

30 OCTOBRE 2019

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 18



10 MESURES POUR L'ARTISANAT

FAIRE GRANDIR NOS ENTREPRISES



NOUVELLES PROCÉDURES AT/MP

**UNE RÉFORME SOUS
HAUTE SURVEILLANCE**

FACTURATION

ÊTES-VOUS AU POINT ?





» ÉDITORIAL

10 MESURES POUR L'ARTISANAT

FAIRE GRANDIR NOS ENTREPRISES

Pour faciliter le quotidien des artisans du bâtiment, la FFB interpelle aujourd'hui les pouvoirs publics en formulant « 10 mesures pour l'artisanat ». Elles sont le reflet des attentes exprimées par de nombreux artisans ces derniers mois.

Avec ces propositions de bon sens, la FFB entend mettre en avant quatre priorités : la défense du revenu des artisans, le rétablissement d'une concurrence loyale, l'accompagnement de l'activité et l'adaptation des dispositifs de formation.

Elle souhaite également encourager et promouvoir une vision moderne de l'artisanat, axée sur la défense du métier, l'esprit d'entreprise et la transmission des savoirs par l'apprentissage.

Parce qu'une bonne gestion de l'entreprise est au cœur de la réussite, le réseau FFB donne aux artisans des moyens pour se développer et progresser : des outils numériques gratuits et des applications, une base documentaire en ligne avec des modèles types, des réunions d'information et de formation, et des moments de partage entre professionnels pour ne pas rester isolé.

Cet engagement dans la durée et les actions menées quotidiennement ont permis à la FFB d'être la première organisation professionnelle de l'artisanat du bâtiment. C'est une fierté que nous partageons avec les 35 000 entreprises artisanales qui nous font confiance. Plus que la taille de nos entreprises, c'est la passion de nos métiers qui nous réunit.

Toujours mobilisés pour défendre nos valeurs, nous sommes fiers d'être artisans à la FFB !

Henry Brin

Président du conseil national
de l'artisanat de la FFB

AU SOMMAIRE

■ INDICES	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-09
Activité économique	
10 mesures en faveur de l'artisanat	p. 05
Bilan 2019	
Plus de 52 000 visiteurs aux Coulisses du bâtiment	p. 06
Cybersécurité	
Comment créer un mot de passe sécurisé et simple à retenir ?	p. 08
Pourquoi sécuriser au maximum l'accès à votre smartphone ?	p. 09
■ MARCHÉS PUBLICS	
Étude sur la sous-traitance	
Faites entendre votre voix !	p. 10
■ SOCIAL	
Clause de non-concurrence	
Une précaution utile	p. 10
Taux fonction support	
Agissez avant le 30 novembre !	p. 11
Nouvelles procédures AT/MP	
Une réforme sous haute surveillance	p. 12
■ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
Entretien avec...	
Daniel Fernandes, société Clim Concept	p. 13
■ MARKETING • DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
Réussir	
Comment faire une bonne première impression ?	p. 14-15
■ CONSTRUCTION • URBANISME	
Permis de construire	
L'affichage en 10 questions	p. 16-17
■ GESTION	
Facturation	
Êtes-vous au point ?	p. 18
■ INDEX	
Juin et juillet 2019	p. 19
■ FIER D'ÊTRE ARTISAN À LA FFB	
Marchés	
Feu rouge déloyal, feu vert au contrôle	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



Achévé de rédiger le 21 octobre 2019, 43^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention
d'origine « © Bâtiment actualité, 30 octobre 2019 ».

Crédits photo : © David Morganti, © Sandrine Roudeix,
© Harald Gottschalk • AdobeStock • Scanrail - luismolliero
- denis_vermenko - Halfpoint - andranik 123 • Getty Images :
nillimage - Kerkez

Imprimé sur papier certifié PEFC avec des encres végétales.

À LA FFB, NOUS SOMMES...



POUR

- Le maintien de la TVA à 5,5 %.
- La carte d'identité professionnelle obligatoire.
- L'encadrement de la microentreprise et des plateformes de travaux en ligne.
- Le développement de l'apprentissage.

CONTRE

- Le fléau du travail illégal et de la concurrence déloyale.
- L'ubérisation de nos métiers.
- Les contraintes administratives.

INDICES 03

ICC (indice du coût de la construction)

FFB 2 ^e trimestre 2019	994,5
Insee 2 ^e trimestre 2019	1746

IRL (Indice de référence des loyers)

3 ^e trimestre 2019	129,99
Variation annuelle	+ 1,2 %

Index BT 01 (base 100 - 2010)

Juillet 2019	111,2
Variation annuelle	+ 1,8 %

Indice des prix à la consommation

Septembre 2019	
Ensemble des ménages y compris tabac (- 0,3 %; + 0,9 %)	104,50
Ensemble des ménages hors tabac (- 0,3 %; + 0,8 %)	104,04

Indice général des salaires BTP

Juin 2019	549,7
Variation annuelle	+ 1,6 %

SMIC horaire

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

Plafond mensuel Sécurité sociale

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

Taux d'intérêt légal

2 ^e semestre 2019	0,87 %
Sauf pour les créances des particuliers	3,26 %

Eonia mensuel (ex-TMP)

Septembre 2019	- 0,40 %
----------------	----------

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Septembre 2019	- 0,45 %
----------------	----------

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**



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



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET BÂTIMENT

L'intelligence artificielle (IA) fascine et inquiète à la fois. Elle pénètre dans la production du bâtiment, dans la vie du bâtiment et dans les entreprises du bâtiment.

Cette nouvelle phase de la révolution numérique imprègne toute la filière. Les algorithmes apprenants paraissent cependant si abstraits, quand le bâtiment se présente de façon si concrète!

Les deux domaines ont pourtant de plus en plus à voir.

L'intelligence naturelle du secteur doit composer harmonieusement avec l'intelligence artificielle des ordinateurs.

L'IA a toute sa place dans le bâtiment, et le bâtiment toute sa place dans l'IA.

C'est ce que montre, à sa manière, le numéro de la revue *Constructif* qui vient de paraître. Proposant un tour d'horizon des réalisations et défis en la matière, il veut aider à mieux maîtriser une perspective essentielle. ■



VOUS ÊTES
INTÉRESSÉ ?

Consultez le
numéro 54
de la revue
Constructif
sur [www.
constructif.fr](http://www.constructif.fr)

> LOGEMENT

DEVENIR PROPRIÉTAIRE, L'OBJECTIF D'UNE VIE

Les principaux critères qui poussent les Français à changer de logement sont le désir de devenir propriétaire (40 %) et la volonté, souvent conjointe, d'accéder à un meilleur logement (39 %).

La recherche d'un meilleur cadre de vie (taille du logement pour 62 % des sondés, sécurité pour 56 % d'entre eux, proximité à la nature pour 48 %) et d'un meilleur coût de la vie (50 %) motive les Français à changer de lieu de vie. L'attachement régional (40 %), l'offre de transports (38 %) et la proximité à son lieu de travail (37 %) viennent dans un second temps.

Devenir propriétaire est un temps fort de l'existence, un moment enthousiasmant et rassurant pour 87 % des personnes interrogées. Mais aussi un moment logique de questionnement : a-t-on fait le bon choix ?

Est-ce le bon moment ? Le risque pris n'est-il pas trop grand ? 57 % ressentent ce passage comme une source d'angoisse.

La « pierre » représente pour 87 % des sondés (94 % chez les propriétaires) un bon investissement et un moyen « de ne pas jeter l'argent par les fenêtres » par rapport à la location (75 %).

L'achat immobilier constitue pour plus de 70 % l'objectif d'une vie : 72 % des Français estiment qu'il faut absolument devenir propriétaire avant la retraite. 43 % jugent même que l'on n'a pas vraiment réussi sa vie si l'on n'obtient pas ce statut.

L'âge moyen de l'acquisition de la résidence principale est de 32 ans. 71 % des propriétaires déclarent avoir acquis leur résidence principale entre 25 et 40 ans, avec un pic entre 25 et 30 ans (41 %). ■

1. Enquête réalisée par Harris Interactive pour les Notaires de France. L'enquête a été réalisée du 28 juin au 8 juillet 2019 auprès d'un échantillon national représentatif de 1 505 personnes.

> PRIME « TRANSITION ÉNERGÉTIQUE »

UN SYSTÈME TROP COMPLEXE !

Pour les projets lancés (date du premier acompte) à partir du 1^{er} janvier 2020, le projet de loi de finances prévoit de transformer le CITE en une prime forfaitaire en fonction du revenu du ménage, de la nature de l'intervention et du type du logement (individuel/collectif).

Cette transformation s'effectuera en deux temps :

- 2020 verra la création de la prime pour les ménages sous plafonds ANAH et le maintien d'un crédit d'impôt forfaitisé pour les ménages intermédiaires (hors chaudières gaz à très haute performance énergétique) ;
- en 2021, les ménages intermédiaires basculeront à leur tour

dans le système de prime. Quant aux 20 % des ménages les plus aisés (revenu fiscal de référence supérieur à 27 706 € pour une personne seule ou 44 124 € pour un couple), qui représentent la moitié des bénéficiaires du CITE actuellement, ils pourraient bénéficier de l'aide pour les seuls travaux d'isolation des parois opaques.

De quoi s'alarmer et redouter une chute des chantiers de rénovation énergétique l'an prochain. Si l'idée d'une prime est saluée, puisque cela supprime les mois d'attente entre le paiement des travaux et l'encaissement du crédit d'impôt, la FFB est fortement opposée à ses modalités ! ■



1/4 D'HEURE POLITIQUE



Nicolas Brachet, président de la FFB d'Eure-et-Loir, a remis à Agnès Pannier-Rupacher, secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie et des Finances, les 10 mesures de la FFB pour l'artisanat, lors de sa visite sur le stand FFB aux Artisanales de Chartres, qui se sont déroulées du 11 au 14 octobre.

