

NF DTU 59.4 : LA GRANDE MISE À JOUR



VIE SYNDICALE

QUATRE GRANDES ORIENTATIONS POUR PORTER
LA VOIX DES ENTREPRISES DE FINITION

DOSSIER

SATISFACTION CLIENT : DES SOLUTIONS SIMPLES
POUR DES RÉSULTATS CONCRETS

TECHNIQUE

MOQUETTE TENDUE : LES CLÉS D'UNE MISE EN ŒUVRE
HAUT DE GAMME



Rejoignez un lieu unique d'échanges et de réflexion des professionnels des métiers de la peinture, du revêtement de sol et de la façade-ITE



© iSTOCK



ÉDITO

Ma première assemblée générale en tant que présidente de l'Union des métiers de la peinture, du sol et de la façade/ITE de la FFB s'est achevée après deux journées riches en échanges, en rencontres et en émotions.

Je ressens beaucoup de fierté et de gratitude envers tous ceux qui s'engagent au quotidien dans nos sections professionnelles départementales et régionales et qui ont largement contribué à faire de cette AG une belle réussite.

Je tiens aussi à remercier les partenaires présents et qui nous accompagnent sur les travaux de notre Union, mais aussi sur le terrain dans notre quotidien.

Cette première assemblée générale était un peu particulière car j'avais envie de partager avec vous tous des initiatives qui sont pour moi l'illustration de ce qui nous donne foi en ce que nous faisons. Que nous soyons chef d'entreprise, directeur commercial, ou collaborateur, nous pouvons tous parfois ressentir une forme de vertige face au contexte sociétal, économique et géopolitique que nous traversons.

Dans ce tourbillon, il faut s'accrocher à des valeurs sûres, à un socle solide. La formation est une base, le fondement de notre avenir.

Nous avons tous eu un professeur qui nous a donné envie de mieux faire. C'est pourquoi nous avons choisi de distinguer plusieurs formateurs dont l'engagement remarquable contribue chaque jour à susciter des vocations et à préparer les talents de demain.

Cette ambition s'inscrit pleinement dans les orientations fixées par le président Frédéric Carré lors du congrès national de la FFB : activité, innovation, attractivité des métiers et influence. L'UPMF poursuivra ses actions avec détermination sur ces sujets, aux côtés de ses membres et partenaires.

Les prochains mois resteront exigeants, entre tensions sur les coûts, évolutions réglementaires et ralentissement de l'activité. Plus que jamais, notre Union continuera à défendre les intérêts de la profession et à porter la voix des entreprises de finition.

Faisons de l'énergie et de la dynamique accumulées lors de cette assemblée générale un moteur pour avancer ensemble dans les mois à venir.

Aurore Bertolani
Présidente de l'Union professionnelle des métiers de la finition



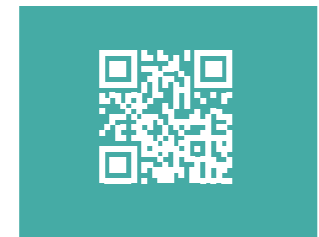
© AU FIL DES COULEURS



Pensez-y !
Reflets&Nuances est présent sur INSTAGRAM



TOUS LES POINTS DE VENTE ET LES AGENCES DE NOS PARTENAIRES SONT SUR NOTRE APPLICATION



SI VOUS SOUHAITEZ ADHÉRER AU CLUB ALLIANCE
bruchetd@upmf.ffbatiment.fr



MAGAZINE ÉDITÉ PAR CLUB ALLIANCE
9, rue La Pérouse 75784 Paris cedex 16 |
Tél. 01 40 69 53 73 | E-mail : contact@cluballiance.fr
N° ISSN : 1764-0709 | Président du Club Alliance -
Directeur de la publication : Nicolas Blangy
Rédactrice en chef : Dorothee Bruchet
Rédactrice en chef adjointe : Corinne Bailly
ONT COLLABORÉ AU NUMÉRO 208 :
Philippe Cluzeau, Didier Le Gorrec, Thierry Houdin,
Stéphane Miget, Victor Miget, Marine Poulhalec
Publicité : Club Alliance | Maquette : BQD
Photo couverture : © AU FIL DES COULEURS
La revue Reflets&Nuances est distribuée gratuitement.

flotex® lames

LE REVÊTEMENT DE SOL FLOQUÉ INNOVANT ET MODULAIRE



Contactez-nous

forbo
FLOORING SYSTEMS

créons un environnement meilleur

ACTUALITÉ

- 6** QUATRE GRANDES ORIENTATIONS POUR PORTER LA VOIX DES ENTREPRISES DE FINITION
- 8** DERNIÈRE MINUTE
- 10** VIE SYNDICALE AG UPMF-FFB
- 12** DANS VOS DÉPARTEMENTS
- 14** NOUVEAUTÉS PRODUITS

DOSSIER

- 16** SATISFACTION CLIENT : DES SOLUTIONS SIMPLES POUR DES RÉSULTATS CONCRETS

STRATÉGIE & MANAGEMENT

- 20** NUMÉRIQUE LE LEAN MANAGEMENT AU CŒUR DES CHANTIERS
- 24** SAGA COSIKA
- 29** PORTRAIT FORMER DANS UNE LOGIQUE " FILIÈRE "
- 32** FORMATION UN SIMULATEUR FACILITATEUR D'APPRENTISSAGE
- 39** JURIDIQUE LE CONSTAT DU COMMISSAIRE DE JUSTICE

TECHNIQUE

- 42** PAPIERS PEINTS ET REVÊTEMENTS MURAUX NF DTU 59.4 : LA GRANDE MISE À JOUR
- 50** SOL SOUPLE MOQUETTE TENDUE : LES CLÉS D'UNE MISE EN ŒUVRE HAUT DE GAMME
- 54** ETICS LES DÉSORDRES PROVIENNENT RAREMENT D'UNE SEULE CAUSE
- 58** CHANTIER FINITION PIERRE PONCÉE POUR ITE
- 57** INDEX BT CRÉATION DE L'INDEX BT55
- 61** QUESTIONS LES ENTREPRISES DE L'UPMF-FFB NOUS INTERROGENT



208
JUILLET
2026

SOMMAIRE



R&N
REFLETS NUANCES
209



DOSSIER SPÉCIAL INNOVATION

NUMÉRIQUE : CRÉER SON SITE INTERNET AVEC L'IA

TECHNIQUE : LA MÉCANISATION

FAÇADE/ITE : LA GESTION DE L'EAU EN FAÇADE

Quatre grandes orientations pour porter la voix des entreprises de finition



« Avant tout, conserver la qualité de notre expertise technique, le dynamisme engagé par mes prédécesseurs et rester une Union forte, reconnue par tous. »

Aurore BERTOLANI,
présidente de l'UPMF-FFB



ORIENTATION RESPONSABLE
TRAVAILLER SUR LA PROBLÉMATIQUE DE L'EAU, LE RÉEMPLOI, LE BILAN CARBONE, LA REPRISE DE TOUTS NOS DÉCHETS ET LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIFS

- Développer des alternatives à l'usage de l'eau pour le nettoyage des façades
- Ecrire des règles professionnelles pour les matériaux issus du réemploi
- Obtenir des calculs clairs et transparents et former les entreprises au calcul du bilan carbone
- Obtenir des éco-organismes des solutions efficaces pour tous nos déchets
- Faire reconnaître l'ITE comme étape indispensable de la rénovation énergétique



ORIENTATION FORMATION
RÉPONDRE AUX BESOINS DE FORMATION DE NOS ENTREPRISES QUELQUE SOIT LEUR TAILLE

OBJECTIFS

- Développer des ateliers numériques et techniques métier
- Transformer nos fiches pratiques en vidéos
- Créer des micro-formations en partenariat avec le CCCA-BTP



ORIENTATION COMMUNICATION
SUSCITER TOUJOURS PLUS D'INTÉRÊT AVEC UNE COMMUNICATION DIFFÉRENCIANTE

OBJECTIFS

- Des formats vidéos percutants pour une communication dynamique, incarnée et différenciante
- Refonte de l'application de l'UPMF
- Nouvelle campagne des Bros de la finition

« L'expertise métier demeure, et demeurera toujours, une priorité pour notre Union. »

Aurore BERTOLANI,
présidente de l'UPMF-FFB



ORIENTATION DIGITALE
CONTINUER À ANALYSER DES SOLUTIONS NUMÉRIQUES PERTINENTES POUR NOS MÉTIERS, VOIRE DÉVELOPPER NOS PROPRES OUTILS

OBJECTIFS

- Sensibiliser nos entreprises aux usages des outils numériques
- Orienter sur des outils dédiés à nos métiers

Refondation de la REP Bâtiment

Alors que le 19 février 2026, le ministre délégué chargé de la Transition écologique a enfin arbitré la réforme de la REP PMCB en reprenant les positions défendues par la FFB depuis l'origine (voir R&N 207 pg 7), cet arbitrage doit encore se traduire par des actes juridiques pour produire ses effets. Plus de quatre mois après cette annonce, force est de constater qu'elle n'a produit, à ce jour, aucun effet concret sur le terrain : les services de reprise restent largement absents, les éco-contributions continuent d'être prélevées et de nouvelles hausses de barèmes s'ajoutent à partir du 1^{er} juillet.

Pour entrer en vigueur, la refondation de la REP PMCB nécessite une modification de la loi AGECE (loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire) ainsi que de ses textes d'application. Les projets de décret et d'arrêté ont été soumis à consultation publique, qui s'est achevée le 19 mai 2026. Le décret est en cours d'examen par le Conseil d'État. La publication de ces deux textes est attendue dans le courant septembre.

Un recours sur ces textes est à prévoir de la part d'associations de collectivités. Il ne suspend pas par principe l'application du décret, mais il fragilise juridiquement le dispositif, d'où la nécessité de sécuriser durablement la réforme par une modification de la loi AGECE. Une fois le décret publié, les éco-organismes devront en outre solliciter un nouvel agrément, sans certitude que les quatre acteurs actuels (Valobat, Ecomaison, Ecominéro, Valdelia) se représentent tous.

LE COMBAT CONTINUE POUR RENDRE LA RÉFORME PLEINEMENT OPÉRATIONNELLE

Ces différents impératifs conduisent à une période transitoire qui se prolongera jusqu'en janvier 2027, durant laquelle la REP initiale et le système non réformé des éco-contributions continuent de s'appliquer : l'ancien modèle perdure, de même que l'évolution des barèmes des éco-organismes. Afin de sortir au plus vite de cette période transitoire, la FFB poursuit son action dans deux directions :

- vaincre les divergences qui continuent de s'exprimer, notamment de la part de la CAPEB et des associations de collectivités, pour ne pas dénaturer le projet de réforme ;



- inscrire la réforme dans la loi, en appelant l'ensemble des parlementaires à modifier au plus tôt la loi AGECE.

La FFB continue par ailleurs de dénoncer les hausses de barèmes d'éco-contributions décidées par les éco-organismes et a demandé au ministre Lefevre leur suspension immédiate.

L'ARGUMENTAIRE DE LA FFB EN CINQ POINTS

- Remettre de la rationalité économique,
- Simplifier le dispositif,
- Déployer des solutions efficaces de collecte des déchets,
- Assurer la transparence et l'acceptabilité du système,
- Accélérer en urgence la mise en œuvre de la réforme. ●

Report de la REP Emballage

Mathieu Lefèvre, ministre délégué chargé de la Transition écologique, a annoncé le 25 juin, au cours de l'événement des Entrepreneurs (ex CPME), le report du lancement de la REP EMBPRO (Responsabilité Élargie du Producteur pour les Emballages professionnels), ce dont la FFB se félicite.

Elle estime qu'un report de 6 mois est un minimum pour permettre aux acteurs de se préparer, afin de :

- clarifier les règles du producteur qui sont loin d'être partagées ;
- définir les consignes de tri pour les détenteurs et les services de reprise des déchets d'emballages qui seront mis à disposition - aucune information à ce jour sur ces questions ;
- garantir un délai de prévenance suffisant sur les barèmes amont de la filière qui ont été publiés le 15 juin dernier. ●



LA CONSTRUCTION

LA VIVRE C'EST ENCORE MIEUX

Fais le choix de l'action sur

laconstruction.fr



AG UPMF-FFB : un moment fédérateur !



Ce jeudi 11 juin s'est tenue l'assemblée générale de l'UPMF-FFB, la première de la présidente Aurore Bertolani qui a présenté les axes de son mandat (voir pages 6 et 7) et a tenu à mettre à l'honneur des formateurs particulièrement impliqués dans la transmission de nos savoir-faire. Les commissions techniques ont accueilli des partenaires du Club Alliance.

« Sans bons formateurs, il n'y a pas de bonnes formations. La formation, c'est la base de notre avenir. »

Aurore BERTOLANI,
présidente de l'UPMF-FFB



Aurore Bertolani a souhaité remercier cinq formateurs pour leur contribution remarquable à la formation et à la promotion des métiers de la finition.

