entreprises ; au 1^{er} janvier 2020, pour les micro-entreprises.

2. BOFIP-GCP-17-0006 du 7 mars 2017 ; NOR : ECFE1706554J ; instruction du 22 février 2017.

3. Avances, variation des prix (révision, actualisation), retenue de garantie couvrant les réserves à la réception et les désordres de garantie de parfait achèvement.

4. L'obligation de recevoir les factures sous forme dématérialisée est applicable à toutes entités publiques ou privées (par exemple, aux SEM, SPL, ESH) lorsqu'elles agissent au nom et pour le compte de l'État, d'une collectivité territoriale ou d'un de leurs établissements publics respectifs, dans le cadre d'un mandat. Ainsi, lorsque, dans un marché public de travaux, le maître de l'ouvrage confie à un mandataire l'exercice, en son nom et pour son compte, de tout ou partie de ses attributions de maîtrise d'ouvrage, notamment le versement de la rémunération des travaux, le « maître d'ouvrage délégué » (ou le « mandataire ») doit respecter le circuit de règlement du « maître d'ouvrage ».

► PATRIMOINE TPE/PME

COMMENT ESTIMER LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?

Vous souhaitez transmettre votre entreprise ou tout simplement savoir combien elle vaut ? Deux méthodes sont le plus couramment appliquées pour évaluer une entreprise.

La valeur d'une entreprise peut être déterminée de différentes façons. On peut la calculer à partir d'éléments comptables, de différents ratios et prendre en compte d'autres aspects, tels que le secteur, la qualité des employés ou d'autres choses qui ne se mesurent pas forcément par le compte de résultat ou le bilan.

Comment s'évalue une entreprise ?

Une entreprise peut prendre la forme d'une société dont seules les parts sociales ou actions ont vocation à être transmises. Elle peut également n'être qu'une entreprise individuelle, c'est-à-dire une partie du patrimoine du chef d'entreprise.

Dans le cas de l'entreprise individuelle, on transmet un fonds de commerce constitué d'une clientèle et de matériel et d'outillage; ce sont ces éléments qu'il s'agit d'évaluer : le matériel à sa valeur actuelle (qui peut différer de sa valeur comptable), la clientèle en fonction du chiffre d'affaires, dans une fourchette allant de 5 à 15 % suivant la nature des clients (privés ou publics), la nature du métier, l'existence de moyens de fidélisation (contrats d'entretien, magasins d'exposition...), etc.

En revanche, les titres d'une société représentent l'entreprise sous la forme d'un patrimoine

autonome avec ses avoirs, ses créances et ses dettes. Leur évaluation nécessite alors de recourir à plusieurs méthodes afin de déterminer une valeur qui tienne compte des caractéristiques de l'entreprise : son patrimoine, bien entendu, mais aussi ses résultats, le montant des dividendes qu'elle distribue habituellement, etc.

L'ÉVALUATION, C'EST LA COMBINAISON D'UNE APPROCHE PATRIMONIALE ET D'UNE APPROCHE PAR LES RÉSULTATS QUE PEUT PROCURER L'ENTREPRISE.

Approche patrimoniale

La valeur patrimoniale (appelée aussi valeur mathématique ou VM) consiste à prendre comme point de départ le bilan de la société. Ce document permet de dégager une valeur nette comptable, qui est la différence entre tous les avoirs et créances de l'entreprise, d'une part, et de toutes ses dettes, d'autre part, à l'instar de n'importe quel patri-

monaire. Cette valeur nette comptable doit ensuite faire l'objet d'une actualisation, car certaines valeurs au bilan ne correspondent pas à la valeur actuelle des éléments qui y figurent (par exemple, la clientèle d'une entreprise créée n'est pas retracée au bilan, mais elle a tout de même une valeur; les valeurs réelles de certains matériels et/ou véhicules sont différentes de leurs valeurs au bilan après amortissements).

Approche par les résultats

Dans l'approche par les résultats, la valeur de l'entreprise (valeur de productivité ou VP) découle de sa capacité à générer du bénéfice à partir des résultats récents qu'elle a réalisés. Cette méthode consiste à capitaliser un résultat moyen (censé pouvoir être dégagé de manière récurrente), par un taux de capitalisation reflétant à la fois le risque et la rémunération du repreneur. Exemple : pour un taux de capitalisation de 15 %, un résultat moyen de 20 000 € aboutira à une valeur de productivité de $20\,000 / 0,15$, soit 133 333 €.

Les évaluateurs appliquent ensuite des formules qui privilégient la valeur mathématique (VM), dès lors qu'il s'agit d'estimer la globalité de l'entreprise et non pas une fraction minoritaire. La valeur de 100 % des parts sera déterminée par la formule : $(3\text{ VM} + 1\text{ VP}) / 4$.

En cas d'évaluation d'une simple fraction minoritaire de la société, il est d'usage de pratiquer une décote qui peut aller de 10 à 25 % de la valeur globale.

Ne confondez pas valeur et prix

La valeur et le prix sont deux concepts bien différents.