“ Le CITE a été jugé trop complexe par le gouvernement. Mais que dire de la prime qu'il propose... avec ses 4 niveaux de revenu possibles et sa liste des travaux qui conduisent à plus de cent combinaisons possibles ! ”

Jacques CHANUT,
Président de la FFB

► ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

10 MESURES EN FAVEUR DE L'ARTISANAT

Depuis 60 ans, le conseil national de l'artisanat de la FFB est force de proposition pour défendre et promouvoir les entreprises artisanales. Aujourd'hui, il propose aux pouvoirs publics dix mesures clés pour faciliter l'activité des artisans.



Défendre le revenu des artisans

Parce que le pouvoir d'achat des artisans n'est pas en rapport avec les risques assumés et le temps passé dans l'exercice de leur activité, la FFB souhaite :

1. Rétablir une équité fiscale pour donner du pouvoir d'achat aux artisans;
2. Réduire la taxe pour frais de chambre consulaire à la seule part effectivement reversée aux CMA (chambres de métiers et de l'artisanat);
3. Supprimer la double imposition aux cotisations formation des gérants salariés.

Rétablir une concurrence loyale

Les évolutions numériques et réglementaires ont fortement perturbé l'activité des entreprises artisanales. Aujourd'hui, les obligations des nouveaux acteurs ne sont pas les mêmes que celles qui s'imposent aux artisans. La FFB demande de :

4. Limiter la durée de franchise de TVA à deux ans pour les microentreprises et la réduire à 15000 €;
5. Responsabiliser les plateformes de mise en relation sur le contenu des offres publiées;
6. Renforcer le contrôle des décharges sauvages et ouvrir

les déchetteries municipales aux artisans.

Défendre et accompagner l'activité des artisans

Les marchés du bâtiment, et notamment les travaux de rénovation énergétique,

essentiels pour les artisans, ne peuvent décoller sans incitations financières pérennes de l'État. Par ailleurs, l'accès aux marchés publics reste encore très contraignant. Il faut :

7. Stabiliser et pérenniser les mesures fiscales d'incitation aux travaux (TVA réduite, CITE...);
8. Faciliter l'accès des artisans à la commande publique.

Adapter les dispositifs de formation aux besoins des artisans

Le développement des compétences est indispensable pour s'adapter aux évolutions. Encore faut-il que les dispositifs de formation soient accessibles, et leur financement adapté. C'est pourquoi la FFB veut :

9. Simplifier l'accès au financement de la formation des artisans et de leurs conjoints;
10. Promouvoir l'apprentissage en garantissant une offre de proximité et de qualité. ■

► FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT

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 *Bâtimentiers*, 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.



Contactez votre fédération ou rendez-vous sur son site Internet



> BILAN 2019

PLUS DE 52 000 VISITEURS AUX COULISSES DU BÂTIMENT

Bilan positif pour la 17^e édition, qui s'est déroulée les 10, 11 et 12 octobre dernier partout en France.



52 200
visiteurs



230
lieux ouverts



170 chantiers
de bâtiment

11 chantiers
de travaux publics

27 ateliers

22 autres types
de sites (CFA, lycées
professionnels, salons
des métiers, etc.)

65 articles dans la PQR

(presse quotidienne
régionale et locale)

37 minutes d'antenne

(radio et télévision)

► MONDIAL DU BÂTIMENT

LA FFB VOUS DONNE RENDEZ-VOUS DU 4 AU 8 NOVEMBRE À BATIMAT

Parc des expositions Paris Nord Villepinte

La FFB sera présente à Batimat, dans le hall 6, et occupera une place centrale dans le salon. Pour cette édition, trois espaces ont été conçus par la Fédération : l'un est consacré aux échanges avec les experts de la FFB (allée G, stand 30), un autre au numérique dans le bâtiment (allée G, stand 44) et enfin le dernier aux artisans (allée G, stand 159), avec le concours du Meilleur artisan de France. Des tables rondes et des mini-conférences seront organisées chaque jour autour de plusieurs thèmes actuels concernant entrepreneurs et artisans (GNR, lean management, numérique,

santé financière des entreprises...). L'artisanat sera également mis en avant, le mercredi 6 novembre, avec la dédicace de la BD *Fier d'être artisan à la FFB* par Claude Plumail, l'un des illustrateurs. Le lancement de la 2^e édition du concours des Meilleurs artisans de France se déroulera lors du salon. La FFB est partenaire de ce concours créé par la radio RMC dans l'objectif de mettre en lumière le savoir des artisans de France. ■

Venez échanger avec nous et partager un moment convivial !

► TRAVAUX À 1 €

UN VRAI PLAN DE LUTTE CONTRE LES FRAUDES DOIT ÊTRE MIS EN PLACE

Grâce aux primes « Coup de pouce » du dispositif des CEE, il est aujourd'hui possible d'isoler ses combles ou de remplacer sa chaudière avec un reste à charge très faible, voire symbolique (1 €), selon les travaux et les catégories de ménages. Ces aides sont efficaces, mais beaucoup d'intervenants peu scrupuleux se sont engouffrés dans le secteur. Les opérations permettant la mise en place d'offres à 1 € auprès des ménages modestes sont une cible de choix pour les escrocs. Lorsqu'elles sont exécutées par des margoulin, ces interventions, au-delà d'être contre-performantes, peuvent être dangereuses si le traitement des éléments dégageant de la chaleur n'est pas correctement réalisé (risque d'incendie). La DGCCRF¹ a enregistré une hausse de 20 % en un an des plaintes de consommateurs. C'est pourquoi l'État a décidé de mettre en place un plan de lutte contre les arnaques et les fraudes. Sont dans le viseur les structures commerciales écodélinquantes qui pratiquent un démarchage abusif et font travailler en cascade une main-d'œuvre non qualifiée. ■



DES DIRIGEANTS DE TPE SOUS PRESSION, MAIS OPTIMISTES

L'Observatoire des TPE¹ indique que, tous secteurs confondus, 67 % des dirigeants de TPE interrogés ont confiance dans leur avenir personnel et sont optimistes quant aux performances économiques de leur entreprise.

Cette confiance persiste malgré une situation financière tendue. Seuls 12 % estiment que leur trésorerie s'est améliorée au cours des derniers mois, contre 27 % qui considèrent qu'elle s'est détériorée. La principale difficulté étant le poids des charges (58 %).

Ces difficultés peuvent avoir un effet négatif sur leur bien-être : 33 % affirment avoir un niveau de stress élevé (note entre 8 et 10 sur une échelle de 10).

1. American Express a publié, le 8 octobre, la 1^{re} édition de l'Observatoire des TPE, réalisé avec l'institut BVA auprès de 1508 dirigeants de TPE, tous secteurs d'activité confondus.

“ Face à ces abus et arnaques, les gens n'ont plus confiance et, du coup, les vrais professionnels qui interviennent sur le marché de la rénovation énergétique, labellisés RGE, et que l'on retrouve sur le portail officiel www.faire.fr, subissent de plein fouet cette situation désastreuse. Alors, oui, il faut plus de contrôles et des sanctions sévères face à ces pratiques scandaleuses qui donnent une image négative des artisans et des entrepreneurs du bâtiment !

Franck COTTON, président du conseil des professions de la FFB

1. Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

> CYBERSÉCURITÉ

COMMENT CRÉER UN MOT DE PASSE SÉCURISÉ ET SIMPLE À RETENIR ?

Adresses mail, e-commerce, services administratifs... de nombreux sites demandent de créer un compte et de le protéger avec un mot de passe. Trop d'internautes utilisent le même mot de passe sur tous les sites afin de ne pas l'oublier. Attention ! Cette pratique est risquée et peut permettre à des pirates d'accéder à toutes vos informations pour utiliser votre identité ou votre compte bancaire. Voici quelques règles à respecter.

Règle n° 1 : 12 caractères

Un mot de passe sécurisé doit comporter au moins 12 caractères. Il peut être éventuellement plus court si le compte propose des sécurités complémentaires telles que le verrouillage du compte après plusieurs échecs, un test de reconnaissance de caractères ou d'images (« captcha »), la nécessité d'entrer des informations complémentaires communiquées par un autre moyen qu'Internet (exemple : un identifiant administratif envoyé par La Poste), etc.

Règle n° 2 : des chiffres, des lettres, des caractères spéciaux

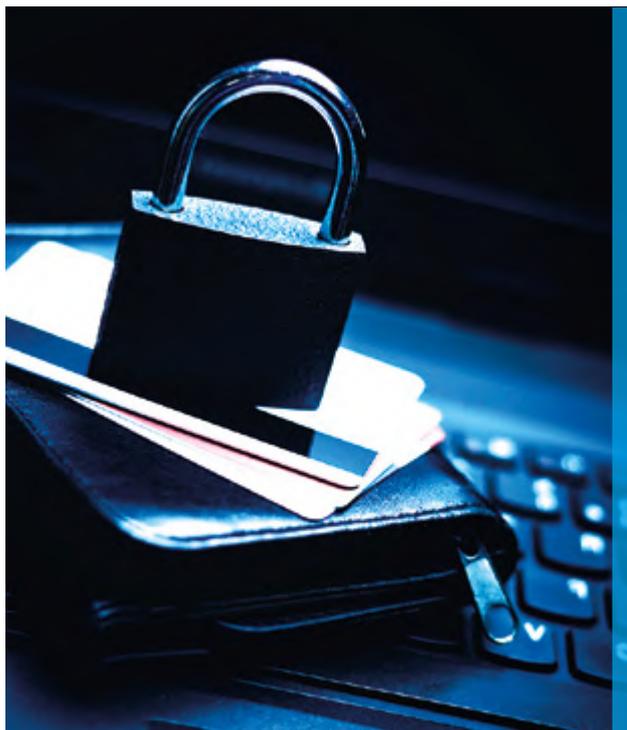
Votre mot de passe doit se composer de quatre types de caractères différents : majuscules, minuscules, chiffres et signes de ponctuation ou caractères spéciaux (€, #...).