- 1 **HERVÉ DUBOSQ**, formateur peinture et décoration au BTP CFA de Caen et expert national Worldskills France, mission qu'il prend très à cœur en plus de ses tâches au BTP CFA.
- 2 **HERVÉ PAU**, formateur technique au BTP CFA Hauts-de-France, est un moteur pour les jeunes qu'il incite à devenir autonomes dans leurs métiers.
- 3 **PHILIPPE MOREAU**, responsable évolution des espaces pédagogiques au CCCABTP et en charge de la filière finition, qui nous suit avec constance et engagement.
- 4 **SÉBASTIEN MONTAGNE**, formateur responsable pédagogique de la formation en alternance au Technicentre de Gerflor, il est « tombé dans la marmite du sol souple ».
- 5 **OLIVIER GUILBERT**, responsable du centre de ressources du BTP CFA Picardie, il met sa créativité au service de nos métiers en écrivant des chansons, des bandes dessinées et autres outils dynamiques à destination des jeunes.

LES COMMISSIONS

COMMISSION FAÇADE/ITE

Sous la présidence de Franck Fontaine, la commission est revenue sur les actions de l'UPMF-FFB au GITE, la révision des règles professionnelles « Entretien et rénovation ETICS » et a fait un point sur l'avancée du NF DTU 45.5 « Isolation thermique par l'extérieur en enduit sur isolant ». Une présentation des modules sinistralité en ITE de la SMA BTP a été faite par Stéphane Orsetti, responsable prévention construction chez SOCATAT GIE.

COMMISSION SOL

Lors de la commission, présidée par Perrine Rivière-Vultaggio, Virginie Merlin de l'Agence Qualité Construction est intervenue pour expliquer le rôle, les missions de l'AQC et a fait un focus détaillé sur la sinistralité des revêtements de sols. La fiche "Mécanisation dans l'entreprise de sol souple" a été finalisée et un point a été fait sur les systèmes de douche sans ressaut.

COMMISSION FORMATION

Le président Paul Hubert a fait le point sur les révisions en cours des titres et diplômes et sur le déploiement du titre de technicien solier 4 au BTP CFA d'Antibes. La commission a ensuite travaillé sur la mise en place de formations courtes dans les CFA et sur les fiches de postes.

COMMISSION GESTION / INNOVATION

Sous la présidence de Laurent Baffy, une présentation de la facturation électronique a été faite par Antoine Poulet, commissaire aux comptes, puis Xavier Audouin, président de la section peinture de la FBTP de l'Isère, a présenté Skritch, une solution IA pour automatiser des process métiers.

COMMISSION INTÉRIEUR/ DÉCORATION

Sous la présidence de Bastien Losfeld, une présentation des modifications du NF DTU 59.4 "Mise en œuvre des papiers peints et des revêtements muraux" a été faite. La commission a finalisé la fiche "Mécanisation dans l'entreprise de peinture".

LES PARTENAIRES DU CLUB ALLIANCE

L'assemblée générale est un des moments forts de notre Union, où il s'agit de faire le bilan de l'année passée, fixer les caps et définir les actions à venir. Inviter nos partenaires industriels et institutionnels du Club Alliance ce jour-là fait donc sens pour échanger sur les grands enjeux de notre profession et développer, dans un esprit filière, des actions pour la défense et le développement de notre savoir-faire.



+ Retrouver tous les compte-rendus et les documents sur l'application de l'UPMF.



Pour animer vos sections finition, en département et région, l'UPMF-FFB propose une liste de thématiques techniques, actualité, innovation et formation, à retrouver sur l'application. **Réservez vos prochaines animations auprès de :**
Marine Poulhalec
poulhalecm@upmf.ffbatiment.fr
Thierry Houdin
houdint@upmf.ffbatiment.fr



NOUVELLE ANIMATION
LE CLIENT DE DEMAIN

ISSU DES TRAVAUX PROSPECTIFS DE LA FFB ET DE L'UPMF-FFB, CET ATELIER LUDIQUE VOUS PROPOSE DE RÉFLÉCHIR SUR L'ÉVOLUTION DE LA CLIENTÈLE SOUS L'EFFET DE PLUSIEURS TENDANCES STRUCTURELLES ET SOCIÉTALES.

Plus d'informations et réservation auprès de Dorothee Bruchet : bruchetd@upmf.ffbatiment.fr

**LES ANIMATIONS PRÉVUES
DANS VOS DÉPARTEMENTS**

Des animations techniques sont organisées régulièrement dans vos fédérations départementales et régionales. Contactez votre fédération pour plus d'information et vous inscrire.

FFB SEINE MARITIME

4 septembre à Mont-Saint-Aignan 4^e édition de la « Rentrée des Métiers » > **Peintures biosourcées**

FFB ISÈRE

10 septembre à Grenoble > **Peinture et qualité de l'air**

FFB VAR

29 septembre à Toulon > **Innovation dans les métiers de la finition**

FFB SEINE ET MARNE

15 octobre à Dammaries les Lys > **Amiante**

FFB BRETAGNE

22 octobre à Quimper Bretagne > **Innovation dans les métiers de la finition**

FFB BAS RHIN

22 octobre à Strasbourg > **Innovation dans les métiers de la finition et focus assurabilité**

FFB HAUTE-VIENNE,

13 novembre à Limoges > **interfaces solier**

FFB VOSGES

24 novembre à Epinal > **Interface en ITE**



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

PHILIPPE CAPEZZONE, dirigeant de l'entreprise de peinture Meunier, a été élu pour assurer la présidence de l'UPMF de la FFB AURA.



PYRÉNÉES-ATLANTIQUES

PHILIPPE HELIOT, dirigeant du Groupe Lanaco, basé à Bidart, est réélu président de la Fédération du BTP pour un mandat de 3 ans.



GIRONDE

FABIEN GOUZILH, président de Sopego, est élu président de l'Union peinture au pôle aménagement et finition de la FFB. Sarah Lesimple, chargée d'affaires chez RTSO, est élue vice-présidente de la section.



LOIRET

YANN DROUIN, dirigeant de DecoPeint, est réélu à la présidence de la section peinture et finition de la FFB.

© PHOTOS CARNET - MANUMOVIES



**PROJETEZ ET CHIFFREZ VOS
CHANTIERS EN 3D SIMPLEMENT**



cosika.fr

+ DE VENTES
VOS CLIENTS SE PROJETTENT ET DÉCIDENT PLUS VITE

+ DE MARGES
GRÂCE À UN CALCUL TEMPS ET QUANTITÉ BEAUCOUP PLUS PRÉCIS

+ DE VALEUR PERÇUE
GRÂCE À DES OUTILS 3D PROFESSIONNELS AMÉLIORANT L'EXPÉRIENCE CLIENT

+ DE TEMPS
GRÂCE AU CHIFFRAGE INSTANTANÉ DU PROJET

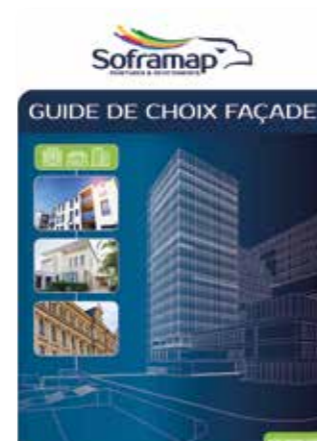


LES FICHES UPMF

Les professionnels de l'UPMF-FFB conçoivent des fiches et documents pour aider les entreprises de finition dans l'évolution technique, normative et réglementaire. Ces outils sont disponibles sur l'application de l'UPMF dans la brique document/technique. Parmi les dernières fiches réalisées :

- Fiche acceptation des supports béton et plaques de plâtre avant peinture.
- Fiche Interface solier et lots techniques.
- Fiche acceptation des supports en ITE et choix du système. ●

➕ À télécharger en scannant ce QR code



GUIDE DE CHOIX FAÇADE PAR SOFRAMAP

Pensé comme un véritable outil d'aide à la décision et à la prescription, le nouveau Guide Façade Soframap accompagne les professionnels dans le choix des systèmes les plus adaptés à chaque chantier extérieur. Diagnostic des supports, traitement des pathologies, revêtements décoratifs, imperméabilité ou encore ITE : cette édition rassemble plus de 40 réponses techniques performantes pour les travaux neufs, de rénovation et d'entretien. Elle met également en avant les services proposés par Soframap : assistance technique chantier et formations. À découvrir aussi : la technologie COLOR RSC, permettant la réalisation durable de teintes foncées en façade. www.soframap.com



COLLECTION TRANSIT PAR GERFLOR

La nouvelle collection Transit dédiée à l'habitat offre des solutions pour chaque usage :

- > Transit Hop, rouleau acoustique 20 dB en pose collée et semi-libre ;
- > Transit Hop, rouleau en pose libre, disponible en version compact pour le recouvrement de supports acoustiques ou version acoustique 20 dB ;
- > Transit Tex, rouleau avec envers textile en pose semi-libre, qui absorbe les irrégularités de support.

Cette collection, élégante et durable, permet de coordonner les sols privatifs et les parties communes grâce à ses 32 décors disponibles aussi en U3/U4. www.gerflor.com



GAMME FAÇADE [K'] PAR UNIKALO

La gamme façade [K'] évolue avec un blancheur améliorée, permettant une mise à la teinte encore plus juste sur les produits de finition façade. Pensée pour s'adapter à toutes les typologies de façades et aux contraintes des chantiers, la gamme [K'] couvre l'ensemble des systèmes de protection et de finition (revêtements D2, D3, SEL, ITE...). La gamme propose également des systèmes inversés innovants, apportant de nombreux bénéfices techniques sur les chantiers de rénovation. Enfin, la gamme s'enrichit d'une innovation technique : la gamme AE (non appétant pour les escargots). www.unikalo.com



UZIN KE 66 HT PAR UZIN

UZIN KE 66 HT est une colle fibrée particulièrement adaptée à la pose des LVT et caoutchouc grâce à sa grande résistance au cisaillement. Sa haute stabilité dimensionnelle minimise le retrait et empêche ainsi l'apparition de joints entre les lames et ceci, même jusqu'à des températures de 70°C. Sa conception à forte réduction de CO2, sa faible consommation, sa facilité d'application et son temps de gommage court en font le partenaire idéal de vos chantiers. www.uzin.fr



FRENCH & CARRÉ COUTURE PAR BALSAN

Balsan dévoile une nouvelle lecture de ses collections French & Carré Couture et enrichit la palette de nuances profondes et naturelles - bleus intenses, verts profonds, terracotta, jaunes dorés, beiges et gris subtils - pour créer des atmosphères chaleureuses et immersives. Avec désormais 18 références en standard pour French Couture (en lés) et 19 références pour Carré Couture (en dalles), Balsan propose une liberté de composition inédite autour des quatre motifs emblématiques (Darius, Léon, César, Lily) et des formats multiples (lés, dalles 50x50, 1x1 m). www.balsan.com

NOUVELLE COLLECTION ALLURA DECIBEL PAR FORBO

Avec Allura decibel, Forbo Flooring propose un revêtement de sol LVT acoustique répondant idéalement aux exigences des environnements tertiaires et collectifs. Fabriquée à Reims, dans la seule usine au monde capable de produire cette technologie spécifique, la gamme conjugue un confort acoustique pouvant atteindre 19 dB et une grande liberté décorative. Performante, durable et simple à mettre en œuvre comme à entretenir, Allura decibel accompagne architectes et prescripteurs dans la conception d'espaces à la fois fonctionnels et esthétiques. www.forbo.com



SATISFACTION CLIENT : DES SOLUTIONS SIMPLES POUR DES RÉSULTATS CONCRETS

Comment recueillir et valoriser les retours clients avec des outils accessibles ? Pour y arriver, il est possible de mettre en œuvre des stratégies concrètes afin de renforcer votre réputation, fidéliser votre clientèle et transformer vos retours clients en leviers de croissance.



bouche-à-oreille, c'est essentiel. Toutes nos entreprises le savent bien. Elles connaissent ce qu'implique une réputation, bonne ou mauvaise, dans la recherche et la fidélisation d'une clientèle. Élément clé de ce « bouche-à-oreille », la satisfaction clients est un véritable enjeu pour les chefs d'entreprise. Pourtant, beaucoup sous-estiment encore l'impact d'une démarche structurée pour recueillir, analyser et valoriser les retours clients. Comme l'ont découvert les participants à l'atelier « 1,2,3... clients ! » proposé par la FFB (avec un taux de satisfaction de 4,8 sur 5), la relation client ne se limite pas à la qualité des travaux, mais s'étend bien au-delà, jusqu'à la manière dont l'entreprise communique, écoute et s'adapte. « J'ai réalisé que 80 % de mes nouveaux clients venaient de recommandations... et que je ne faisais rien pour encourager celles-ci », témoigne l'un des entrepreneurs ayant testé cet atelier. Pourtant, même avec des moyens limités il est possible de mettre en place une culture client efficace.

Une culture client adaptée aux petites structures

Pour les entreprises (PME, TPE, artisans), la première étape consiste à changer de posture. Il s'agit de passer d'une logique où le chantier terminé marque la fin de la mission à une relation continue, du devis jusqu'au suivi post-travaux. Cette approche repose sur un principe simple : le client ne doit pas se sentir abandonné une fois les travaux achevés. Au contraire, il doit percevoir que l'entreprise reste à son écoute, même après la réception des travaux.