La valeur tient compte à la fois du patrimoine et de la rentabilité de l'entreprise.

Il est cependant parfois nécessaire d'ajuster cette valeur afin de prendre en compte les spécificités de l'entreprise.

Ainsi, une entreprise de bâtiment jouissant d'une forte notoriété, ou ayant négocié des contrats d'entretien qui représentent une forte proportion de son chiffre d'affaires, a une valeur de clientèle substantielle que le cédant devra valoriser lors des négociations.

Le prix est le fruit des audits comptables diligentés par l'acquéreur, du contenu de la garantie de passif et d'actif, de l'analyse approfondie du carnet de commandes, d'appréciations sur l'activité de l'entreprise au cours des derniers mois, de sa dépendance vis-à-vis de son dirigeant, de problèmes sociaux latents ou de risques fiscaux, des modalités de versement du prix, tout cela faisant souvent l'objet d'après négociations, d'échanges de lettres, de projets successifs de protocole... jusqu'à l'approbation des documents définitifs et la signature du chèque. ■



Dans le cas d'une cession ou d'une transmission d'entreprise, l'évaluation de celle-ci nécessite un diagnostic complet.

Votre fédération peut vous proposer une solution en partenariat avec des experts spécialisés dans le secteur du bâtiment. Contactez-la !

► RELATION CLIENT

UNE VISION À 360° DU CLIENT

Aujourd'hui, le client est clairement en attente d'une relation personnalisée. Il souhaite discuter avec le bon interlocuteur du premier coup, sans délai, et être reconnu. Donc, à l'heure où l'indicateur clé de la performance de l'entreprise est la satisfaction client, avoir une vision exhaustive de celui-ci présente un atout de choix face à la concurrence et aux bouleversements du marché.

Marchés saturés, politiques de prix agressives, croissance de l'e-business avec des plateformes de travaux : les entrepreneurs et artisans du bâtiment sont confrontés, chaque jour un peu plus, à la pression de la concurrence.

Le nerf de la guerre, c'est la satisfaction client. Une relation client irréprochable, rapide, pertinente et efficace, n'est pas simplement un « atout » pour une entreprise, c'est devenu une exigence et un réel avantage compétitif.

Le client doit donc être placé au cœur de votre stratégie et de toutes vos actions.

La connaissance du client, une exigence

Vous avez de nombreuses occasions de mieux connaître le profil et les attentes de vos clients et de vos prospects : un appel téléphonique, une rencontre lors d'une visite, un dépannage, une réunion, une fiche de satisfaction au terme du chantier, une enquête qualité ou un contact sur un salon, etc.

Vous devez capitaliser ces données et les transformer en connaissance client, exploitable par l'ensemble des collaborateurs (dirigeant(s), commerciaux, techniciens, SAV, comptable...).

Constitution d'un fichier client

Votre fichier client regroupe toutes les données que vous avez pu collecter sur vos prospects et clients.

Il valorise le fonds de commerce de votre entreprise. Il vous appartient donc de prendre soin de cette « mine d'or ».



UNE VISION À 360°, CLAIRE, PRÉCISE, PARTAGÉE DANS L'ENTREPRISE ET RESPECTUEUSE DE L'INDIVIDU, DOIT ÊTRE AU CŒUR DE VOTRE STRATÉGIE.

• Vous devez vous occuper de vos clients, de l'avant-vente jusqu'à l'après-vente. Si vous ne

le faites pas, une autre entreprise saura faire vivre cette « expérience client » que les consommateurs attendent aujourd'hui. Et pour ce faire, une bonne gestion des informations contenues dans votre fichier client est primordiale.

Que doit-il contenir pour être efficace ?

Exemples de données à collecter et conserver :

- données déclaratives : nom, prénom, adresse, numéro de téléphone, e-mail, date de naissance ;
- données transactionnelles : ancienneté du client, fréquence des recours (cycliques, ponctuels) à vos services, dates des derniers devis, montant des derniers travaux, produits et matériaux achetés, etc. ;
- données liées à la projection de votre activité : date du prochain projet, budget possible, etc.

Depuis l'entrée en vigueur du RGPD, collecter des données personnelles de ressortissants de l'UE est encore plus encadré.

• Pour démarrer un tel historique, vos devis et factures sont une première source d'information qui, en général (s'ils ne sont pas trop anciens), devrait vous présenter des données fiables.

Choisir la solution la plus adéquate

Vous avez défini vos objectifs et décidé à quelques champs près les données que vous souhaitez collecter. Vient alors l'étape du choix de la solution, du logiciel avec lequel vous allez exploiter votre fichier client.

UNE RELATION CLIENT RÉUSSIE GÉNÈRE UNE IMAGE DE MARQUE POSITIVE ET PEUT FAIRE LA DIFFÉRENCE AUPRÈS DE CLIENTS INDÉCIS.