Règle n° 3 : un mot de passe anonyme

Votre mot de passe doit être anonyme : il est très risqué d'utiliser un mot de passe avec votre date de naissance, le nom de votre chien... car il serait facilement devinable.

Règle n° 4 : la double authentification

Certains sites proposent de vous informer par mail ou par téléphone si quelqu'un se connecte à votre compte depuis un terminal nou-



veau. Vous pouvez ainsi accepter ou refuser la connexion. N'hésitez pas à utiliser cette option.

Règle n° 5 : renouvellement des mots de passe

Sur les sites où vous avez stocké des données sensibles, pensez à changer votre mot de passe régulièrement : tous les trois mois paraît être une fréquence raisonnable.

Comment retenir son mot de passe ?

Il est très important d'utiliser un mot de passe différent pour chaque compte. Vous devez donc construire plusieurs mots de passe. Ne les écrivez pas dans un fichier texte, dans les notes de votre smartphone ou sur le cloud (informatique en nuage), où ils pourraient être facilement consultables.

Pour les retenir, deux options s'offrent à vous :

- créer un mot de passe à partir d'une phrase : la CNIL a mis en place un générateur de mot de passe qui permet de créer son mot de passe à partir d'une phrase. Vous n'avez qu'à retenir la phrase et utiliser les initiales de la phrase pour créer votre mot de passe. Exemple : la phrase « Je crée un mot de passe supersécurisé ! Plus de 12 caractères et 4 types différents ! » donne : « Jcu-mdpss!Pd12ce4td! » ;
- utiliser un gestionnaire de mots de passe chiffré : vous n'aurez plus qu'à retenir un seul mot de passe pour accéder à tous vos comptes.

Quels sont les risques ?

Si l'un des sites sur lesquels vous avez un compte est victime d'une fuite de données comprenant vos moyens d'authentification, il sera alors facile pour les pirates d'accéder à vos informations personnelles.

Ils pourraient utiliser vos identifiants et mots de passe pour se connecter à d'autres comptes. Soyez très vigilant, surtout sur des comptes qui comportent des données sensibles (réseaux sociaux, boîte mail).

Par exemple, si un pirate contrôle l'accès à vos comptes sur Internet, il pourrait :

- utiliser votre adresse mail pour piéger vos contacts ;
- utiliser vos données bancaires pour des achats frauduleux ;
- usurper votre identité ;
- se connecter à vos sites et applications tierces ;
- demander une rançon s'il trouve des données compromettantes dans votre boîte mail. ■

Source : Bercy Infos n° 142, 8 octobre 2019.

POUR VOTRE BOÎTE MAIL, UN MOT DE PASSE SOLIDE

Votre boîte mail est souvent la clé qui permet de vous inscrire aux services en ligne et d'y accéder. Vous devez utiliser un mot de passe propre et unique pour vous y connecter. Il est aussi déconseillé d'utiliser sa boîte mail en tant qu'espace de stockage, notamment pour les données sensibles (bulletins de paie, justificatifs d'identité...).

Attention aussi aux photos qui permettent de vous réidentifier sur des sites de réseaux sociaux et donnent la possibilité à une personne malveillante de se créer une fausse identité. Il convient également de supprimer les e-mails reçus, envoyés ou enregistrés en tant que brouillons qui paraissent avoir une importance particulière ou de chiffrer les documents que vous mettez en pièce jointe. Enfin, pour protéger votre identité, il est recommandé d'utiliser une boîte mail sous pseudonyme pour l'inscription à des services intrusifs.

POURQUOI SÉCURISER AU MAXIMUM L'ACCÈS À VOTRE SMARTPHONE ?

Votre smartphone contient de plus en plus d'informations sur vous. Pourtant, vous ne pensez pas toujours à sécuriser son accès. Voici quelques conseils de la CNIL¹.



Certains utilisateurs de smartphone stockent des données personnelles dans leur téléphone sans penser à le sécuriser avec un code.

Pourtant, les smartphones peuvent être volés, perdus ou victimes d'applications malveillantes. Dans ces cas, des informations très personnelles peuvent être lues, rendues publiques ou détruites.

Ne jamais enregistrer de données intimes ou confidentielles

Outre le verrouillage de votre smartphone, la meilleure des mesures de sécurité consiste à ne jamais stocker de données à caractère secret dans votre téléphone, à commencer par vos coordonnées bancaires, vos mots de passe, le code d'accès à votre immeuble ou encore vos informations médicales.

Activer le code PIN, demandé à chaque allumage

Le numéro d'identification personnel contrôle la carte SIM insérée dans votre téléphone. Ce code permet de verrouiller le téléphone au bout de trois codes erronés consécutifs. Conseils : ne désactivez pas le code PIN et changez celui proposé par défaut; choisissez un code long sans lien avec

vos données personnelles, votre date de naissance, votre numéro de téléphone et qui ne soit pas une suite logique (1234, 2468, 0000...).

Activer le code de verrouillage demandé après chaque mise en veille

En plus du code PIN, le code de verrouillage sert à bloquer l'accès au téléphone à chaque mise en veille, voire après un certain laps de temps d'inactivité. Cela empêche la consultation des informations en cas de perte ou de vol. Si votre smartphone vous le propose, préférez un mot de passe long plutôt qu'un code à quatre chiffres.

Sur iPhone, Android ou Windows Phone, vous pouvez choisir un temps de verrouillage automatique.

Conserver le code IMEI en cas de perte ou de vol

Composé de 15 à 17 chiffres, le code IMEI est le numéro de série de votre smartphone.

En cas de perte ou de vol, il sert à bloquer l'usage du téléphone sur tous les réseaux. Il est indiqué sur la boîte d'emballage du téléphone. Notez ce numéro et gardez-le en lieu sûr!

Vous pouvez également l'obtenir très facilement en tapant *#06# sur votre clavier. ■

SUR LE WEB

Effacer l'historique de votre navigateur

Lors de votre navigation sur le Web, de nombreuses informations sont conservées dans votre navigateur : historique des pages visitées et des fichiers téléchargés, éléments mis en cache, cookies, mots de passe, champs de formulaire... Certains de ces éléments peuvent être étudiés par des sites et applications tiers, qui vous proposent alors un contenu personnalisé.

Effacer l'historique de géolocalisation

La grande majorité des smartphones possèdent une fonctionnalité de géolocalisation. Environ 30 % des applications mobiles utilisent la géolocalisation, parfois plusieurs fois par minute.

Les informations mises à la disposition de ces applications peuvent être utilisées pour déduire des habitudes et modes de vie des utilisateurs (lieux de vie, de travail, habitudes de fréquentation...). ■



À lire ou relire le supplément consacré à la cybercriminalité paru avec *Bâtiment actualité* n° 12 du 12 juillet 2017.

1. Commission nationale de l'informatique et des libertés.

> ÉTUDE SUR LA SOUS-TRAITANCE

FAITES ENTENDRE VOTRE VOIX !

L'Observatoire économique de la commande publique (OCEP) lance une étude statistique et qualitative sur la sous-traitance.

Avec cette enquête, l'OCEP poursuit deux objectifs : affiner les mesures à destination des TPE/PME dans la commande publique et appréhender les relations entre titulaires, sous-traitants et acheteurs.

Toutes les parties prenantes (acheteurs, entreprises titulaires et sous-traitantes) sont invitées à remplir un questionnaire en ligne, jusqu'au 20 décembre.

Une vingtaine de questions sont posées. Après les premières relatives au type de personne qui renseigne le questionnaire (acheteur, entreprise principale ou sous-traitante), des questions permettent aux entreprises d'indiquer leurs pratiques et difficultés (délais de paiement, réduction de la marge bénéficiaire, conditions d'exécution, révision des prix...). Les réponses resteront anonymes. ■

VOUS ÊTES
INTÉRESSÉ ?

Vous trouverez le questionnaire en ligne sur www.economie.gouv.fr/daj

> Commande publique

Contactez votre fédération.

> CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

UNE PRÉCAUTION UTILE

Vous craignez de voir vos anciens salariés exercer une activité qui porterait préjudice à votre entreprise ? Alors, insérez dans le contrat de travail de vos salariés une clause de non-concurrence. Elle sécurisera vos relations. Voyons comment la mettre en place.

Prévoir une clause de non-concurrence dans les contrats de travail vous permet de limiter les risques de concurrence de la part de vos anciens salariés, après la rupture.

Cette clause s'ajoute à l'obligation générale de loyauté, qui interdit également l'exercice d'une activité concurrente à la vôtre, mais pendant toute la durée d'exécution du contrat de travail.

Contrairement à la clause de non-concurrence, elle n'a pas besoin d'être mentionnée dans les contrats de travail.

Formalisation

À la différence de l'obligation de loyauté inhérente au contrat de travail, la clause de non-concurrence doit être stipulée dans le contrat de travail ou un avenant à celui-ci. Dans ce cas, elle nécessite l'accord de votre salarié.