Impliquer l'équipe, même réduite, est essentiel. Désigner un référent « relation client » – souvent le chef d'entreprise lui-même ou un compagnon formé – permet de centraliser les retours et d'assurer un suivi cohérent. Une astuce simple mais efficace consiste à intégrer un débriefing de 10 minutes en fin de chantier pour noter ce qui a marqué le client, positivement ou négativement. Un carnet dédié ou un tableau Excel suffisent pour suivre ces retours sans investissement lourd. Souvent perçu comme une contrainte légale, le devoir de conseil peut aussi devenir un levier de confiance. Remettre une fiche d'entretien signée à la fin des travaux, comme le préconise la FFB, n'est pas seulement une obligation : c'est une preuve de professionnalisme qui rassure le client et limite les risques de litiges ultérieurs. Ces fiches, disponibles en modèles sur le site de la

l'UPMF-FFB, rappellent les consignes d'usage et d'entretien spécifiques à chaque ouvrage, renforçant ainsi la relation de confiance.

Recueillir les retours : des méthodes simples et efficaces

Pour les petites structures, l'enjeu est de mettre en place des solutions accessibles, sans budget conséquent. Les enquêtes post-prestation constituent un excellent point de départ. Un questionnaire court, de 3 à 5 questions maximum, peut être envoyé par SMS, email ou via un QR code. Des outils gratuits comme Google Forms ou Typeform permettent de créer ces enquêtes en quelques minutes. Les questions doivent être simples et ciblées : « Sur une échelle de 1 à 5, comment notez-vous la qualité des travaux ? », « Qu'est-ce qui vous a le plus satisfait ? », « Auriez-vous des suggestions pour améliorer notre service ? ». Le contenu du questionnaire doit varier en partie selon la typologie de la clientèle à laquelle il est adressé. Outre le prix, si un particulier valorise la propreté et la relation, le syndic est attentif à la communication et aux délais tandis qu'un maître d'œuvre attache une importance particulière à la fiabilité et à l'absence de réserves. Le timing est crucial : l'enquête doit être envoyée le jour même de la réception des travaux, quand l'émotion est encore forte et le chantier encore bien ancré dans les esprits. À Dijon, l'entreprise Baffy vient précisément de mettre en place un Google Form, avec des résultats instructifs (*lire encadré*).

Pour inciter les clients à répondre, il est possible d'offrir un petit cadeau, comme un guide d'entretien personnalisé. Un coup de fil une semaine après la fin du chantier pour s'assurer que tout se passe bien peut aussi créer un lien humain et désamorcer d'éventuels mécontentements. Autre possibilité : une boîte à idées physique, installée dans les locaux de l'entreprise ou sur chantier, peut également recueillir des suggestions de la part des clients réguliers. Ces méthodes, bien que simples, permettent de collecter des retours précieux sans nécessiter d'outils complexes.

Gérer les avis en ligne : un pilier de la réputation

Dans un monde où 90 % des clients lisent les avis avant de choisir une entreprise, la gestion des avis en ligne est devenue un élément clé de la stratégie commerciale. Un avis négatif non traité peut en effet coûter des milliers d'euros en opportunités perdues. Le terrible





ENQUÊTES DE SATISFACTION : L'EXPÉRIENCE POSITIVE DE L'ENTREPRISE BAFFY

À Dijon, l'entreprise Baffy a lancé une initiative pour mesurer la satisfaction de ses clients professionnels. Portée par Stéphanie Dubois, responsable QSE, cette démarche vise à structurer la relation client avec des moyens simples mais efficaces.

« Fin mars 2026, nous avons envoyé nos premières enquêtes de satisfaction via Google Forms, rapporte-t-elle. Des questionnaires ont été adressés aux acteurs clés des chantiers (maîtres d'œuvre, d'ouvrage, architectes ou clients finaux) juste après la réception des travaux. » Volontairement court, le formulaire comprend 10 questions fermées (notées de «très mauvais» à «excellent») sur des critères comme la conformité des travaux, le respect des délais ou la propreté du chantier, avec une case pour des commentaires libres. Pour maximiser les retours, Stéphanie Dubois envoie des relances par email dans les 15 jours suivant le premier envoi.

Les résultats ? Très encourageants : sur 13 enquêtes envoyées (7 chantiers), le taux de réponse atteint 30 % (bien au-dessus de la moyenne des campagnes d'emailing classique), avec une note globale de 4,5/5. Plébiscité, le professionnalisme des équipes Baffy obtient la meilleure note, avec de nombreux «excellent». Stéphanie Dubois insiste sur la neutralité du processus : c'est elle, en tant que responsable QSE, qui gère les enquêtes, et non les conducteurs de travaux, afin d'éviter tout biais lié à la relation directe avec les équipes.

À ce stade, les réponses ne permettent pas encore de dégager des axes d'amélioration précis. Mais l'entreprise compte bien multiplier les envois de questionnaire après chantier. L'idée est de capitaliser sur ces retours pour ajuster ses pratiques, que ce soit à l'échelle collective (processus, matériel) ou individuelle (relation avec les conducteurs). « Si plusieurs répondants soulignent le même point faible, il faudra bien sûr agir », explique Stéphanie Dubois. L'objectif ? Maintenir ce haut niveau de satisfaction tout en augmentant le volume de réponses pour affiner l'analyse. ●



effet « avis Google » ! Il est donc essentiel de mettre en place une stratégie en trois étapes : collecter, répondre et valoriser.

Pour collecter des avis, il faut les demander systématiquement après chaque chantier. Un simple message du type « Si vous êtes satisfait, un petit avis nous aiderait énormément ! Voici le lien : [lien personnalisé] » peut suffire. Automatiser cette demande via des outils comme ReviewMeta ou Trustpilot ou créer un QR code menant à la page Google de l'entreprise sont des solutions efficaces. Ce QR code peut être affiché sur les devis ou les factures pour faciliter l'accès. À savoir : ces outils existent en version gratuite et payante. La version gratuite de Trustpilot, par exemple, permet d'envoyer jusqu'à 50 invitations par mois.

Répondre à tous les avis, positifs comme négatifs, sous 48 heures constitue une règle d'or. Pour les avis positifs, une réponse personnalisée comme « Merci [Prénom] pour votre confiance et ce retour ! Ravis d'avoir pu vous accompagner sur ce projet. À bientôt pour de nouvelles aventures ! » montre que l'entreprise est à l'écoute. Pour les avis négatifs, il est important de rester professionnel et de proposer une solution : « Nous sommes désolés d'apprendre que [problème cité]. Nous prenons votre retour très au sérieux et vous recontacterons sous 24h pour trouver une solution. Cordialement, [Nom]. » Il peut s'avérer nécessaire, en parallèle, de proposer au client mécontent un échange hors ligne.

Enfin, valoriser les avis positifs est tout aussi important. Les partager sur le site web de l'entreprise, les réseaux sociaux ou les supports commerciaux (devis, plaquettes) permet de renforcer la crédibilité de l'entreprise. Les avis négatifs, quant à eux, ne doivent pas être supprimés (sauf s'ils sont faux ou diffamatoires), mais plutôt faire l'objet d'une réponse publique accompagnée d'une solution ou d'une proposition de contact direct, comme nous l'indiquons plus haut. Par ailleurs, analyser les récurrences dans les avis négatifs permet d'identifier les points à améliorer, comme des retards fréquents ou des problèmes de communication par exemple.

Transformer les retours en leviers marketing

Une fois les retours collectés, il est important de les analyser pour en tirer des enseignements concrets. Identifier les tendances, comme les mots-clés fréquents («ponctualité», «propreté chantier», «conseils utiles»), permet

ensuite de mettre en avant les points forts de l'entreprise dans sa communication. Par exemple, une entreprise pourrait souligner que « 95 % de {nos} clients recommandent {notre} ponctualité ! ». Toutefois, ne perdons pas de l'esprit que l'essentiel de l'examen des retours consiste à identifier des axes d'amélioration. L'idée est bel et bien d'aller de l'avant. C'est pourquoi les avis négatifs, eux, doivent faire l'objet d'une analyse interne pour définir des pistes concrètes d'amélioration : formation des équipes, ajustement des délais ou des méthodes de travail. Les retours clients peuvent aussi servir à créer du contenu engageant. Filmer (avec son accord) un client satisfait pour une vidéo de 30 secondes à partager sur les réseaux sociaux ou rédiger une fiche «Avant/Après» avec photos et citation client sont des moyens efficaces de montrer concrètement la qualité des travaux réalisés. Ces témoignages renforcent la confiance des prospects.

La fidélisation passe également par des actions simples mais efficaces. Mettre en place un programme de parrainage, où les clients qui recommandent l'entreprise bénéficient d'un bon de réduction, peut encourager le bouche-à-oreille. Diffuser une newsletter trimestrielle avec des conseils d'entretien ou des nouveautés de l'entreprise permet de maintenir le contact et de montrer que l'entreprise reste engagée auprès de ses clients.

L'IA au service de la satisfaction client : des opportunités accessibles

L'intelligence artificielle n'est pas réservée aux grandes entreprises. Les artisans peuvent aussi en tirer parti pour automatiser certaines tâches et améliorer leur relation client. Les chatbots, comme ManyChat ou Chatfuel, permettent de répondre automatiquement aux questions fréquentes, comme les délais moyens pour un chantier de peinture. Les outils d'analyse, comme Jasper ou Copy.ai, peuvent aider à rédiger des réponses types aux avis ou des emails de suivi, gagnant ainsi un temps précieux.

De leur côté, les CRM simplifiés, comme HubSpot ou Zoho CRM (versions gratuites), offrent l'opportunité de suivre les interactions clients (appels, emails, devis) et d'automatiser l'envoi d'emails de remerciement ou de demandes d'avis après la fin d'un chantier. L'IA peut également aider à personnaliser la relation client en suggérant des services complémentaires. Par exemple, si un client

a fait peindre sa façade, l'outil peut proposer à l'artisan de lui suggérer un traitement anti-mousses. Une entreprise peut aussi utiliser des outils comme Google Business Messages pour répondre instantanément aux demandes de devis via des réponses pré-écrites, ce qui améliore la réactivité et la satisfaction client.

Y aller progressivement

La satisfaction client n'est pas une question de taille d'entreprise, mais de volonté et de méthode. Chaque structure peut transformer ses clients en ambassadeurs et voir son chiffre d'affaires progresser grâce au bouche-à-oreille et aux avis en ligne. L'important est de commencer par des actions simples et efficaces : recueillir les retours, répondre aux avis, et valoriser les témoignages positifs. Comme le montre l'atelier «1,2,3... clients !», même les petites structures peuvent mettre en place une culture client solide. Il suffit de s'y engager avec régularité et conviction. Les résultats, en termes de fidélisation et de réputation, ne tarderont pas à se faire sentir. ●

PAR OÙ COMMENCER ?



- 1> CHOISIR UNE MÉTHODE DE COLLECTE :** mettre en place un questionnaire simple via Google Forms ou un carnet de chantier dédié aux retours clients.
- 2> CRÉER UN LIEN GOOGLE MY BUSINESS :** demander 3 avis cette semaine en envoyant un message personnalisé à des clients satisfaits.
- 3> FORMER L'ÉQUIPE :** organiser un brief de 10 minutes pour expliquer comment répondre aux avis, positifs ou négatifs.
- 4> INTÉGRER LE DEVOIR DE CONSEIL :** utiliser les fiches UPMF pour les prochains chantiers et les remettre systématiquement aux clients.
- 5> TESTER UN OUTIL SIMPLE :** essayer HubSpot (version gratuite) ou un chatbot basique pour automatiser les réponses aux questions fréquentes. ●

LE LEAN MANAGEMENT AU CŒUR DES CHANTIERS



Réduire les pertes de temps, minimiser les gaspillages et optimiser la coordination des équipes sont autant de casse-têtes quotidiens auxquels sont confrontés les TPE et PME du BTP. Pourtant des solutions organisationnelles et logicielles nées dans l'industrie automobile japonaise s'imposent aujourd'hui sur les chantiers. Tour d'horizon de la démarche du Lean Management appliquée au secteur du bâtiment et présentation d'outils numériques dédiés.

Le BTP est confronté à une pression permanente sur la productivité, les marges et les hausses des coûts des matériaux. Par ailleurs, il doit faire face à des exigences environnementales accrues. Ainsi dans son étude datée de 2024, le cabinet Mc Kinsey relève que les prix des matériaux ont bondi de 17% entre 2019 et 2023. De même, il note une faible productivité du travail dans le secteur de la construction : elle est en effet estimée à 59 000 € de valeur ajoutée par employé et par an, contre 81 000 € en moyenne pour l'économie française, tous secteurs confondus. Les TPE et PME du secteur doivent donc repenser leur organisation afin de minimiser les pertes de temps et optimiser les approvisionnements.