Toutes les entreprises possèdent un fichier client plus ou moins évolué. Un tableur Excel peut très bien faire l'affaire pour une entreprise nouvellement créée ou artisanale. Mais, dès que le nombre de clients augmente, mieux vaut se tourner vers des solutions plus élaborées. Avec de tels logiciels, vous pouvez améliorer la connaissance de vos clients et de leurs comportements. L'offre permet, aujourd'hui, de trouver la solution la plus adaptée à vos besoins et à votre budget.

Mais n'oubliez pas, à l'ère de la relation client, l'information doit être partagée par tous dans l'entreprise.

Utilisation d'un outil adapté exploitable par tous dans l'entreprise

Si vous conservez séparément les coordonnées de vos clients, les commandes, les devis, les commentaires des commerciaux sur les attentes exprimées ou des techniciens, vos données ne seront pas exploitées à leur maximum et perdront de leur valeur.

La mise en place d'un fichier client ou d'un logiciel de gestion de la relation client (GRC ou CRM¹) unique, offrant une source centrale où chacun pourra recueillir et piocher les informations, donnera une vision complète du client. C'est une stratégie gagnante pour aborder vos clients de manière personnalisée. L'outil de gestion de la relation client permet de partager le même niveau d'information, facilite les recherches, optimise la gestion interne et améliore l'expérience d'un contact.

De plus, il peut être considéré comme la mémoire de l'entreprise. Car, même si votre turnover est très bas, l'entreprise pourrait pâtir de la perte d'informations lors du départ de l'un de vos collaborateurs.

Le nec plus ultra serait aussi de rendre accessible l'outil depuis un smartphone ou une tablette.

Pourquoi utiliser un outil de gestion de la relation client ?

- Avoir une plus grande proximité avec le client ;
- apporter plus de services et de conseils personnalisés ;
- augmenter la satisfaction de vos clients ;
- augmenter la rentabilité de l'entreprise ;
- améliorer l'organisation interne.

Apporter une réponse personnalisée et adaptée

Lorsque le client appelle, il est reconnu – et se sent reconnu – parce que toutes les données le concernant y sont répertoriées (devis, factures, interventions, projets, échanges...).

Cet historique vous permet de mieux cerner ses projets, ses attentes et d'anticiper ses besoins.

La richesse de ces données, mais aussi leur pertinence et leur mise à jour régulière sont des facteurs à prendre en compte impérativement, puisqu'ils conditionnent l'efficacité de toute votre stratégie.

Connaître son client est indispensable. Connaître son besoin l'est encore plus. Il faut donc savoir l'écouter. Cette écoute aura pour conséquence d'avoir une compréhension de la situation plus précise, de pouvoir établir un diagnostic adapté et d'agir de façon cohérente et proportionnée.

L'art de savoir questionner et écouter

À première vue, cela peut sembler simple, mais c'est beaucoup plus difficile qu'on ne le pense. En fait, il faut poser les bonnes questions, écouter attentivement les réponses, interroger de nouveau en fonction des réponses obtenues, bref, échanger jusqu'à ce qu'on ait bien saisi les pensées de son interlocuteur.

Mais pourquoi cette démarche est-elle essentielle ?

“ Qui parle sème. Qui écoute récolte. ”

Pythagore

Parce que vous apprendrez ainsi plusieurs choses concernant les désirs et les besoins de votre client. Vous pourrez lui proposer une solution adaptée spécifiquement à ses besoins, à ses préoccupations et à ses objectifs. Cela vous permettra d'établir rapidement un lien de confiance avec lui. Vous démontrerez de l'empathie et de l'intérêt et vous lui prouverez qu'il est important pour vous. Cela augmentera votre acuité commerciale lors de chacune de vos interactions.

Disposer d'une vision du client à 360°, c'est placer la satisfaction de celui-ci au cœur de votre stratégie. ■

FICHER CLIENT ET RGPD COMMENT ÊTRE EN RÈGLE ?

- Informez vos clients, lorsque vous collectez leurs données, de l'utilisation que vous comptez en faire (cf. modèles FFB) et respectez leurs droits légaux (accès, rectification, suppression de leurs données personnelles).
 - Recueillez leur consentement pour pouvoir les démarcher plus tard. Informez-les de l'existence de Bloctel sur vos devis et vérifiez que les personnes inscrites dans votre fichier ne se sont pas inscrites entre-temps sur cette liste. Si tel est le cas, ne les démarchez pas/plus et expurgez votre fichier.
 - Mentionnez l'existence de votre fichier client dans votre registre prévu par le RGPD sur les activités de traitement (cf. modèle FFB).
 - Protégez les données de vos clients, en usant de méthodes adaptées à la taille de votre société (mots de passe, antivirus, sauvegarde régulière des données, bureaux fermés à clé, clause de confidentialité...).
 - Supprimez les données de vos clients quand elles sont obsolètes ou quand vous n'en avez plus besoin.
- Les modèles FFB sont disponibles sur le site Internet de votre fédération, espace adhérent, > Médiathèque > Modèles de documents > Droit des affaires**
- À lire ou relire : *Bâtiment actualité* n°s 3, 4, 7 et 10 de 2018.**

1. Customer relationship management, autrement dit gestion de la relation client.