Conditions de validité

Cette clause restreignant la liberté de travailler des salariés, les juges soumettent sa validité à certaines conditions :

- **être indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise**, c'est-à-dire que votre entreprise subirait un préjudice du fait de l'activité concurrente qui serait exercée par votre ancien salarié, que ce soit pour son compte propre ou pour le compte d'une autre entreprise. C'est le cas, par exemple, lorsque votre salarié dispose d'un savoir-faire, d'informations confidentielles ou d'une position sur le marché bien spécifiques. Son emploi, ses fonctions dans votre entre-

prise, dont l'éventuel contact avec la clientèle, doivent être pris en compte ;

- **avoir un champ professionnel limité**, c'est-à-dire que la clause ne peut concerner que certains emplois en lien avec l'activité de votre entreprise ;

- **avoir un champ géographique défini** : couvrir simplement la zone nécessaire à la préservation des intérêts de l'entreprise, il peut s'agir d'une agglomération, d'un département, voire dans certains cas d'une zone plus étendue ;

- **être limitée dans le temps** : cette restriction est là encore appréciée différemment selon les emplois. Mais l'application de la clause de non-concurrence n'excède pas en général un ou deux ans ;

- **comporter une contrepartie financière** : le montant de celle-ci, sans être dérisoire, doit être proportionné à la restriction de la liberté de travailler instaurée par la clause de non-concurrence.

Ces conditions s'apprécient au moment de la conclusion de la clause. Cette contrepartie a le caractère de salaire et doit en conséquence être soumise à charges sociales, et son paiement formalisé par la remise d'un bulletin de paie.

Possibilité de renonciation

Vous pouvez, si vous le souhaitez, renoncer à l'application de la clause de non-concurrence figurant dans un contrat de travail ou un avenant, sous réserve de respecter les modalités qui y sont définies.

Application

Quelle que soit la cause de la rupture du contrat de travail,



Contactez votre fédération.

CONSEIL

Pour les contrats en cours, vérifiez la validité des clauses de non-concurrence qui y figurent.

En l'absence de contrepartie financière, la prudence recommande d'informer le salarié du retrait de la clause.

la clause de non-concurrence trouve application après la rupture du contrat de travail. C'est à cette période que la contrepartie financière doit être versée, selon les modalités prévues par la clause, c'est-à-dire soit en une fois, soit selon la périodicité définie.

Sanctions en cas de violation de la clause

En cas de violation de la clause par votre ancien salarié, celui-ci s'expose à :

- l'interdiction par le juge des référés de la poursuite de l'activité concurrente, le cas échéant sous astreinte ;
- la condamnation au paiement de dommages et intérêts à votre égard ;
- la perte du droit à la contrepartie financière prévue par la clause de non-concurrence.

Par ailleurs, son nouvel employeur, qui aurait connaissance de l'existence de la clause de non-concurrence, pourrait également voir sa responsabilité mise en cause. ■

> TAUX FONCTION SUPPORT

AGISSEZ AVANT LE 30 NOVEMBRE !

Attention, le 31 décembre prochain, le taux bureau disparaît. Comment écarter les mauvaises surprises liées à un manque d'anticipation ? Comment éviter des ruptures de droit ? Devez-vous solliciter le taux fonction support ? Maîtrisez-vous ce nouveau dispositif ? Pour le savoir, nous vous proposons un jeu de questions-réponses.

Le 1^{er} janvier 2020, le taux fonction support (TFS) se substitue-t-il automatiquement au taux bureau ?

Non. L'employeur doit solliciter l'attribution du taux fonction support auprès de la Carsat. Pour une application au 1^{er} janvier 2020, les entreprises sont invitées à solliciter le TFS avant le 30 novembre 2019. À défaut de le demander avant cette date, la Carsat soumettra les salariés concernés au taux correspondant au risque le plus élevé de l'entreprise.

Pour faciliter la demande d'attribution du TFS, un formulaire est téléchargeable sur www.ameli.fr.

Quels sont les critères d'attribution du TFS ?

Le taux fonction support est attribué selon trois critères :

- la taille de l'entreprise ;
- la fonction exercée par le salarié ;
- la non-exposition au risque du local de travail.

Le TFS s'applique à toutes les tailles d'entreprises ?

Non. Seules les entreprises au taux collectif¹ et au taux mixte² sont visées par le TFS. Les entreprises au taux individuel³, qui ne peuvent plus bénéficier du taux bureau à compter du 1^{er} janvier 2020, ne pourront pas se voir appliquer le TFS⁴.

Tous les salariés travaillant dans un bureau sont-ils éligibles au TFS ?

Non. Le TFS s'applique désormais aux salariés occupant à titre principal des fonctions support de nature administrative. Il s'agit des fonctions suivantes : l'accueil, le secrétariat, la comp-

DEMANDER LE TFS AVANT LE 30 NOVEMBRE, C'EST ÉCARTER LES MAUVAISES SURPRISES LIÉES À UN MANQUE D'ANTICIPATION.

tabilité, les ressources humaines, la gestion financière et les affaires juridiques.

À savoir : la fonction « assistant » doit être complétée par la nature de la fonction, sachant qu'une assistante administrative est éligible alors que l'assistant commercial ne l'est pas. Ne rajoutez pas le terme *commercial*, si cette fonction est à la marge : cela évitera un refus des Carsat.

Enfin, les conducteurs de travaux, les dessinateurs, les chargés d'affaires ou encore les commerciaux, pour n'en citer que quelques-uns, qui pouvaient sous l'ancienne réglementation et sous certaines conditions, être soumis au taux bureau, ne sont pas éligibles au TFS.

Les dirigeants et présidents peuvent-ils prétendre au TFS ?

Oui, mais à la condition d'occuper à titre principal une fonction support de nature administrative.

Il est donc important de remplir très précisément le formulaire pour éviter des rejets intempestifs des Carsat.

Doit-on joindre un plan des locaux ?

Oui, car les salariés doivent être situés « dans des locaux non exposés aux autres risques relevant de la même entreprise ». L'absence d'exposition au risque concerne dorénavant le local où travaille le salarié.

Le local n'est pas exposé au risque s'il est fermé. Même si ce local se trouve au milieu de l'atelier, la condition est remplie.

Peut-on le demander maintenant avec application au 1^{er} janvier 2020 ?

Oui. L'employeur peut solliciter l'application du TFS au 1^{er} janvier 2020. Engager les démarches dès maintenant pour une application au 1^{er} janvier 2020, c'est être sûr que votre demande sera traitée dans les délais par la Carsat. C'est également maintenir le taux bureau jusqu'à la fin de cette année car l'application du TFS induit souvent un effectif moindre soumis au taux réduit (cf. *notion fonctions support*).

À savoir : durant les trois premières années, le taux collectif fixé par arrêté au titre du taux fonction support (0,9 % en 2019) sera appliqué quel que soit votre effectif.

Qu'en est-il pour les entreprises au taux individuel ?

Les entreprises au taux individuel (150 salariés et plus³) ne peuvent

plus solliciter l'attribution d'un taux réduit.

Cependant, celles qui bénéficient déjà d'un taux bureau l'appliquent jusqu'au 31 décembre.

Le 1^{er} janvier 2020, les salariés jusqu'alors éligibles au taux bureau seront soumis au taux de l'activité principale de l'entreprise. Pour éviter, le cas échéant, des variations de taux trop importantes, des mesures d'écrêtement ont été prévues.

À noter : si votre entreprise est au taux individuel, votre Carsat est là pour vous accompagner dans votre démarche d'anticipation de la suppression du taux bureau. ■

OBTENIR DES CRITÈRES D'ATTRIBUTION PLUS SOUPLES, C'EST LE COMBAT MENÉ PAR LA FFB CETTE ANNÉE ENCORE !



Voir **Bâtiment actualité** n° 14, n° 13, n° 06, n° 05 et n° 02 de 2019 ; n° 22 de 2018 ; n° 20, n° 11, n° 09, n° 05 de 2017.

1. Effectif inférieur à 20 salariés et à 50 salariés en Alsace-Moselle.
 2. Effectif au moins égal à 20 et inférieur à 150 et, au moins égal à 50 et inférieur à 300 en Alsace-Moselle pour le BTP.
 3. Effectif au moins égal à 150 salariés et à 300 en Alsace-Moselle pour le BTP.
 4. Arrêté du 15 février 2017.

> NOUVELLES PROCÉDURES AT/MP

UNE RÉFORME SOUS HAUTE SURVEILLANCE

À compter du 1^{er} décembre, de nouvelles dispositions relatives à la procédure de reconnaissance des AT/MP entreront en vigueur. Un décret, publié en mai, modifie en profondeur les modalités d'instruction (dématérialisation des documents, nouvelles procédures de reconnaissance des AT/MP, nouvelle procédure traitant des rechutes et nouvelles lésions)¹. Un texte complexe, mais d'application simple, assure-t-on à la Sécurité sociale... Pas si sûr ! Alors restez vigilant et désignez une personne référente chargée du suivi rigoureux des procédures dans votre entreprise.

La réforme introduit quatre principes :

- un délai de 10 jours à compter de l'émission de la déclaration d'accident du travail (DAT) pour permettre à l'employeur de rédiger des réserves motivées;
- la suppression de la notion de délai complémentaire pour les accidents du travail (AT) et pour les maladies professionnelles (MP);
- la réduction en pratique des délais en matière de reconnaissance des MP;
- le renforcement de la période d'instruction contradictoire.