Lean Construction

Le Lean Management trouve son origine dans le système de production de Toyota après la Seconde Guerre Mondiale. Le principe est simple : identifier tout ce qui ne crée pas de valeur ajoutée pour le client afin d'éliminer les gaspillages (nommés « muda » en japonais) tels que les temps d'attente, les étapes superflues, les stocks excessifs ou encore les déplacements inutiles. Longtemps réservé à l'industrie, ce mode d'organisation s'est progressivement adapté au secteur du bâtiment sous l'appellation de Lean Construction. Ce dernier prend en charge l'intégralité des étapes de la réalisation d'un ouvrage, depuis la phase de conception jusqu'à la livraison finale au client.

Outils complémentaires

La gestion d'un chantier nécessite une coordination permanente entre les différents corps d'état, une planification rigoureuse, une vérification régulière des malfaçons mais aussi une attention particulière à la sécurité des salariés. Comme le rappelle dès 2019 la FFB, 30% des heures sur chantier sont employées inutilement. Les enjeux d'amélioration sont donc énormes. Pourtant, des solutions existent bel et bien et ont démontré leur efficacité. Ainsi, comme le note PréventionBTP en février dernier, de nombreuses entreprises du bâtiment ayant mis en place une démarche Lean constatent de véritables gains mesurables : réduction des délais de 10 à 30%, hausse de la productivité et baisse des arrêts de travail. Pour parvenir à ces succès, le Lean s'appuie sur un ensemble d'outils clés, concrets et complémentaires, directement applicables sur le terrain. Il s'adosse en premier lieu sur une méthode d'organisation des postes de

travail communément appelée « Les 5 S » qu'on peut traduire en français par trier, ranger, nettoyer, standardiser et soutenir. De même, grâce au Last Planner System, un outil collaboratif destiné à planifier et à contrôler la production, les équipes terrain s'engagent elles-mêmes sur une planification à court terme réajustée en continu. De plus, des outils de management visuel tels que le Kanban (un tableau de tâches en colonnes nommées « à faire » / « en cours » / « terminé ») rendent l'avancement du chantier clair et en temps réel pour tous les intervenants. En définitive, le Lean Management s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue (Kaisen en japonais), dans laquelle chacun s'implique dans l'identification des problèmes, ce qui nécessite de réaliser régulièrement des points de chantier courts et efficaces.

Logiciels dédiés

Le Lean Construction génère de multiples échanges et des données complexes que les outils numériques permettent de structurer et d'analyser en temps réel. Des éditeurs de logiciels, à l'instar de LeanCo, Fieldwire by Hilti ou encore Teamoty Scheduling, proposent aujourd'hui des solutions conçues spécifiquement pour les professionnels du BTP désireux d'initier une démarche Lean. Ces outils intègrent le management visuel, l'avancement collaboratif et aident à respecter les rythmes de livraison spécifiques au secteur du bâtiment. Pour autant, beaucoup d'entre eux s'adressent avant tout aux promoteurs, aux entreprises générales et aux cabinets de maîtrise d'œuvre pilotant des chantiers de grande ampleur. Cela dit, le Lean ne reste pas hors de portée des TPE et des PME car à la différence des logiciels, la démarche Lean elle-même ne nécessite ni licence ni budget conséquent : les 5 S peuvent se traduire par une simple journée de rangement et de marquage au sol des zones de stockage. De même, un tableau Kanban se dessine sur un panneau blanc ou se compose de trois colonnes de post-it collés sur un mur. Ces formats papier ou physiques ont même un avantage sur certains outils numériques : ils sont visibles en permanence par toute l'équipe, ne demandent aucune prise en main technique et s'adaptent immédiatement à un changement d'organisation. L'essentiel du Lean tient donc moins au logiciel utilisé qu'à la rigueur et à la régularité avec lesquelles ces pratiques – trier, visualiser, se coordonner, corriger – sont appliquées sur le terrain, semaine après semaine.





LeanCo

LeanCo édite une suite logicielle dans le but d'optimiser les délais de chantier et d'accroître la productivité globale des acteurs du secteur. S'inspirant de la démarche Lean, cet éditeur propose des solutions qui se veulent à la fois intuitives et adaptées à la construction. Ses différentes applications (tarifs sur devis) permettent de se former au Lean, de gérer la planification, d'externaliser la gestion des réclamations mais aussi de mesurer et d'analyser les performances. Fort de ses retours d'expérience, l'éditeur promet d'augmenter les marges tout en fiabilisant les délais à l'aide des fonctionnalités de ses logiciels. En particulier, son module LeanCo Planification se positionne comme une alternative aux plannings figés tels qu'Excel ou MS Project : l'outil donne à chaque intervenant une vue synchronisée de l'avancement, ce qui simplifie les points d'étape hebdomadaires et met en évidence les tâches qui menacent le délai global. Il intègre également la création de plannings géo-temporels qui permettent de visualiser non seulement les tâches qui doivent être réalisées mais aussi leur localisation sur le chantier.

Fieldwire by Hilti

Fieldwire by Hilti est une application de gestion de chantier à la fois simple et rapide, conçue aussi bien pour les équipes terrain que pour les conducteurs de travaux. Elle centralise la gestion des tâches, l'annotation des plans, le suivi des réserves et la communication entre intervenants. Elle permet de planifier les travaux selon les méthodes Lean (notamment à l'aide d'un tableau Kanban) et de coordonner le chantier en temps réel. Disponible en version gratuite pour les petites équipes (5 utilisateurs), elle propose de gérer jusqu'à 3 projets sans abonnement, ce qui fait d'elle un outil idéal pour les TPE qui souhaitent se lancer dans l'aventure du Lean à moindre coût.

Teamoty Scheduling

Teamoty Scheduling est une plateforme collaborative de planification et de suivi de chantier qui repose sur le Takt Planning, une méthode Lean consistant à définir un rythme de production régulier pour chaque lot de travaux. Le chantier est décomposé en zones dans lesquelles les compagnons suivent un rythme de production régulier, à la manière d'un train de travaux où chaque corps d'état avance à cadence fixe sans temps mort ni chevauchement. L'outil reprend également plusieurs mécanismes typiques du Last Planner System : suivi

des points bloquants et des restes à faire, gestion des buffers (marges tampons entre les phases), et courbe en S pour visualiser l'écart entre avancement prévu et réel. Cette approche zone par zone permet à l'ensemble des intervenants de piloter leur planning sur une base commune et de disposer en permanence d'une estimation prédictive de la date de fin du projet ou du franchissement des prochains jalons.

Points de vigilance

Le déploiement du Lean Construction ne s'improvise pas et nécessite un investissement initial en temps. Ainsi, il impose une remise en question des habitudes de travail : les conducteurs de travaux, chefs de chantier, salariés et sous-traitants doivent apprendre à partager davantage d'informations et à collaborer plus étroitement. Ce changement culturel est souvent le principal frein, bien plus que la technologie elle-même. La formation constitue également un élément déterminant de la réussite. Sans accompagnement au changement, les outils Lean risquent d'être perçus comme des contraintes supplémentaires plutôt que comme des leviers de performance. Il faut enfin anticiper une phase de rodage de 3 à 6 mois avant d'obtenir des résultats visibles et veiller à ce que les sous-traitants soient intégrés dès le départ dans la démarche. ●

FFB ET LEAN CONSTRUCTION

La Fédération Française du Bâtiment s'investit activement depuis plusieurs années dans la diffusion auprès de ses adhérents des bonnes pratiques opérationnelles du Lean Construction. Elle s'inscrit dans cette démarche d'amélioration continue afin de réduire les coûts, d'optimiser la gestion des chantiers et de renforcer la compétitivité. Elle propose notamment aux entreprises du BTP 8 fiches pratiques dédiées au Lean Construction. De plus, afin d'accompagner les artisans, entrepreneurs et maîtres d'ouvrage du secteur dans l'adoption du Lean Construction, la FFB, l'USH, le Pôle Habitat-FFB et l'OPPBT, se sont engagés en 2025 dans un partenariat pour promouvoir cette démarche à l'échelle d'un projet, d'un chantier ou d'une entreprise. Ensemble, ils souhaitent promouvoir le Lean Construction pour des opérations de construction plus performantes, consolider la communication autour de ces méthodes afin de renforcer leur visibilité et leur compréhension et accompagner la montée en compétences grâce à diverses actions de sensibilisation. Ce partenariat constitue une stratégie commune pour pérenniser l'usage du Lean Construction en impliquant tous les acteurs concernés. ●



À RETROUVER
SUR LE SITE
DE LA FFB



sikkens

CETOL BL OPAQUE

Lasure opaque satinée pour la protection et la décoration d'ouvrages en bois à base de résines alkydes et acryliques en dispersion aqueuse.

- + Très bonne adhérence
- + Microporeux et hydrorégulateur
- + Résiste aux U.V.

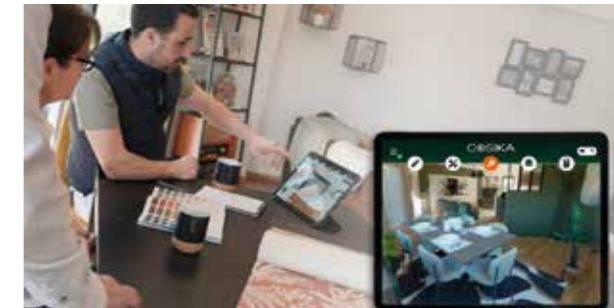
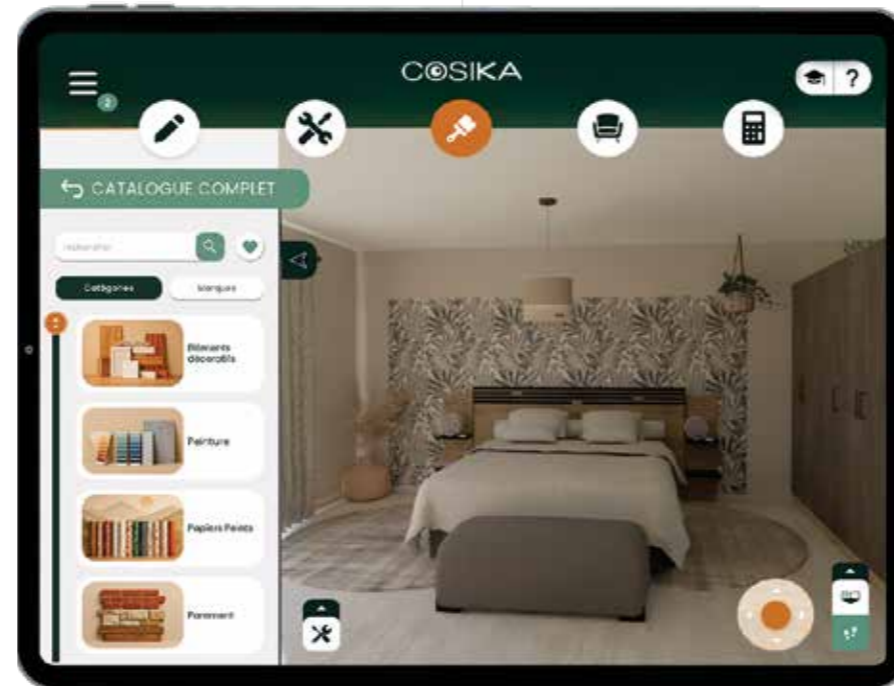


PRÊT À
L'EMPLOI

COSIKA

Un outil qui aide les peintres à développer leur business

Il y a dix ans, Fabien Moreau prenait avec Cosika le pari audacieux de proposer aux entreprises de finition un outil de conception 3D et de création de devis en temps réel. Une aventure entrepreneuriale qui permet aujourd'hui à plus de 2 000 utilisateurs de valoriser leurs conseils déco auprès de leurs clients.



2016
CRÉATION DE COSIKA. DÉBUT DU DÉVELOPPEMENT DU LOGICIEL.

2017
INTÉGRATION DU LOGICIEL DANS L'ENTREPRISE. PREMIÈRE ÉQUIPE INTERNE DÉDIÉE.

2020
90 SALARIÉS. PIVOT VERS LE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL ACCÉLÉRÉ (COVID-19).

2022
VENTE DU LOGICIEL À DES ENSEIGNES DE MEUBLES (STORY, MONSIEUR MEUBLES).

2024
PRÉSENTATIONS, EXPÉRIMENTATIONS ET CRÉATION DE MODULES DE FORMATION POUR LES CFA.

DÉCISION DE DEVENIR UN ÉDITEUR DE LOGICIELS À PART ENTIÈRE.

2026
PLUS DE 2 000 UTILISATEURS.



out commence en 2016. Un peu las de gérer des équipes sous la pluie de novembre à mars, Fabien Moreau, directeur d'une entreprise de ravalement extérieur, se tourne vers la décoration d'intérieur. Un secteur alors en pleine ébullition, porté par l'engouement pour les émissions télé et l'émergence des décoratrices. Mais très vite, il identifie un manque criant. « Les clients veulent des plans 3D avant d'acheter, comme pour une cuisine, constate-il alors. Or, les logiciels existants sont soit des outils d'architecture, soit des logiciels de chiffrage, mais jamais les deux. » Pire, rien n'est adapté aux artisans et entreprises de finitions, qui ont besoin de simplicité, de mobilité (sur tablette, sans connexion internet) et d'un outil capable de générer des devis en temps réel.