En parallèle, l'Administration propose d'utiliser la dématérialisation des échanges pour gagner du temps. Reste toutefois, pour ceux qui n'ont pas accès à Internet, la solution du papier.

Procédure accident du travail

10 jours francs accordés à l'employeur pour émettre des réserves motivées : comme auparavant, les décisions seront prises au plus tard dans un délai de 30 ou de 90 jours (à compter de la réception de la DAT et du certificat médical initial – CMI). Principale novation : un délai de 10 jours francs² (point de départ : date mentionnée sur la DAT et non date d'envoi) est laissé à l'employeur pour émettre des réserves s'il l'estime nécessaire.

VOUS AVEZ 10 JOURS POUR ÉMETTRE DES RÉSERVES MOTIVÉES.

La caisse examinera les pièces du dossier à l'expiration du délai de 10 jours.

30 jours pour notifier une décision ou 90 jours pour instruire le dossier³ : l'employeur et le salarié reçoivent sous un délai de 30 jours soit une notification de décision; soit, si des investigations sont nécessaires, un courrier (LRAR) invitant à répondre à un questionnaire en ligne⁴, que l'employeur doit retourner dans les 20 jours.

Ce courrier précise le déroulement de la procédure et mentionne la date de mise à disposition du dossier (dans les 20 jours de la date limite de réponse de l'employeur), le moyen d'y accéder et la date à laquelle la décision sera notifiée⁵.

L'employeur a 10 jours francs pour prendre connaissance des pièces du dossier et formuler ses observations à l'issue de la procédure d'instruction.

À l'échéance de ce délai, il pourra toujours consulter les pièces du dossier jusqu'à la décision finale, sans pouvoir toutefois produire de nouvelles pièces.

La CPAM dispose de 10 jours pour prendre connaissance de toutes les pièces du dossier et prendre une décision.

Procédure maladies professionnelles

La procédure débute par l'étude de la recevabilité de la demande au titre de tableau des maladies professionnelles.

Dans tous les cas, des investigations sont menées avec l'envoi aux parties d'un courrier leur précisant la mise à disposition du questionnaire en ligne⁴. L'employeur a 30 jours pour le renvoyer. Ce courrier communique aussi les dates de la phase de contradictoire et de prise de décision.

Les dossiers relevant du tableau doivent être traités en quatre mois (120 jours francs). C'est, dans la pratique, deux mois de moins qu'auparavant⁶.

Un courrier de rappel environ 10 jours avant la phase de consultation est mis en place dans les mêmes conditions (que les AT).

La phase de consultation est prévue au plus tard 100 jours francs après l'ouverture de l'instruction.

À l'issue des quatre mois, la CPAM doit statuer et aboutir soit :

- à une décision de rejet;
- à une décision de prise en charge dans le cadre des tableaux;
- ou encore à la transmission du dossier au comité régional de reconnaissance des maladies professionnelles (CRRMP).

Reconnaissance des rechutes et nouvelles lésions

Désormais, une procédure spécifique unifiée est mise en place avec un délai d'instruction de 60 jours. ■

NOUS Y REVIENDRONS EN DÉTAIL DANS LES PROCHAINS NUMÉROS

1. Décret du 23 avril 2019, circulaire 22/2019 (gestion des MP nouvelle procédure), circulaire 28/2019 (réforme de la reconnaissance des AT et MP).

2. Pour décompter en jours francs, il faut exclure le jour de l'événement qui constitue le point de départ du délai, puis décompter chaque jour qui suit de 0 h à 24 h. Si le dernier jour du décompte tombe un samedi, un dimanche ou un jour férié, la fin du délai est décalée au jour ouvrable suivant.

3. Délais décomptés à partir de la réception de la déclaration d'accident du travail et du certificat médical initial.

4. <https://questionnaires-risquepro.ameli.fr>.

5. La CNAM s'est engagée à communiquer ces dates dès l'envoi des questionnaires.

6. Sous l'empire des anciens textes, la Caisse disposait d'un délai de trois mois renouvelable (six mois) pour instruire le dossier.





► Entretien avec

DANIEL FERNANDES

Gérant associé • Société Clim Concept
Génie climatique • Loiret • 6 salariés et 1 apprenti

LE COACHING, C'EST AUSSI POUR LES ARTISANS !

Gâce à la démarche d'accompagnement engagée avec la FFB, j'ai osé développer mon entreprise... Si je fonctionne aujourd'hui avec deux associés, le coaching a aussi contribué à faire grandir mon projet... et moi avec.

J'ai été embauché en 2008 par un artisan, initialement pour un CDD, afin de structurer son approche client et ses devis. Cette contribution a généré une croissance de l'activité, et mon profil multicom pétence a trouvé sa place de manière pérenne en CDI. Mais, confronté aux problèmes de recrutement et d'encours financier, le dirigeant m'a proposé, en 2014, de reprendre l'entreprise, ne souhaitant plus s'inscrire dans un projet si prenant. En effet, à chaque salarié supplémentaire se présentait un surcroît de travail chronophage.

Après le rachat, pour faire face au développement, j'ai souhaité à mon tour m'associer avec un artisan. C'est ainsi qu'en 2015, Gérald Courapied m'a rejoint pour consolider ce projet.

Toutefois, cela n'a répondu en rien au besoin que je ressentais d'identifier et de lever les freins au développement de l'entreprise. C'est à la FFB 45 que j'ai trouvé des pistes et des solutions.

Conscient de la nécessité de monter en compétence, j'ai suivi en 2016 et 2017 le cycle de formation « Manager btp » proposé par la fédération. Une quinzaine de jours de formation répartis sur neuf mois m'ont permis d'approfondir les aspects commercial, finan-

“ Le point de progression n'était plus tant sur l'organisation du travail, que j'avais plutôt bien structurée, que sur moi-même et mon style de dirigeant. ”

cier et managérial. J'ai vraiment le sentiment d'avoir grandi en tant que dirigeant au fil de cette session. J'ai notamment pu mettre en perspective mes besoins, et tout particulièrement sur le volet RH.

Il me fallait cependant aller plus loin avec les équipes, leur organisation et leur motivation. J'ai donc contacté un des formateurs-consultants, qui m'a proposé d'établir un diagnostic en deux demi-journées. Avec moi, bien sûr, mais aussi avec les salariés, une bonne manière de les impliquer dans le projet d'entreprise.

Le débriefing a été un peu une révélation, car le consultant a conclu que le point de progression n'était plus tant sur l'organisation du travail, que j'avais plutôt bien structurée, que sur moi-même et mon style de dirigeant.

Nous voilà donc partis pour un coaching de neuf mois, à raison d'un rendez-vous par mois.

Cela m'a fait évoluer dans ma posture et mon rôle : je devais devenir moins technicien et plus pilote, moins sentimental et plus neutre. Mes décisions n'en sont aujourd'hui que plus clairvoyantes et bénéfiques pour l'entreprise.

Deux séminaires ont été organisés avec les équipes, qui ont aussi bénéficié de cet accompagnement.

Si le coaching consiste à arriver avec ses problèmes et ses questions, le coach agit, lui, en tant que révélateur de la solution (que l'on possède bien souvent en soi).

Il peut éventuellement apporter des clés techniques et des nuances pour la mise en œuvre et au plus des suggestions, mais il faut être prêt à se remettre en cause pour avancer et progresser. Par exemple, il me fallait accepter d'être moins présent sur le terrain pour me consacrer davantage au pilotage.

Cela m'a amené à identifier un deuxième associé, Gualter Domingues, désormais chargé de la partie business professionnel. Une manière pour moi de déléguer ou plutôt de répartir les fonctions stratégiques au sein de l'entreprise, toujours en développement.

Entre 2014 et 2018, nous avons doublé notre chiffre d'affaires, et ce n'est pas fini.

Nous grandissons avec cet accompagnement, nos équipes et nos affaires aussi. J'ai d'ailleurs l'intention de poursuivre la démarche sur les volets financier et commercial. ■



> RÉUSSIR

COMMENT FAIRE UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION ?

Dans tous les échanges, la première impression est toujours décisive, car nous jugeons instantanément et inconsciemment la personne qui est en face de nous. Nous décidons ainsi, par exemple, si nous entrerons ou pas en affaire avec elle. Voici quelques clés pour mettre toutes les chances de votre côté et faire une bonne première impression.

Saviez-vous qu'il nous faut moins d'un dixième de seconde pour nous forger un avis sur une personne que nous rencontrons pour la première fois ?

Des recherches de l'université de Princeton, publiées dans *Psychological Science* en 2006, ont démontré que notre cerveau analyse instantanément les signaux verbaux et non verbaux. Ainsi, dans ce laps de temps, nous sommes capables de porter des jugements sur l'attractivité, le capital sympathie, la fiabilité, la compétence et l'agressivité d'une personne.

Que vous le réalisiez ou non, lorsque vous voyez quelqu'un pour la première fois, vous le jugez et le jugez. Et cela, en examinant l'expression de son visage, sa posture, son attitude et sa démarche.

Cette première impression est incroyablement puissante. Une fois que nous nous sommes forgé une opinion sur quelqu'un, il peut être très difficile d'en changer. Ce n'est pas pour rien qu'on dit : « Vous n'aurez jamais une seconde chance de faire une première bonne impression ! »

Il est généralement affirmé que cette évaluation se fonde à 80 % sur la voix (débit, intona-

tion, inflexion, volume, articulation, rythme...) et les gestes (présence, démarche, posture, manière de saluer...).

LE LANGAGE DU CORPS REPRÉSENTE 55 % DE LA COMMUNICATION, LE TON DE LA VOIX 38 % ET LES MOTS 7 %.