Fils d'artisan lui-même, Fabien Moreau a alors une intuition : la conception 3D va devenir indispensable. Et si les décoratrices d'intérieur facturent ces plans, il veut, lui, les offrir gratuitement pour attirer les clients, puis les convertir en chantiers. « Mon idée, c'était de dire "on propose la conception 3D

gratuitement, ça va nous apporter beaucoup de rendez-vous", explique-t-il. Par contre, il faudra transformer l'essai, parce que tout ça va avoir un certain coût. » Naît alors Cosika, avec un double objectif : moderniser le métier de peintre-décorateur et simplifier l'expérience client.

Une croissance fulgurante dès la création

Dès 2016, l'entreprise se structure autour d'une équipe de décoratrices d'intérieur, de compagnons peintres, de soliers, et même d'une couturière. Un showroom de 500 m² est ouvert en Vendée. L'ambition ? Proposer une offre clé en main. « Venez chez nous, vous aurez des plans rapides et gratuits, avec un chiffrage en live, promettait-on, lance Fabien Moreau. Vous achetez votre déco comme vous achèteriez une cuisine. » Cosika intègre toute la chaîne de valeur, de la conception à la réalisation, en passant par la vente de meubles. En parallèle, Fabien Moreau développe son logiciel de conception 3D et chiffrage instantané, d'abord avec une entreprise mandatée puis, dès 2017, avec une équipe propre

internalisée. Les bénéfices des chantiers sont réinvestis à 100 % dans le logiciel, qui devient le cœur de l'activité. À son apogée, en 2020, Cosika compte 90 salariés et génère suffisamment de revenus pour financer son ambition technologique. Le logiciel, testé en conditions réelles sur les chantiers de l'entreprise, sert de laboratoire vivant : chaque nouvelle fonctionnalité y est d'abord éprouvée avant d'être déployée.

2020, le tournant du Covid

Après le Covid, Cosika accélère le développement de son outil pour permettre une activité à distance. Le logiciel évolue : les rendus 3D deviennent plus qualitatifs et l'entreprise commence à attirer l'attention des professionnels de la peinture et de la décoration. En 2021, Cosika tente un modèle de franchise : 60 entreprises adoptent l'outil sous la bannière de la marque. Par sa simplicité de prise en main, l'outil est très vite adopté par les entreprises qui en mesurent rapidement les bénéfices, mais pour Cosika, le modèle économique basé sur l'achat des marchandises et des matières premières se révèle peu viable car les franchisés

veulent conserver leur indépendance, leurs produits, leurs conditions d'achat. Cosika fait alors machine arrière, cesse les renouvellements de contrats et recentre son activité. Cette expérience, bien que difficile, est formatrice. Elle révèle un intérêt fort pour l'outil, mais aussi la nécessité d'un modèle plus ouvert et flexible.

Expansion vers de nouveaux marchés

Cosika pivote alors vers un nouveau marché : l'ameublement. Confrontées à la demande croissante de plans 3D de la part de leurs clients, des enseignes nationales comme Story ou Monsieur Meuble adoptent le logiciel. « Les professionnels se posaient à ce moment-là certaines questions, souligne Fabien Moreau : les clients veulent des plans, des projections mais comment faire pour satisfaire ces attentes ? » Cosika adapte son outil pour répondre à ces besoins, tout en continuant à financer son développement. L'entreprise se structure comme un véritable éditeur de logiciels, avec une équipe dédiée qui double de taille, un support client renforcé, et des services



“ Notre vision est claire, simplifier la vie des peintres et faire grandir la profession. Pour les utilisateurs, les gains sont multiples. ”

Fabien Moreau

+ 2 000
NOMBRE
D'UTILISATEURS

+ 25 000
PROJETS RÉALISÉS
DEPUIS 2017

+ 400
FABRICANTS
RÉFÉRENCÉS

+ 100 000
RÉFÉRENCES
PRODUITS

40
PERSONNES
DÉDIÉES
AU LOGICIEL

●●● sur mesure. Initialement conçu pour les peintres, le logiciel devient polyvalent. Cette diversification permet à Cosika de grandir et de se professionnaliser dans l'édition logicielle, un domaine qu'elle ne maîtrisait pas pleinement au départ.

Partenariats stratégiques et intégration dans la formation professionnelle

Parallèlement, Cosika s'engage auprès des centres de formation et des fédérations professionnelles. En 2020, après avoir été repéré par des apprentis, Cosika répond à un appel à projets du CCCA-BTP. Depuis, Cosika, repérée grâce à ses apprentis qui utilisent l'outil sur les chantiers, est contactée. Un livre blanc est publié en 2024, et depuis, Cosika accompagne en région les centres de formation d'apprentis. « Nous réalisons des modules pour les formateurs, qui les utilisent ensuite en salle de classe », précise Fabien Moreau. Cosika devient alors un acteur clé de la modernisation du métier, en redonnant aux peintres leur rôle de conseiller et en rendant la profession plus attractive. Toujours en 2024, un partenariat est signé avec Unikalo, qui adopte Cosika pour ses agences Nuances Unikalo. Ce partenariat valide l'intérêt du logiciel pour les professionnels et ouvre la voie à une commercialisation plus large.

Commercialisation ouverte et vision actuelle : faire grandir la profession

Fin 2024, Cosika prend une décision majeure : devenir un éditeur de logiciels à part entière. L'activité historique de chantiers est réduite et l'entreprise se concentre sur le développement

et la commercialisation de son outil. Aujourd'hui, Cosika propose un abonnement comprenant un accompagnement sur 3 mois (formation, support), ainsi qu'un outil 100 % personnalisable. Chaque entreprise peut paramétrer ses règles de métier, ses catalogues de produits (400+ fabricants référencés, 100 000+ références) et ses tarifs. Le logiciel est compatible avec SketchUp mais aussi les scanners LIDAR pour la production de plans, et permet un export vers d'autres logiciels de gestion.

« Notre vision est claire, conclut Fabien Moreau : simplifier la vie des peintres et faire grandir la profession. Pour les utilisateurs, les gains sont multiples. » Tout d'abord un gain de temps : l'outil permet aux clients des entreprises de se décider beaucoup plus vite, avec une évaluation claire. Deuxième avantage : la réduction des déplacements. Un projet qui nécessitait 3 à 4 rendez-vous peut désormais être finalisé en un seul, avec un devis interactif (le prix s'ajuste en temps réel). Troisième atout, enfin : en matière de transmission des entreprises, l'outil facilite la reprise par des non-initiés, un enjeu crucial dans un secteur où les transmissions sont nombreuses.

Comme le souligne Fabien Moreau, « à l'ère de l'IA, où toutes les entreprises avancent à différentes vitesses, et où la clientèle est de plus en plus exigeante, et que le besoin de projeter les clients ne devient plus une option mais un incontournable, il n'est jamais plus que nécessaire de s'équiper d'outils pros pour continuer de développer son business, moderniser l'image de son entreprise et simplifier les échanges entre ses équipes ». Cosika n'est pas une marque de décoration, c'est un outil au service de toute la profession. ●

OXAMAT FUTURA

Peinture de façade mate bas carbone aux résines acryliques biosourcées et siloxanes



La Solution Bas Carbone !



EMPREINTE CARBONE RÉDUITE



PEINTURE BIOSOURCÉE



RÉSINES SILOXANES



PROTECTION ET RÉSISTANCE



**PRÉSENT
DANS TOUTE
L'ÎLE-DE-FRANCE**



**Peinture
(Rénovation, neuf)**

**Ravalement
Maçonnerie**

Isolation thermique

Revêtement

**Peinture industrielle
Sol**



**Contactez M. Jean-Marie Omer,
7 jours sur 7 au 06 80 18 27 65**

147, Bd de Magenta - 75010 Paris
01 42 80 65 88 - lfp147@lfpinterim.com

www.lfp-interim.com



Former dans une logique “ filière ”

Depuis plus de 38 ans, Hervé Pau forme des apprentis aux métiers de peintre et de solier. Insérer les jeunes dans une logique “ filière ” pour qu'ils soient autonomes est son cheval de bataille. Sur le site de Tassel du BTP CFA de Roubaix, il a mis en place une dynamique qui enregistre 70% de poursuite en formation.



Hervé Pau le reconnaît : il a toujours eu de l'appétence pour la formation. Déjà, alors qu'il était apprenti, il donnait bien volontiers un coup de main aux formateurs pour aider les plus jeunes. C'est donc tout naturellement que son professeur de CFA, M. Vienne, l'a appelé pour le remplacer à son départ en retraite. C'était en 2001. Mais avant de rentrer au BTP CFA de Roubaix, Hervé avait déjà une carrière de formateur en peinture et sol dans une association puis dans une SCOP qu'il avait créée avec des anciens collègues. « Je suis entré au CFA pour enseigner la peinture et le sol souple, se rappelle-t-il. J'avais fait partie de la première session du CAP solier moquettiste ouverte à Lille en 1987. Solier, c'est historique sur le BTP CFA de Lille Roubaix. Quand j'ai commencé à former, j'avais deux sessions en sol souple »

Du diplôme au titre professionnel

Mais Hervé Pau ne se contente pas d'enseigner au CAP peintre applicateur de revêtements ni celui de CAP solier moquettiste, sous son

impulsion, le CFA a complété son offre avec le BP peintre applicateur de revêtements, la mention complémentaire (aujourd'hui certificat de spécialisation) peinture décoration et le titre professionnel de chef d'équipe. Et depuis peu, il a ouvert le titre de peintre applicateur de revêtements techniques de niveau 4 et lorsque le CAP solier moquettiste a été supprimé, il l'a remplacé par le titre de solier moquettiste avant d'ouvrir également le titre de technicien solier 4. Quel intérêt d'avoir une aussi large palette de certifications à disposition ? « Notre philosophie depuis toujours au CFA est que l'on n'apprend pas un métier en deux ans. Nous incitons nos apprenants à aller plus loin puisque nous sommes en mesure de leur proposer une filière complète avec de la décoration, du sol souple... Et, en général, les entreprises qui nous suivent sont dans ce même état d'esprit car au bout de quatre ans, elles ont un jeune autonome, capable de gérer son chantier et formé aux pratiques de l'entreprise. » Résultat ? Le CFA s'enorgueillit ainsi de 70% de poursuite en formation alors que les décrochages pendant et après le CAP sont nombreux.





Effet zapping

« Les formateurs sont tous d'anciens apprentis du CFA, raconte Hervé Pau, et ceux devenus chefs d'entreprise nous prennent à leur tour des apprentis ! » C'est une forme de cercle vertueux qui permet de conserver cette philosophie d'engagement dans une formation complète. Et pour les formateurs, la conscience de devoir s'adapter constamment aux nouvelles générations. « Aujourd'hui, il y a un effet zapping chez les jeunes. Il faut constamment leur apporter de la nouveauté sinon ils passent rapidement à autre chose. Nous essayons donc qu'ils repartent avec une nouveauté qu'ils n'ont pas vue dans leur entreprise. »

Des bacs Rekuo

Depuis quelques mois, Hervé Pau a une nouvelle mission qui lui a été attribuée par le CFA : développer des partenariats avec des organismes institutionnels ou des entreprises. Sa première action est d'inscrire la gestion et la valorisation des déchets dans le cursus de formation. « Les apprentis sont déjà habitués à utiliser les machines à nettoyer les rouleaux et nous utilisons le programme Seconde vie de Gerflor pour le recyclage des chutes de découpe de sol souple. C'était donc logique d'instaurer la même dynamique pour les pots de peinture. Le tri et la valorisation des déchets fait partie de nos métiers. Et ça apportera une vraie plus-value à nos futurs professionnels. » Hervé Pau a donc monté un dossier présentant un projet pédagogique de tri des déchets de peinture avec l'aide de Philippe Moreau, ingénieur formation en charge de la finition au CCCA BTP, et l'aide de l'UPMF-FFB pour mettre en place dans son CFA des bacs Rekuo. Ce projet aura pour but de faire intégrer aux apprentis les bons gestes dès leur formation. « Ce projet est en test chez nous mais l'idée est de l'étendre à d'autres établissements », conclut Hervé Pau. ●

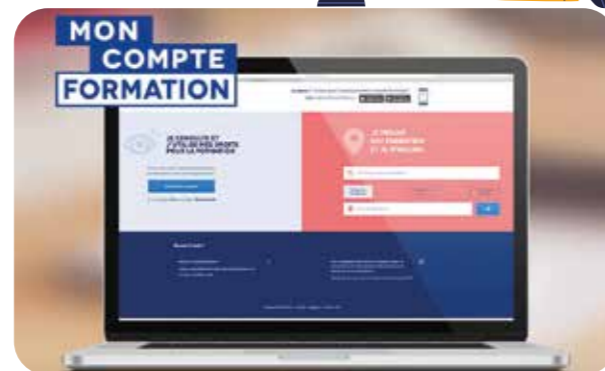
DES FORMATIONS COURTES EN PARTENARIAT AVEC LA FFB

À la demande de la FFB, Hervé Pau a mis en place des modules de formations courtes, de 2 à 3 jours, à destination des entreprises adhérentes :

- application de peinture au pistolet ;
- réalisation d'un rechapis ;
- application d'enduit au rouleau ;
- pose de papier peint panoramique.