La réaction d'opposition ou de fuite

Les premières secondes suscitent une réaction instinctive : une évaluation immédiate à partir du sentiment de sécurité qu'on éprouve.

Le cerveau reptilien a besoin d'être rassuré et d'être en mode « calme » pour poursuivre la relation, sinon il fonctionne sur le mode « stress » qui pousse en fonction des cas à la fuite, l'agressivité ou la paralysie.

Le système limbique va réagir positivement ou négativement à la présence de l'autre : c'est la première impression. « Cette personne a l'air sympathique » ou au contraire « Hum ! il n'a pas l'air commode ».

Le néocortex va confirmer ou infirmer cette première impression lors de l'échange.



Respectez les limites et la zone de confort de l'autre

Soyez conscient de l'espace personnel de l'autre et respectez ses limites.

En cas de doute, suivez les indices qu'il vous envoie dans les gestes, le comportement et l'expression orale.

S'il se penche vers vous, faites-en autant, s'il prend du recul, agissez de même, partant du principe que vous devez vous adapter à sa zone de confort et que le concept de l'espace personnel approprié varie selon la personne, son niveau de responsabilité et sa culture.

Prenez conscience des signaux immédiats que vous adresse l'autre et assurez-vous que ceux que vous lui transmettez ne soient pas perçus comme une menace.

Donnez une image cohérente avec celle attendue

En affaires, la première impression est souvent colorée par les attentes.

Votre client s'est forgé une image de vous à partir de votre réputation, de vos échanges téléphoniques, etc. Il s'attend donc à une cohérence entre l'image préfabriquée et la réalité qui se présente devant lui. Sans elle, il peut ressentir un certain degré de déception et confusion.

Soyez cohérent avec ce qui est attendu de vous. C'est le moment de rassurer, d'amener l'autre à se sentir conforté et de plain-pied avec vous.

1. David Swanson, ingénieur américain.

“ La première impression est toujours la bonne, surtout quand elle est mauvaise.

Henri JEANSON, écrivain, journaliste



« IL M'AVAIT FAIT UNE MAUVAISE IMPRESSION. J'AURAIS DÛ ME FIER À MON INTUITION QUAND JE L'AI RENCONTRÉ ! »

Le langage du corps

Un des aspects les plus négligés de l'interaction sociale est la communication non verbale.

Le langage du corps représente plus de la moitié de ce que les autres perçoivent en premier, et parle littéralement plus fort que vos mots.

Exprimez calme et autorité par votre comportement et votre gestuelle.

Vos premiers pas vers l'autre

Ce qu'ils communiquent de vous :

- votre énergie : votre pas est-il lent, vif, actif ?
- votre dynamisme : avez-vous de l'allant en marchant ou êtes-vous plus mesuré ?
- votre motivation, votre détermination : si vous croyez à ce que vous faites, cela se lira aussi dans votre démarche.
- votre assurance : si vous regardez devant vous, vous donnerez une image d'assurance.

Votre regard

Le contact s'établit avec le regard. Ce n'est pas pour rien qu'il est appelé « le miroir de l'âme ». Votre interlocuteur va y lire votre humeur (bonne ou mauvaise), votre vitalité (pétillant ou vide), votre humour (regard qui frise), votre attention (regard soutenu ou non), votre franchise (droit dans les yeux), vos émotions, etc.

Votre sourire

Pour renvoyer l'image de quelqu'un de positif, il faut savoir sourire. Le sourire est une arme redoutable qui ouvre beaucoup de portes.

Une personne souriante est accueillante et donne confiance.

Votre poignée de main

La façon de vous vêtir et la fermeté de votre poignée de main pourraient faire une grande différence sur la première impression que vous donnerez.

Ni trop molle, ni trop ferme, elle reflète le tempérament. Elle doit être franche et inspirer confiance et assurance.

Votre voix

« Bonjour », le son de ces deux syllabes contient suffisamment d'informations pour que nous puissions tirer des conclusions

sur la personnalité du locuteur, comme son degré de confiance. Les psychologues ont démontré que lorsque nous entendons la voix de quelqu'un, nous sommes capables d'émettre un jugement instantané. Observez les gens confiants autour de vous. Comment parlent-ils ? Quel est le ton de leur voix ? Ils ont dans la plupart des cas une voix forte, grave et assurée.

Être à l'écoute et intéressé à l'autre

Tout le monde (ou presque) adore parler de soi. Mais ce que les gens apprécient encore plus, c'est d'être écoutés.

L'écoute active, c'est se concentrer sur l'autre personne et sur son propos. Elle permet de s'assurer que l'on a bien compris le message de son interlocuteur et de le lui démontrer.

Comment être en écoute active ?

- Exclure ses propres idées préconçues et toute tentative d'interprétation ;
- adopter une attitude physique de disponibilité ;
- laisser son interlocuteur s'exprimer sans l'interrompre ;
- le questionner ;
- l'inciter à préciser le cours de sa pensée, lorsqu'elle est imprécise ou trop générale ;
- lui donner de nombreux signes visuels et verbaux d'intérêt ;
- reformuler ses propos avec ses propres termes, puis avec les nôtres ;
- pratiquer des silences ;
- témoigner de l'empathie.

Susciter une image positive, enthousiaste et cohérente

Le langage du cerveau est fait d'images, de sons, de sentiments et, dans une moindre mesure, d'odeurs et de goûts.

Il lui est beaucoup plus difficile de traduire des messages négatifs. Développer un style fait de mots positifs, cela veut dire bannir toute phrase exprimant une négation, un refus ou une dénégation, et gérer ses humeurs.

LES 4 × 20

Les 20 premiers pas

Soignez votre tenue professionnelle. Adoptez une attitude sûre. Ni arrogante ni incertaine. Juste sûre.

Les 20 premiers centimètres

Entrez en relation, par votre sourire et votre regard franc, direct.

Les 20 premiers mots

Voix et corps sont vecteurs de communication bien plus que les mots que vous prononcerez. Votre corps parle, votre voix module des tonalités qui inspireront confiance. Présentez-vous, en une phrase concise, mais précise.

Les 20 premières secondes

C'est le temps du ressenti de votre interlocuteur : en 20 secondes, il se forge déjà une opinion. Autant dire qu'il vaut mieux être préparé !

Nous sommes attirés par la chaleur, l'enthousiasme et la confiance plus que par l'impatience, l'arrogance et la colère.

Vous devez activer les sens de votre interlocuteur. Chaque fois que possible, faites des descriptions qui utilisent des images, des sons, des émotions, le mouvement. Votre interlocuteur veut être rassuré et se trouver dans une relation de confort émotionnel. ■

Synchronisez vos mots, le ton de votre voix et votre langage corporel : tous doivent dire la même chose et transmettre clarté et crédibilité.

> PERMIS DE CONSTRUIRE

L'AFFICHAGE EN 10 QUESTIONS

L'affichage du permis sur le terrain est une étape très importante du chantier. L'inexécution de cette formalité crée une insécurité pour le projet, puisqu'elle bloque le départ du délai de recours des tiers. Ces derniers ont donc la possibilité d'attaquer le permis à tout moment. Voyons comment afficher correctement son permis et éviter ainsi les recours intempestifs.

À SAVOIR

Cet article traite uniquement de l'affichage sur le terrain, puisque c'est le seul qui a des conséquences directes pour l'entrepreneur et le maître de l'ouvrage.

Une fois le permis de construire obtenu, il doit être affiché. L'objectif est d'informer les tiers (voisins, associations...) du projet de travaux. Cette obligation s'applique aux permis délivrés expressément (par arrêté du maire ou du préfet), mais aussi aux permis obtenus tacitement (par expiration du délai d'instruction). Les permis d'aménager, les permis de démolir et les décisions de non-opposition à déclaration préalable sont également concernés.

Où faut-il afficher le permis ?

Le permis doit être affiché sur le terrain où les travaux sont prévus et à la mairie du lieu de situation de ce terrain.

Quelles sont les conséquences du défaut d'affichage sur le terrain ?

Aucune sanction n'est prévue par la loi à défaut d'affichage du permis sur le terrain et cela n'a pas de conséquence sur la légalité du permis.

Mais un permis peut faire l'objet d'un recours de la part des tiers dans un délai de deux mois à compter du premier jour d'une période continue de deux mois d'affichage du permis sur le terrain. Le défaut d'affichage fait donc obstacle au départ de ce délai. La connaissance du permis, par les tiers, par d'autres moyens n'a pas pour effet de faire courir ce délai de recours.

Le défaut d'affichage permet donc aux tiers d'engager un recours contre le permis sans condition de délai.

Toutefois, une date butoir est prévue¹.

Aucun recours contre un permis n'est recevable à l'expiration d'un délai de six mois à compter de l'achèvement de la construction ou de l'aménagement.

Initialement, ce délai était d'un an, mais grâce à l'action de la FFB pour lutter contre les recours abusifs, le gouvernement l'a réduit.

Qui doit afficher le permis sur le terrain ?

C'est le titulaire du permis qui doit l'afficher sur le terrain. Cependant, en pratique, c'est très souvent l'entreprise devant réaliser les travaux qui le fait, pour le compte du maître de l'ouvrage.

Si l'entreprise constate que le permis n'a pas été affiché, elle doit en avvertir le maître de l'ouvrage, au titre de son devoir de conseil, et lui rappeler qu'à défaut d'affichage du permis, le délai de recours des tiers ne commence pas à courir.

Combien de temps le permis doit-il être affiché ?

Le permis doit être affiché sur le terrain dès la notification de l'arrêté de permis ou dès la date à laquelle le permis est obtenu tacitement (par expiration du délai d'instruction) et pendant toute la durée du chantier.

La mairie ne peut pas ordonner l'enlèvement du panneau d'affichage tant que le chantier n'est pas terminé.

Où implanter le panneau ?

Le panneau d'affichage doit être implanté sur le terrain, de façon que les mentions qu'il comporte soient lisibles de la voie publique ou d'une voie privée ouverte à la circulation du public.

Si le terrain n'est pas desservi par une telle voie, le panneau doit être placé en bordure de la voie publique ou de la voie privée ouverte à la circulation la plus proche du terrain. Dans ce cas, si l'affichage est fait sur le terrain, cela ne fait courir le délai de

recours qu'à l'égard des voisins qui empruntent la voie desservant le terrain pour leurs propres besoins.

Si le terrain est situé entre deux rues, l'affichage peut être fait simplement sur l'une des deux rues. Si le terrain est composé de plusieurs parcelles cadastrales, l'affichage peut être fait uniquement sur l'une des parcelles.

CAS PARTICULIER DU LOTISSEMENT

Pour savoir si les voies privées d'un lotissement peuvent être considérées comme « ouvertes à la circulation publique », les juges regardent notamment les conditions d'accès et le nombre d'habitations desservies.

Dans un cas où le terrain était situé au fond d'une impasse d'un lotissement, les juges ont décidé que l'affichage aurait dû être placé en bordure de la voie publique ou de la voie rive ouverte à la circulation du public la plus proche du terrain².

Comment prouver que l'affichage a été réalisé ?

En cas de contestation, c'est le bénéficiaire du permis qui doit apporter la preuve qu'il a affiché le permis sur le terrain. La preuve de l'affichage peut se faire par tous moyens.



1. Article R. 600-3 du Code de l'urbanisme.
2. C.E., 27 juillet 2015, n° 370846.

Exemple : si plusieurs personnes attestent que le permis a été affiché sur le terrain pendant au moins deux mois et si la plupart de ces personnes n'ont pas de lien avec le bénéficiaire du permis, cela vaut preuve de l'affichage³.

Dans les zones où l'on sait que les recours sont fréquents, il est conseillé de faire établir trois constats d'huissier, au début, au milieu et à la fin de la période de deux mois de recours des tiers.

Y a-t-il une forme de panneau d'affichage à respecter ?

L'affichage du permis doit se faire sur un panneau de forme rectangulaire, dont les dimensions sont supérieures à 80 cm. Les juges ont confirmé que l'utilisation de panneaux de 80 x 120 cm est parfaitement régulière⁴.

Que doit contenir le panneau d'affichage ?

Le panneau doit indiquer :

- le nom, la raison sociale ou la dénomination sociale du bénéficiaire ;
- le nom de l'architecte auteur du projet architectural (si un architecte est intervenu pour la conception) ;
- la date de délivrance et le numéro du permis ;
- la nature du projet ;
- la superficie du terrain ;
- l'adresse de la mairie où le dossier peut être consulté ;
- l'information sur les droits de recours (cf. reproduction ci-contre) ;
- en fonction de la nature du projet :
 - si le projet prévoit des constructions : la surface de plancher autorisée et la hauteur de la ou des constructions exprimée en mètres par rapport au sol naturel ;
 - si le projet prévoit des démolitions : la surface du ou des bâtiments à démolir ;
 - si le projet porte sur un lotissement : le nombre maximal de lots prévus ;
 - si le projet porte sur un terrain de camping ou un parc résidentiel de loisirs : le nombre total d'emplacements.

Face aux alertes répétées de la FFB, le gouvernement a supprimé⁵ l'obligation d'indiquer sur le panneau d'affichage la

date d'affichage du permis en mairie. Obligatoire depuis 2017, cette mention contraignait le bénéficiaire à attendre que la mairie ait affiché le permis pour implanter son panneau. Cette mesure de simplification est donc appréciable.

Quelles sont les conséquences d'un affichage incomplet ?

La position des juges a évolué. Dans un premier temps, le panneau d'affichage devait comporter l'ensemble des mentions exigées pour faire courir le délai de recours. Désormais, seule l'absence d'informations substantielles relatives à l'importance et à la consistance du projet entraîne l'irrégularité de l'affichage et donc le non-déclenchement du délai de recours des tiers.

Exemples d'informations substantielles :

- la hauteur de la construction⁶ ;
- le droit au recours des tiers⁷.

Exemples d'informations non substantielles :

- l'adresse de la commune, à partir du moment où le nom de la ville est indiqué⁸ ;
 - la mention de l'obligation pour les tiers de notifier leurs recours. Mais cela empêche le bénéficiaire du permis de se prévaloir de l'absence de notification pour demander l'irrecevabilité du recours⁹.
- Toutefois, le Conseil d'État a retenu qu'en présence d'un défaut ou d'une erreur dans la mention des délais de recours sur le panneau, les tiers ne peuvent pas attaquer le permis, passé un délai raisonnable d'un an à compter du premier jour d'affichage¹⁰.

Pour éviter tout litige, il est fortement conseillé de faire figurer sur le panneau toutes les mentions listées ci-dessus.

Que faire en cas de permis modificatif ?

Comme le permis initial, le permis modificatif doit être affiché pendant toute la durée du chantier. Cela ouvre, à nouveau, le délai de recours des tiers, mais uniquement sur le permis modificatif, et non à l'encontre du permis initial. ■

3. C.E., 8 novembre 1985, n° 51204.
 4. CAA Nantes, 20 octobre 2017, n° 15NT02216.
 5. Arrêté du 24 mai 2018, J.O. du 2 juin 2018.
 6. C.E., 6 juillet 2012, n° 339883.
 7. C.E., 1^{er} juillet 2010, n° 330702.
 8. CAA Marseille, 1^{re} ch., 16 mai 2012, n° 10MA03049.
 9. C.E., avis, 19 novembre 2008, n° 317279.
 10. Arrêt du Conseil d'État n° 409872 du 9 novembre 2018.



« Droit de recours : Le délai de recours contentieux est de deux mois à compter du premier jour d'une période continue de deux mois d'affichage sur le terrain du présent panneau (art. R. 600-2 du Code de l'urbanisme).

Tout recours administratif ou tout recours contentieux doit, à peine d'irrecevabilité, être notifié à l'auteur de la décision et au bénéficiaire du permis ou de la décision prise sur la déclaration préalable. Cette notification doit être adressée par lettre recommandée avec accusé de réception dans un délai de quinze jours francs à compter du dépôt du recours (article R. 600-1 du Code de l'urbanisme). »

> FACTURATION

ÊTES-VOUS AU POINT ?

Deux mentions obligatoires supplémentaires sur les factures ont fait leur apparition le 1^{er} octobre¹. C'est l'occasion de rappeler ce que doit comporter une facture.

Délivrée dans les conditions requises par le Code général des impôts, la facture détaille les prestations et marchandises vendues par une entreprise dans le cadre de ses activités.

Elle a quatre fonctions :

- commerciale : c'est le support de demande de paiement au client pour votre prestation ;
- économique : elle reflète la réalité des relations entre l'entreprise et le client ;
- comptable : elle permet l'enregistrement de l'opération ;
- fiscale : elle ouvre un droit à déduction de la TVA et, plus généralement, constitue un moyen de preuve.

Alors que le CCAG en marchés publics et la NF P 03-001 en marchés privés font une distinction entre situation et facture, pour le fisc, le nom donné à la facture par l'entreprise et/ou le client importe peu : les quittances, situations ou relevés sont considérés comme des factures par l'administration fiscale.

La facturation est-elle systématique ?

L'émission d'une facture est notamment obligatoire en cas de prestation de services ou de vente de marchandise entre professionnels. Si le client est un particulier, toute prestation de service doit faire l'objet d'une « note » (qui n'est pas véritablement une facture, mais revêt une fonction similaire) lorsque son prix est supérieur ou égal à 25 € (TVA comprise).

Pour les prestations de service dont le prix est inférieur à 25 € (TVA comprise), la délivrance d'une note est facultative, mais celle-ci doit être remise au client sur demande.

Pour des raisons de commodité, nous conseillons de n'utiliser qu'un seul type de facture comprenant l'ensemble des mentions obligatoires.

Quelles sont les mentions obligatoires ?

Mentions à insérer dans toutes vos factures² :

- date d'émission et numéro de la facture ;
- date de la vente ou de la réalisation des travaux (date de votre dernière intervention) ;
- nom et adresse de votre client et, si différente, celle du lieu des travaux ;
- nom et adresse de l'entreprise ;
- numéro individuel d'identification à la TVA de votre entreprise, mais aussi de votre client professionnel, s'il est redevable de la TVA (autoliquidation lorsque le prestataire n'est pas établi en France ou lorsqu'il s'agit d'une livraison intracommunautaire) ;
- désignation détaillée des opérations réalisées, en distinguant les matériaux, appareils, équipements et la main-d'œuvre, ainsi que le prix unitaire et les majorations de prix ;
- montants hors taxes ;
- taux de TVA légalement applicable (lorsqu'il y a plusieurs taux, indiquer le taux de TVA applicable à chaque opération) ;
- réduction de prix ;
- somme totale à payer HT et TTC ;
- date à laquelle le règlement doit intervenir.

Mentions supplémentaires à insérer dans les factures adressées à vos clients professionnels³ :

- date ou délai de paiement ;
- taux des pénalités de retard ;
- indemnité forfaitaire de 40 € pour le recouvrement des sommes dues.

Mentions à rajouter dans les factures interentreprises depuis le 1^{er} octobre 2019³ :

- numéro du bon de commande (si préalablement établi par le client) ;
- si différente, adresse de facturation.