Ces formations attirent au CFA de nouvelles entreprises susceptibles de prendre des apprentis et mettent en valeur son expertise sur des techniques récentes ainsi que sur les machines et équipements du centre. ●

BRÈVES



COMPTE PERSONNEL DE FORMATION : REVALORISATION DU MONTANT DE LA PARTICIPATION FINANCIÈRE EN CAS DE MOBILISATION DU CPF

Depuis le 2 mai 2024, toute personne qui mobilise son compte personnel de formation (CPF) pour une formation doit s'acquitter d'une participation financière obligatoire, sauf exceptions (listées ci-dessous). Un décret prévoit l'augmentation du montant de cette participation à partir du 2 avril 2026. Pour l'année 2026, ce montant passe de 103,20 € à 150 € pour toutes les demandes d'inscription à une formation intervenues postérieurement à l'entrée en vigueur dudit décret. Cette somme est automatiquement intégrée au coût de la formation lors de l'achat de la prestation sur la plateforme Mon Compte Formation.

La participation n'est pas due :

- par les demandeurs d'emploi
- par les salariés qui bénéficient d'un abondement complémentaire de la part de leur employeur
- lorsque le titulaire du CPF décide de mobiliser tout ou partie des points inscrits sur son compte professionnel de prévention (C2P) pour financer tout ou partie des frais d'une action de formation professionnelle continue en vue d'accéder à un emploi non exposé ou moins exposé aux facteurs de risques professionnels (article L 4163-8 du Code du travail) ;
- lorsque le titulaire fait usage de l'abondement qui lui a été versé en raison d'une incapacité permanente supérieure ou égale à 10 % suite à un accident du travail ou une maladie professionnelle. ●

NOUVEAU

UNILOX Fer SR

Le bouclier anticorrosion ultra-résistant !



Systeme de protection Direct to Metal à séchage rapide



Redoublable dans la journée



Direct to Metal



Haute protection anticorrosion



@Unikalo



@peinturesunikalo



Unikalo TV

www.unikalo.com

unikalo
PEINTURES BATIMENT

Un simulateur facilitateur d'apprentissage



ean-Louis Licoine, gérant de la Façade du beauvaisis et président de la section peinture de la chambre syndicale de la FFB de l'Oise l'a rappelé : « C'est aux organismes de formation, dont les CFA, de former. C'est là où se trouvent les compétences. Les formations des industriels ont leur intérêt mais le certificat de spécialisation façadier itéiste (voir encadré) mis en place à l'initiative de la profession, forme au bon produit au bon endroit, à la bonne cheville, quel que soit le système. » Or les formations peuvent avoir un coût non négligeable pour les organismes de formation. Et comme la conjoncture actuelle ne permet pas d'espérer une baisse des coûts des matériaux à court terme, il y a un vrai enjeu à faire baisser les coûts de formation.

L'outil présenté au BTP CFA d'Amiens ce 18 juin, une table de travail intelligente et mobile (ou PTAI voir encadré), est un vrai facilitateur d'apprentissage pour s'entraîner sur les gestes métiers avant de toucher et de mettre en œuvre les matériaux. En plus d'un premier module « calepinage chevillage » spécifique à l'ITE, d'autres scénarios sont déjà intégrés à l'équipement notamment l'habilitation électrique, CACES, R408 mais d'autres sont en développement.

C'est également un outil d'attractivité pour toucher lycéens et collégiens, plus susceptibles d'être intéressés par ce genre d'équipement que par une perceuse ! ●

Le 18 juin dernier, dans le cadre d'une démarche conjointe entre le CCCA-BTP et BTP CFA Picardie pour le déploiement du CS façadier itéiste, une journée d'échanges était organisée pour découvrir et tester le PTAI, un simulateur d'acquisition de compétences opérationnelles grâce à des scénarios immersifs.



LE CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION FAÇADIER ITÉISTE

Créé à l'initiative des branches professionnelles, le CS façadier itéiste en filière humide vise à former des professionnels aguerris qui pourront occuper un emploi de chef de chantier ou d'équipe, sachant travailler en autonomie et endosser la responsabilité de l'ensemble du chantier. Le référentiel couvre l'ensemble des activités depuis l'analyse et la préparation de l'intervention jusqu'au repli du chantier avec une attention particulière portée au respect des bons gestes et à la vérification constante de son travail. ●



LE PTAI OU PLAN DE TRAVAIL AUGMENTÉ INTELLIGENT

Développé par Avenria, le PTAI (Plan de Travail Augmenté Intelligent) est un plan de travail individuel qui combine réalité mixte (fusion de mondes réels et virtuels) et une IA embarquée pour permettre à l'apprenant d'acquérir les compétences opérationnelles attendues en pratiquant réellement, sur des scénarios immersifs qui combinent manipulations d'objets physiques, manipulation d'objets virtuels 3D, et interactions individuelles avec les tutoriels, pour un parcours totalement individualisé. Loin d'être linéaire comme dans l'apprentissage classique, les scénarios sont systémiques et permettent à chaque apprenant de suivre sa propre voie pour arriver au résultat. Une approche particulièrement intéressante pour prendre en compte la diversité cognitive. Tout est tracké et analysé en temps réel par l'IA pour évaluer les apprenants, leurs acquis, mais aussi leurs parcours d'acquisition des compétences.

FONCTIONNEMENT ET EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Le PTAI se compose de :

- un module de pilotage avec écran tactile et caméra IA ;
 - une base mobile avec rangements ;
 - une surface de travail interactive (type établi) ;
 - un écran de retour pour les formateurs et observateurs.
- L'apprenant utilise un casque de réalité mixte et interagit naturellement par gestes. L'IA adapte en temps réel les consignes et accompagne l'apprentissage via des scénarios métier immersifs.

EXEMPLE DE SCÉNARIO : CALEPINAGE ET CHEVILLAGE

Un apprenant est placé en situation professionnelle et va apprendre à :

- 1-Prendre en main les gestes et interactions
- 2-Comprendre le contexte technique (mur, matériaux, contraintes)
- 3-Réaliser des choix techniques (calepinage, chevillage)

L'IA fournit un retour immédiat, permettant de corriger les erreurs et d'ancrer les apprentissages.

Le PTAI constitue une innovation pour les organismes de formation, en proposant des parcours immersifs, interactifs et sécurisés au service de la montée en compétences sur les gestes métier. Cet équipement peut faire l'objet d'aide au financement dans le cadre des appels à projets du CCCABTP. ●



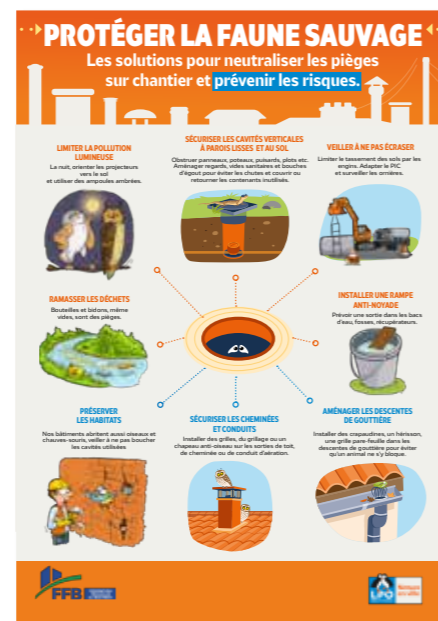


BIODIVERSITÉ SUR CHANTIER : TÉLÉCHARGEZ LA SIGNALÉTIQUE ET SENSIBILISEZ VOS COMPAGNONS

La FFB vient de mettre à jour son quart d'heure environnement dédié à la protection de la biodiversité, en partenariat avec la Ligue pour la Protection des Oiseaux (LPO). Ces « quarts d'heure environnement » créés avec l'Ademe sont des kits d'animation clés en main (affiche, vidéo, diaporama, quiz) destinés à sensibiliser les compagnons aux sujets environnementaux et à prévenir les risques sur les chantiers (gestion des déchets, préservation des ressources, réduction des nuisances, prévention des risques environnementaux et protection de la biodiversité).

Pour compléter ces supports, une signalétique biodiversité destinée aux chantiers est également proposée. ●

+ En savoir plus sur le site FFB en mode connecté



MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL : MISE À JOUR DES OUTILS D'ACCOMPAGNEMENT SUR LE SITE FFB

Depuis 2017, des outils d'accompagnement au management environnemental sont proposés aux adhérents par la FFB et sont disponibles au format Excel en téléchargement sur le site ffbatiment.fr (en mode connecté).

Ils permettent de générer des plans d'actions et des supports pouvant notamment être utilisés comme outils de sensibilisation en interne ou valorisés dans le cadre d'appels d'offres. Une entrée par activité (gros œuvre, charpente bois, plomberie, peinture, etc.) permet de filtrer les impacts et textes réglementaires spécifiques à chaque entreprise.

Pédagogiques et spécifiques aux activités du Bâtiment, ces outils peuvent être utilisés aussi bien dans le cadre de la certification environnementale proposée par Qualibat (référentiel Engagement environnemental) que dans celui d'une démarche volontaire propre à l'entreprise.

L'outil réglementaire qui permet d'effectuer une veille sur la réglementation environnementale applicable aux entreprises vient d'être mis à jour. Il comporte des textes applicables à tous les corps d'état regroupés par thèmes (déchets, eau et biodiversité, bruit, air, énergie...) et des textes complémentaires spécifiques à chaque métier. ●

+ En savoir plus



Modénature en pierre du CCI de Toulouse, nettoyée sans abrasion avec le **SOLUROC** de la gamme **EDIFICA**

1986-2026 : 40 ANNÉES AVEC VOUS !

DÉCAPAGE - DÉPOLLUTION - NETTOYAGE - TRAITEMENT - PROTECTION



NOUVEAU GUIDE D'ACCUEIL PRÉVENTION FFB

La FFB met à disposition des adhérents un nouveau guide d'accueil prévention pouvant être remis aux nouveaux à leur arrivée dans l'entreprise. Le guide est accompagné d'une notice d'utilisation pour l'accueillant. L'objectif est d'aider les entreprises du Bâtiment, notamment de petite taille, à organiser l'accueil prévention des nouveaux dans l'entreprise (compagnons, intérimaires, apprentis, stagiaires...).

➕ À télécharger dans votre espace adhérent sur le site de la FFB ou à demander à votre fédération.



PRÉCISIONS SUR LES QUALIFICATIONS 8632 ET 8633 « EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE – OFFRE GLOBALE »

Une évolution réglementaire impose que la catégorie 17 « Bouquet de travaux » du dispositif RGE repose sur une certification accréditée. Les qualifications Qualibat 8632 et 8633, actuellement reconnues RGE, ne répondant plus à cette exigence, leur reconnaissance RGE prendra fin après une période transitoire fixée au 30 septembre 2026. Les entreprises concernées doivent anticiper cette évolution.



PASSEPORT PRÉVENTION : OUVERTURE DE LA PLATEFORME AUX EMPLOYEURS DEPUIS LE 16 MARS

Depuis le 16 mars, les employeurs disposent d'un espace dédié sur la plateforme officielle du Passeport de prévention pour déclarer les formations en santé sécurité au travail (SST) dispensées en interne à leurs salariés et vérifier les formations déclarées par les organismes de formation pour leur compte. Pour rappel, le Passeport de prévention est un outil numérique unique, mis en place par les pouvoirs publics pour servir de base aux échanges entre toutes les parties concernées : organismes de formation (OF), employeurs et travailleurs. Il rassemble les données relatives aux attestations, certificats et diplômes obtenus par le travailleur dans le cadre des formations relatives à la santé et à la sécurité au travail. Le cadre réglementaire prévoit que les employeurs renseignent dans le Passeport de prévention les formations relatives à la santé et à la sécurité au travail qu'ils dispensent en interne. Ils ont également la possibilité de vérifier les formations déclarées par les organismes de formation pour leur compte. Pour se connecter, l'entreprise doit se rendre sur l'espace dédié aux entreprises du Passeport de prévention, munie de ses identifiants Net-Entreprises.

➕ <https://passeport-prevention.travail-emploi.gouv.fr/>



PLOMB ET DIISOCYANATES : DE NOUVELLES VALEURS LIMITES D'EXPOSITION PROFESSIONNELLE ET BIOLOGIQUE

En ce qui concerne le plomb, la VLEP (valeur limite d'exposition professionnelle mesurée dans l'air) est passée en avril de 0,1 mg/m³ sur 8h à 0,03 mg/m³ d'air. Concernant la VLB (valeur limite biologique mesurée dans le sang), elle est abaissée à 300 µg/l de sang dès avril 2026 (hommes et femmes) puis à 150 µg/l de sang à partir du 1^{er} janvier 2029 (hommes et femmes également).

De plus, il n'y aura plus de notion de dépassement de seuil pour la mise en place d'un suivi individuel renforcé assuré par le médecin du travail : tout salarié affecté à un poste présentant des risques d'exposition au plomb devra en bénéficier. L'abaissement nécessitera de revoir l'analyse de risque et de s'assurer de mettre en place les moyens de protection collective et individuels adaptés, en lien également avec la réalisation de mesurages.

Dans le cadre des travaux européens, une VLEP pour l'exposition aux diisocyanates est introduite et fixée :

- à partir d'avril 2026, à 10 µg NCO/m³ pour une période de référence de 8 heures et à 20 µg NCO/m³ pour une exposition court terme.
- à partir du 1^{er} janvier 2029, à 6 µg NCO/m³ par rapport à une période de référence de 8 heures et une valeur limite d'exposition court terme de 12 µg NCO/m³.

Cette nouvelle VLEP impliquera la mise en place de mesurages réguliers afin de s'assurer qu'elle est respectée. Cependant, le projet de décret ne prévoit pas à ce jour de méthode particulière pour assurer ces mesurages.

Les adhérents pourront utilement se tourner vers l'OPPBTP et se référer à la documentation de l'INRS et de l'ANSES.



MARENOGARANTIE : SURMONTER LES OBSTACLES DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

Le dispositif "Ma Réno Garantie" vise à surmonter les obstacles de la rénovation énergétique en copropriété en proposant une offre d'accompagnement technique et financier avec une performance garantie. Porté par quatre acteurs de référence, Pouget Consultants, Marsh, Crédit Agricole d'Île-de-France et Saint-Gobain, ce dispositif offre une garantie de résultats énergétiques unique en France pour les copropriétés sur 3 à 5 ans avec certification DPE en proposant une solution intégrée : accompagnement global, financement, suivi post-travaux... et indemnisation en cas de surconsommation.

➕ En savoir plus



RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES NOUVEAUTÉS SUR L'APPLICATION DE L'UPMF-FFB.



ITE

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DE LOGEMENTS COLLECTIFS

DES SYSTÈMES POUR TOUS VOS PROJETS* :

- REVITHERM EP - PSE
- REVITHERM EP LM - Laine minérale
- REVITHERM EP RESOL - Mousse résolique
- REVITHERM EP BOIS - Fibre de bois



LE SAVOIR FAIRE DES FINITIONS SEIGNEURIE

* Sous réserve de respect des réglementations en vigueur notamment, de l'arrêté du 7 août 2019 modifiant l'arrêté du 31 janvier 1986 relatif à la protection des bâtiments d'habitation et l'arrêté du 30 décembre 2011 concernant la construction des immeubles, ainsi que des DTA des systèmes en vigueur.

Retrouvez les systèmes ITE Seigneurie dans les magasins Le comptoir Seigneurie Gauthier, Seigneurie et sur seigneuriegauthier.com

SEIGNEURIE
LA PERFORMANCE POUR UN MONDE DURABLE



STRATÉGIE & MANAGEMENT

JURIDIQUE

Le constat du commissaire de justice



CLAUDE VAILLANT
AVOCAT À LA COUR
SPÉCIALISTE EN DROIT
IMMOBILIER

Depuis le 1^{er} juillet 2022, en application de l'ordonnance du 2 juin 2016 relative au statut de commissaire de justice, la fonction d'huissier de justice et celle de commissaire-priseur judiciaire ont fusionné au sein de la nouvelle profession unique de commissaire de justice. Un commissaire de justice exerce toutes missions d'un huissier et d'un commissaire-priseur judiciaire. À partir de 2026, il n'y aura plus d'huissier, mais uniquement des commissaires de justice.

QU'EST-CE QU'UN COMMISSAIRE DE JUSTICE ?

- La profession de commissaire de justice est une nouvelle profession du droit qui réunit les missions qui étaient auparavant exercées par les huissiers de justice et les commissaires-priseurs judiciaires
- Le commissaire de justice est nommé par le garde des Sceaux
- Il a un statut d'officier public et ministériel
- Il est chargé, seul ou avec le recours de la force publique, de procéder à l'exécution forcée des décisions judiciaires
- Il peut procéder à des missions de conciliation dans le cadre notamment d'opérations de recouvrement de créances ou de constatations matérielles.

QUEL EST LE RÔLE D'UN HUISSIER OU COMMISSAIRE DE JUSTICE ?

Le commissaire de justice (anciennement huissier de justice) a le monopole de l'accomplissement de certaines formalités indispensables au bon déroulement d'un procès. Il est chargé des significations judiciaires, ce qui veut dire qu'il lui revient de porter à la connaissance des personnes :

- Les convocations devant les tribunaux, afin de leur permettre d'assurer leur défense,
- Les décisions rendues afin d'en permettre l'exécution. À ce titre, il est chargé, seul ou avec le recours de la force publique, de procéder à l'exécution forcée des décisions judiciaires (par exemple en matière d'expulsion).

Il doit par ailleurs assurer une partie du service intérieur des tribunaux lors de l'audience (il est alors désigné par le nom d'huissier audiencier).

Les commissaires de justice se sont historiquement spécialisés, parmi tous les professionnels du droit, dans l'établissement de la vérité et de la preuve.

QU'EST-CE QU'UN CONSTAT DE COMMISSAIRE DE JUSTICE ?

Le constat de commissaire de justice (ou procès-verbal de constat) est l'acte par lequel le commissaire de justice établit la réalité d'un fait, de façon neutre et impartiale. Le constat de commissaire de justice offre des avantages indiscutables pour les particuliers et pour l'institution judiciaire, dans des secteurs extrêmement variés : chantier, voisinage, entreprise, rapports locatifs, nouvelles technologies... Les constats de commissaire de justice s'adressent autant aux particuliers qu'aux professionnels et ils trouvent de nombreux cas d'usage. Seul le commissaire de justice, officier public et ministériel auquel la loi accorde des prérogatives particulières en échange d'exigences renforcées, peut réaliser un constat, acte authentique. Dans certaines études, un "clerc habilité aux constats" qui a reçu une formation exigeante et a toutes les qualités professionnelles requises, peut réaliser un constat. Il ne peut cependant répondre qu'à la demande d'un particulier. Tout comme le commissaire de justice, il est assermenté : il a juré d'agir avec "exactitude et probité". Les originaux ("minutes") des procès-verbaux de constats sont conservés pendant 25 ans et constituent des archives publiques.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE CONSTATS

Le commissaire de justice peut effectuer les constatations dans plusieurs domaines notamment :

- Relations de voisinage : Constat de troubles anormaux du voisinage (nuisances visuelles, nuisances sonores, nuisances olfactives)
- Relations locataire/propriétaire : État des lieux d'entrée et de sortie, constat de logement indécemment ou de logement insalubre ou encore le constat d'abandon de logement ou de "départ à la cloche de bois"
- Relations familiales : le constat d'inventaire lors d'une séparation ou une succession, constat d'abandon de domicile ou encore le constat de non-présentation d'enfant
- Travaux : construction, rénovation, destruction : Constat d'affichage du permis de construire, constat avant travaux, constat de suspension ou d'abandon de chantier, constat de fissures
- Le constat sur internet : le commissaire de justice est en mesure d'obtenir une preuve à partir d'un site internet : site, échanges sur des réseaux sociaux ou échanges de mail. Ce constat est particulièrement précieux, car ces preuves peuvent disparaître



LE
C
O
N
S
T
A
T
D
E
J
U
R
I
S
T
I
C
I
E
N
S
E





- ● ● rapidement lorsqu'elles sont en ligne, ou être sujet à caution (manipulation, détournement...). Un constat sur internet peut permettre de démontrer de multiples préjudices constitués en ligne : Harcèlement, diffamation, publicité mensongère, concurrence déloyale, plagiat, contrefaçon.
- Constat sur le poste d'un employé. Le constat peut permettre d'obtenir la date et la preuve d'un manquement significatif d'un employé à ses obligations professionnelles, pouvant entraîner un licenciement :
 - Abandon de poste
 - Activité personnelle ou pour le compte d'un concurrent sur le temps de travail
 - Dénigrement de l'entreprise
 Le commissaire de justice veillera à la légalité des moyens employés pour obtenir ces preuves.

QUI PEUT DEMANDER UN CONSTAT DE COMMISSAIRE DE JUSTICE ?

Toute personne qui y a intérêt (un particulier, une entreprise, une collectivité locale, une administration publique) peut demander à son avocat de saisir un commissaire de justice pour effectuer un constat afin de constituer la preuve d'une situation, d'un fait. Cette preuve peut être demandée pour prévenir un litige en évitant toute contestation, ou pour prouver un préjudice en vue d'un règlement amiable ou judiciaire d'un litige.

Le juge peut également demander un constat au commissaire de justice, soit dans le cadre de l'instruction ou au cours d'un procès pour apporter une preuve supplémentaire, soit à la demande d'une partie en urgence ou pour autoriser le commissaire de justice à sortir du cadre légal du constat lorsque la situation l'exige.

QUELLE EST LA VALEUR JURIDIQUE D'UN CONSTAT DE COMMISSAIRE DE JUSTICE : UNE PREUVE JURIDIQUE

Le constat est une preuve établie par un acte de commissaire de justice, professionnel du droit et officier public et ministériel.

En vertu de ce statut, les actes qu'il réalise sont des actes authentiques qu'il est très difficile de remettre en cause au cours d'un procès.

Le constat de commissaire de justice, ex-huissier de justice, est un mode de preuve juridique.

C'est l'assurance d'une preuve solide et fiable consacrée par la loi (article 1 II. 2° et II 2° ordonnance n° 2016-728 du 2 juin 2016).

Dans le cadre d'un constat, les commissaires de justice ne peuvent ni intervenir ni interpréter la situation qui leur est présentée.

Leur rôle doit se borner à constater l'évidence sur le lieu concerné par leur déplacement.

Ils consignent les faits de façon détaillée et objective dans un rapport écrit. Des photographies, des documents annexes ou un support vidéo peuvent éventuellement illustrer leurs écrits.

Lors de procédures judiciaires, le constat d'huissier de justice va servir de support au juge qui ne se déplace pratiquement jamais sur les lieux d'un litige.

Les constatations de l'huissier de justice seront comme « les yeux » du juge sur le terrain

Elles seront l'illustration de la situation de droit qui lui est soumise. Elles lui permettront d'en comprendre tous les enjeux. Les commissaires de justice peuvent établir leurs constatations à titre préventif pour arrêter une situation avant un éventuel procès.

Ils peuvent aussi intervenir à titre curatif lorsque le litige ou le dommage est déjà survenu.

LE COÛT D'UN CONSTAT EFFECTUÉ PAR UN COMMISSAIRE DE JUSTICE

Pour les actes dont les commissaires de justice ont le monopole (convocation en justice, recouvrement judiciaire, commandement de quitter les lieux, prisée etc.) leurs émoluments sont répertoriés par le code de commerce et régulièrement réévalués (à la hausse ou à la baisse) par décret. La dernière révision concernant le « tarif » des huissiers de justice date du 23 février 2022 et celle du tarif des commissaires-priseurs judiciaires du 28 février 2020.

Pour les autres actes (hors monopole) : des honoraires libres et négociables

Pour tout acte qui n'est pas mentionné dans le décret sur le tarif, le commissaire de justice fixe lui-même ses honoraires, qu'il peut négocier avec son client.

Il s'agit par exemple des constats, le tarif pratiqué va dépendre des caractéristiques de l'acte à accomplir : sa complexité, sa durée, son degré d'urgence, la région ou il est pratiqué.