Mentions à insérer, également en plus, dans le cadre d'un CITE⁴ :

- adresse de la réalisation des travaux ;
- normes et critères techniques de performance ;
- date de la visite préalable au devis ;
- date du paiement et, selon les cas, des différents paiements dus au titre d'acomptes ;
- surface en mètres carrés pour :
 - les travaux d'isolation des parois opaques, en distinguant les isolations par l'extérieur et par l'intérieur,
 - les équipements de production de chauffage ou de fourniture d'eau chaude sanitaire fonctionnant à l'énergie solaire et dotés de capteurs solaires ;
- pour l'acquisition d'équipements de raccordement à un réseau de chaleur ou de froid : identité et raison sociale de l'entreprise de réseau, mention des énergies utilisées ;
- critères de qualification de l'entreprise (Qualibat 5361, par exemple). Lorsque les travaux sont réalisés avec l'intervention d'un sous-traitant : coordonnées de l'entreprise et mention du signe de qualité.

Mentions à insérer dans certaines situations :

- « Autoliquidation » : si vous êtes un sous-traitant réalisant des travaux immobiliers en France pour le compte d'un donneur d'ordre assujéti à la TVA en France, c'est votre entreprise principale qui devra la déclarer ;
- mention de l'assurance professionnelle obligatoire, coordonnées de l'assureur ou du garant, ainsi que la couverture

géographique du contrat ou de la garantie (cette obligation a été abrogée en mai dernier par la loi PACTE pour les artisans réalisant des travaux de construction).

Combien de temps conserver ses factures ?

Les factures doivent être conservées au minimum six ans⁵. Cependant, nous recommandons de les garder 10 ans, soit la même durée que pour vos documents comptables et pièces justificatives⁶.

Vous pouvez conserver vos factures sous format numérique mais, pour des raisons de preuve et afin d'éviter toute discussion de l'administration fiscale, la conservation sous format papier reste préconisée.

Quelles sanctions en cas de violation des obligations ?

Il existe plusieurs types de sanctions en cas d'omission ou d'erreur dans la facturation.

Voici les principales :

- **administrative** : depuis le 1^{er} octobre dernier⁷, tout manquement à l'obligation de facturation entre professionnels peut faire l'objet d'une amende administrative (et non plus pénale) pouvant aller jusqu'à 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale, et le double en cas de réitération. Attention aux contrôles de la DGCCRF dans vos locaux !

- **fiscale** : toute omission ou inexactitude est passible d'une amende fiscale de 15 € par omission/inexactitude et par facture, dans la limite de 25 % du montant total de la facture⁸.

- **spécifique au CITE** : la délivrance d'une facture comportant des mentions fausses ou de complaisance est sanctionnée par une amende égale au montant du crédit d'impôt dont le client a bénéficié⁹. ■

1. Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019.

2. Articles 289 du CGI et 242 nonies A de l'annexe II du CGI.

3. Article L. 441-10 du Code de commerce.

4. Article 200 quater du CGI.

5. Article L. 102 B du Livre des Procédures fiscales.

6. Article L. 123-22 du Code de commerce.

7. Article L. 441-9 du Code de commerce.

8. Article 1737-II du CGI.

9. Article 1740 A du CGI.

JUIN ET JUILLET 2019

Variation mensuelle BT 01 de mai à juin 2019 : + 0,2 % ↗
 Variation mensuelle BT 01 de juin à juillet 2019 : 0,0 % →
 Variation annuelle BT 01 de juin 2018 à juin 2019 : + 2,0 % ↗
 Variation annuelle BT 01 de juillet 2018 à juillet 2019 : + 1,8 % ↗

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

Depuis les valeurs d'octobre 2014, tous les index sont en base 100-2010.		2019							COEFFICIENTS DE RACCORDEMENT	
CODE	DÉFINITION	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	Nouvel index	Coefficient
BT 01	Tous corps d'état	110,1	110,3	110,6	110,9	111,0	111,2	111,2	BT 01	8,3802
BT 02	Terrassements	112,5	113,2	113,8	114,1	114,3	113,9	114,0	BT 02	7,7586
BT 03	Maçonnerie et canalisations en béton (sauf ossature, béton armé, carrelage, revêtement et plâtrerie)	110,7	111,1	111,5	111,5	111,8	112,0	112,1	BT 03	8,0652
BT 06	Ossature, ouvrages en béton armé	109,1	109,4	109,4	109,7	110,1	110,2	110,2	BT 06	7,7124
BT 07	Ossature et charpentes métalliques	115,0	114,8	114,3	114,2	112,8	113,1	115,4	BT 07	6,5889
BT 08	Plâtre et préfabriqués	110,1	110,2	110,4	110,9	110,8	111,2	111,3	BT 08	8,5755
BT 09	Carrelage et revêtement céramique	109,3	108,5	109,0	109,7	110,1	110,0	110,3	BT 09	7,5621
REVÊTEMENTS										
BT 10	en plastique	110,4	110,7	110,9	111,0	111,3	111,6	111,7	BT 10	10,4139
BT 11	en textiles synthétiques	113,7	114,1	114,4	114,7	115,0	115,6	116,6	BT 11	8,7408
BT 12	en textiles naturels	112,6	113,2	113,4	113,8	114,1	114,8	116,2	BT 12	7,2817
BT 14	en plaque de pierre naturelle sciée et produits assimilés	114,5	114,6	114,7	114,9	115,5	116,1	116,3	BT 14	7,9219
CHARPENTES BOIS										
BT 16a	en résineux								BT 16b	1,1515
BT 17a	en chêne								BT 16b	1,1117
BT 16b	Charpente bois	112,3	112,4	112,7	113,5	113,6	113,7	114,1		
BT 18a	Menuiserie intérieure	112,4	112,4	112,7	113,4	113,4	113,5	113,9	BT 18a	1,1058
MENUISERIE BOIS ET SA QUINCAILLERIE EXTÉRIEURE ET ESCALIERS										
BT 19a	en bois tropicaux								BT 19b	1,1003
BT 20a	en chêne								BT 19b	1,0946
BT 19b	Menuiserie extérieure	113,2	113,4	113,8	114,5	114,6	114,7	115,1		
FERMETURES DE BAIES										
BT 26	en plastique (y compris fenêtre PVC)	109,1	109,5	110,0	109,3	110,0	109,3	109,1	BT 26	5,9962
BT 27	en aluminium	110,2	109,9	110,3	110,5	110,3	109,5	109,4	BT 27	6,6966
BT 28	en métal ferreux	110,2	110,1	110,4	111,1	110,6	109,9	109,5	BT 28	7,7083
COUVERTURE										
BT 30	en ardoises de schiste	113,9	114,2	114,4	114,9	115,0	115,2	115,2	BT 30	9,4745
BT 32	en tuiles en terre cuite	111,9	112,7	112,7	113,3	113,6	113,5	113,0	BT 32	6,6994
BT 33	en tuiles en béton	111,7	112,9	113,1	113,0	113,1	112,9	112,8	BT 33	7,6942
BT 34	en zinc et métal (sauf cuivre)	116,9	118,7	119,4	121,0	120,2	119,5	117,9	BT 34	6,6627
BT 35	en bardeaux bitumés	121,4	121,0	121,5	122,5	122,1	122,1	121,9	BT 35	6,5921
BT 38	Plomberie sanitaire (y compris appareils)	112,4	112,9	113,3	113,9	114,0	113,8	113,4	BT 38	11,5460
BT 40	Chauffage central (à l'exclusion du chauffage électrique)	108,3	108,8	108,7	108,9	109,2	109,7	109,7	BT 40	9,8458
BT 41	Ventilation et conditionnement d'air	111,9	112,0	112,1	112,3	112,5	112,7	112,7	BT 41	6,7221
MENUISERIE										
BT 42	en acier et serrurerie	112,7	112,7	112,9	113,3	112,9	113,0	113,3	BT 42	6,8058
BT 43	en alliage d'aluminium	110,0	110,0	110,2	110,3	110,5	110,2	110,3	BT 43	7,0900
BT 45	Vitrierie - Miroiterie	118,7	119,4	119,3	119,7	119,7	120,2	120,4	BT 45	9,0560
BT 46	Peinture, tenture, revêtements muraux	112,7	113,0	113,1	113,3	113,8	113,9	113,9	BT 46	8,3362
BT 47	Électricité	109,2	109,0	109,5	110,1	110,0	110,0	109,9	BT 47	11,0707
BT 48	Ascenseurs	110,8	111,0	111,2	111,8	111,9	111,7	112,1	BT 48	9,5705
BT 49	Couverture et bardage en tôles d'acier nervurées avec revêtement d'étanchéité	114,3	114,4	114,5	114,6	114,4	114,4	115,3	BT 49	1,6573
BT 50	Rénovation-entretien TCE	112,6	112,8	113,0	113,4	113,6	113,8	113,9	BT 50	1,7293
BT 51	Menuiserie PVC	108,2	108,5	108,7	108,8	109,0	109,3	109,4	BT 51	1,5495
BT 52	Imperméabilité de façades	115,6	115,7	115,9	116,3	116,9	117,1	117,0	BT 52	1,5387
BT 53	Étanchéité	111,8	111,9	112,0	112,8	113,1	113,0	112,6	BT 53	1,5294
BT 54	Ossature bois	111,1	111,3	111,6	112,4	112,5	112,5	112,8		
Indice général des salaires BTP (base 100, octobre 1979)		546,2	546,8	547,3	547,9	548,6	549,7	n.c.		