Il est tout à fait possible de demander plusieurs devis. ●



EXPERT

Des surfaces propres, saines et protégées

La solution en **3 étapes** pour un entretien optimal

NETTOYAGE



1



TRAITEMENT



2



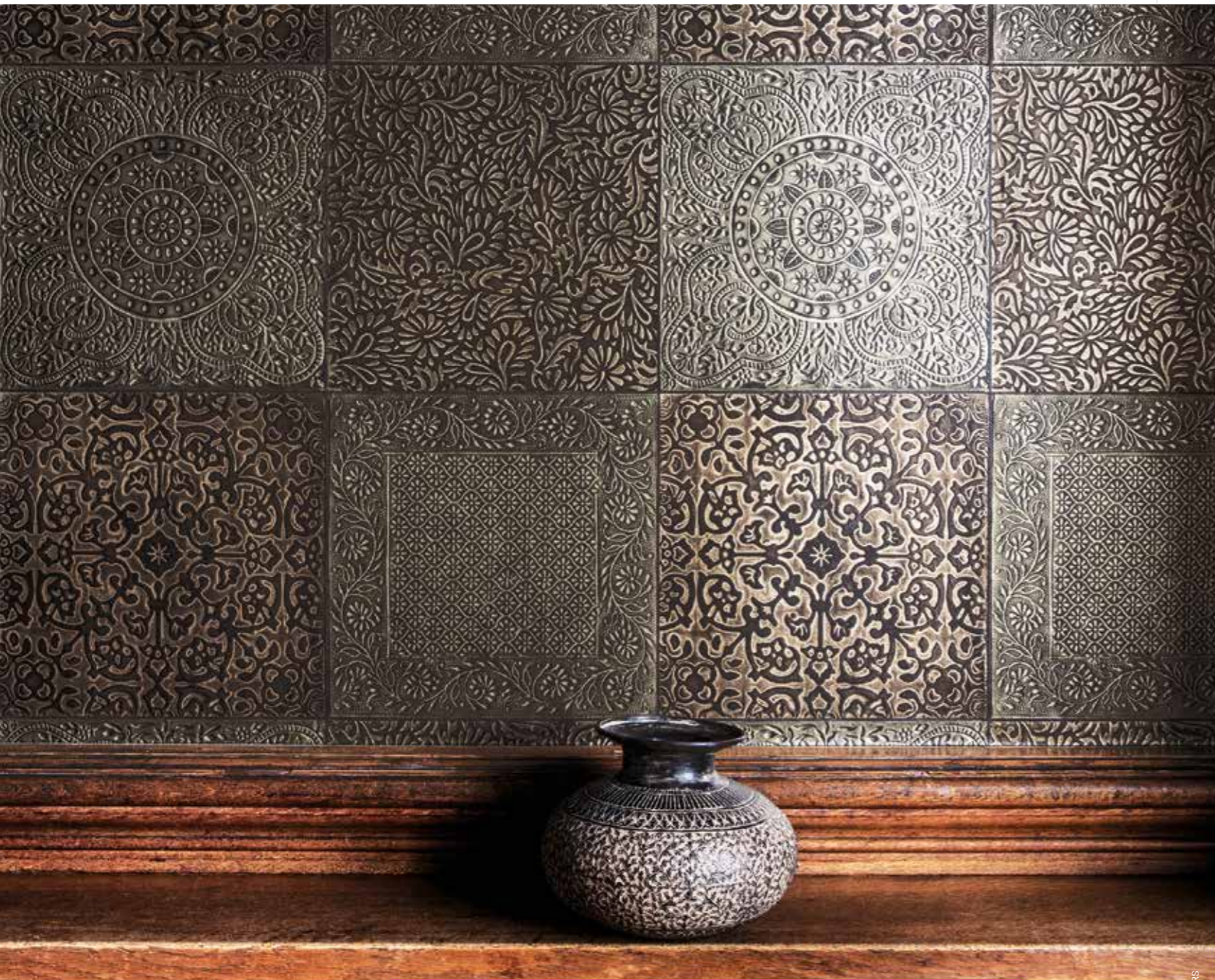
PROTECTION



3



Découvrez la gamme **EXPERT**



Près de trente ans après sa version initiale, le NF DTU 59.4, consacré à la mise en œuvre des papiers peints et des revêtements muraux, fait l'objet d'une refonte complète dans le cadre d'une révision. Domaine d'application élargi, terminologie clarifiée, familles de matériaux redéfinies, nouveaux matériaux intégrés, niveaux de finition codifiés, tableaux opérationnels... Cette mise à jour vise à doter les professionnels d'un référentiel exhaustif, actualisé et opposable. Décryptage.



NF DTU 59.4 La grande mise à jour



NF DTU 59.4 « Mise en œuvre des papiers peints et des revêtements muraux » n'avait pas été modifié depuis sa version initiale datant de mars 1998. Il a fait l'objet d'une profonde refonte quant à son domaine d'application, à l'évolution des matériaux et aux critères d'acceptation des subjectiles.

Une mise à jour attendue

Ce travail de commission normative a été mené par Yann Rivière (Président de la commission), en collaboration avec les acteurs de la profession. « Il était indispensable de réactualiser ce document pour nos maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre. Car les matériaux et critères d'acceptation des subjectiles ont évolué depuis trente ans. Il fallait donc redéfinir les bonnes pratiques », raconte Christophe Lavenu, gérant de l'entreprise familiale de peinture/décoration Lavenu, qui a participé aux travaux de révision du NF DTU 59.4.

Dans l'attente de cette mise à jour, les professionnels ont dû s'adapter sur le terrain aux nouveaux produits, se former auprès des fabricants et fournisseurs, sans règles établies ni écrites. Et les enjeux étaient réels : en cas de litige, si un expert se référait à la version de 1998 du DTU, celle-ci n'était tout simplement plus d'actualité. « Il fallait donc avoir une méthode claire, écrite, pour que les Cahiers des clauses techniques particulières (CCTP) dans les appels d'offres se réfèrent à des éléments actualisés. »

Une terminologie revue et corrigée

Quid de cette profonde refonte ? Premier changement de forme, le document comprend trois parties, contre deux auparavant. La première, P1-1 (CCT), couvre



les clauses techniques de mise en œuvre ; la deuxième, P1-2 (CGM), les critères généraux de choix des matériaux ; la troisième, P2 (CCS), concerne les clauses spéciales entre le Maître d'ouvrage et l'entreprise.

Le premier changement de taille concerne la terminologie. Dans le contexte de l'ancien texte, « support » désignait le dossier ou l'envers du revêtement mural. En pratique, « le terme, imprécis, prêtait à confusion. Pour nous, cela pouvait aussi bien concerner le mur que le dos du revêtement mural », souligne Christophe Lavenu. Pour éviter la confusion, ce terme a été purgé de la nouvelle mouture, qui emploie désormais celui de « subjectile » pour définir le mur, et d'« envers », « dossier » ou « backing », pour désigner le dos du papier peint ou du revêtement mural, soit sa face non visible lorsqu'il est mis en œuvre.

Ce que le document vise ou non

La mise à jour du domaine d'application a permis de mieux définir ce que le document vise ou ne vise pas. Les domaines couverts sont l'intérieur des bâtiments, les locaux privés à faible, moyenne ou forte





hygrométrie, hors zone d'emprise de douche et de baignoire (EA, EB, EB+), et les locaux collectifs à faible ou moyenne hygrométrie : EA, EB. À noter que ce NF DTU précise que ces revêtements s'appliquent dans toutes les zones climatiques françaises, à l'exception des zones tropicales et équatoriales. Il précise également que les revêtements muraux visés n'ont pas vocation à résister aux dilatations, aux retraits de matériaux et aux fissures du subjectile - sujet à litige. « Le revêtement mural n'a pas vocation à résister aux fissures. Ce ne sera pas de la responsabilité de l'entreprise si cela s'abîme », prévient Christophe Lavenu. Les familles de revêtements muraux couvertes par le DTU ont, elles, été enrichies, car en trente ans, celles-ci ont évolué. Le document répertorie ainsi sept familles : revêtement tout papier, dont l'intégralité du matériau est constituée de papier (papier peint) ; revêtement avec envers papier (vinyle avec envers papier) ; revêtement tout synthétique ou avec envers synthétique (tissu à tapisser, tissu tendu, tissé polyéthylène avec envers ouate) ; revêtement avec envers textile naturel (vinyle avec envers coton) ; revêtements

minéraux (toile de verre, fibre de verre, voile de verre) ; autres (PVC, polystyrène extrudé, liège). Quid de ce que le DTU ne couvre pas ? La liste est longue. Citons, entre autres, les revêtements muraux semi-rigides (plaque de protection murale), les panneaux en fibre-ciment, ceux en fibres agglomérées avec un liant hydraulique, les revêtements muraux auto-adhésifs, les plafonds tendus visés par le NF DTU 58.2, ou encore les plafonds suspendus modulaires visés par le NF DTU 58.1 - pour ne citer qu'eux.

Subjectiles admissibles et finitions attendues

Le document renseigne également sur les données techniques dites essentielles à transmettre à l'entreprise de pose pour la bonne réalisation de la mise en œuvre. Elles comprennent la destination des locaux concernés, la nature des subjectiles, leur préparation éventuelle, leur aspect structuré, les produits de traitement à apposer sur ceux-ci, l'exposition à l'eau... Le DTU a également recharacterisé les subjectiles admissibles. Du béton cellulaire à l'enduit plâtre en passant par les panneaux à base de bois, les métaux et les anciens fonds revêtus, le spectre couvert est large et clairement délimité pour faciliter le travail d'acceptation du subjectile par l'entreprise. Autre nouveauté, le DTU a clarifié les 3 états de finition (A, B ou C) possibles. « De cette manière, dans les appels d'offres avec les CCTP, si l'on nous demande telle ou telle finition, nous savons exactement ce que nous devons livrer sur chantier, avec les tolérances au niveau des joints, de la planéité au niveau des murs, etc. Tout cela est aujourd'hui bien renseigné dans le DTU. » Par exemple, en finition C et B, les irrégularités de découpe et d'arasement sont admissibles, contrairement à la finition A. Autre exemple : en finition C, la tolérance de pose admissible au niveau des joints ne doit pas excéder 2 mm en recouvrement et en écartement pour les papiers peints non vinyliques ou lessivables. Elle passe à 1,5 mm en finition B et à 0,5 mm en finition A. En outre, le DTU précise très clairement les travaux avant pose et fixe les conditions minimales d'intervention. De manière générale, ils ne peuvent être exécutés dans une atmosphère susceptible d'entraîner de la condensation, sur des subjectiles gelés ou surchauffés, ni dans des conditions anormales de séchage. La température ambiante doit être supérieure à + 10 °C et



LIFT UP

LA DALLE TEXTILE DURABLE QUI ÉLÈVE LES STANDARDS

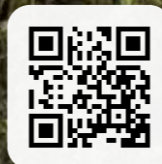
Empreinte
carbone très faible
2,74 kg
CO₂-Eq./m²

BioBack

Une sous-couche biosourcée
0% bitume / 0% PVC



*Performance,
esthétique
et engagement
environnemental
réunis dans
une même
solution*



www.balsan.com





inférieure à 30 °C, l'hygrométrie inférieure à 65 % HR, et la température du support doit être supérieure ou égale à 12 °C et ne pas excéder 30 °C.

Des tableaux pour les travaux d'avant-pose et de collage

Pour traduire les exigences en gestes concrets, le DTU s'appuie sur quatre tableaux opérationnels - l'un des apports les plus pratiques de cette révision « pour en simplifier la lisibilité », indique Christophe Lavenu. Deux d'entre eux décrivent les travaux avant pose de revêtement pour les supports neufs ou remis à nu et les anciens fonds revêtus, lisses ou structurés, en fonction du niveau de finition attendu. Un troisième tableau couvre les opérations préliminaires de collage au regard de la porosité du support. Il permet de déterminer quel produit appliquer en opération préliminaire au collage (fixateur de fond, impression maigre, préencollage, primaire d'accroche). Ainsi, dans le cadre de supports pulvérulents, il sera nécessaire d'appliquer un fixateur de fond au préalable. Le quatrième et dernier tableau renseigne les colles à employer pour chaque famille de revêtements, sur support ou sur envers, et indique si la détrempe est nécessaire. Les techniques d'application de colle sur l'envers ainsi que sur le support et le cas des papiers préencollés ont d'ailleurs été précisées et mises à jour. Dans le premier cas (sur l'envers), la distribution de la colle doit être régulière et effectuée manuellement, à la brosse à encoller ou à la machine à encoller. Dans le second cas (sur le support), la colle prête à l'emploi ou en poudre préparée dans l'eau est préconisée ; elle s'applique à l'aide d'un rouleau, d'une spatule dentelée ou d'une brosse pour les parties à réchampir ou à mécaniser. Dans le troisième cas (revêtements préencollés) deux méthodes sont possibles : le trempage au bac ou l'encollage au dos avec une colle adaptée.

Une publication attendue d'ici la fin de l'année

Quelques modifications ont enfin été apportées aux modalités opérationnelles de réception. « Au moment de la réception du chantier et en l'absence de spécification particulière, c'est la finition B qui est retenue, à l'image de ce qui se pratique en



peinture », explique Christophe Lavenu. « C'est une disposition simple qui permet de sécuriser les relations contractuelles et éviter les litiges. » Quant à la puissance maximale de l'éclairage utilisé dans le cadre de l'observation des surfaces verticales, elle est désormais renseignée en lumens (1 500 lumens), l'unité qui mesure la luminosité ou le flux lumineux. Un élément qui témoigne du niveau de détail de cette mise à jour. « Nous ne parlons plus en watt pour la simple et bonne raison que ce sont désormais des LED qui sont installées dans les éclairages. »

À quand une publication ? Les parties prenantes espèrent une diffusion dès septembre. Après deux ans de travaux et vingt et une réunions en commission, ce DTU, revu de fond en comble, devrait donner aux poseurs ce qu'ils attendaient : un texte de référence à jour, opposable, et taillé pour les prochaines années. ●

Balcons et terrasses

Nouvelle gamme d'étanchéité liquide performante et esthétique

Avec StoFloor Balcony EB 800, accédez à une gamme complète pour tous les travaux d'étanchéité (balcons, terrasses, loggias, casquettes, escaliers...), enrichie de produits dédiés à la réparation des bétons et aux finitions décoratives.

Des solutions adaptées à tous les domaines d'application, une diversité de systèmes conforme aux référentiels techniques requis, des gammes alliant esthétique et fonctionnalité.

Sto, un seul fournisseur pour simplifier tous vos chantiers en façade !

Partageons la passion de construire.
Bâtir en responsable.
www.sto.fr

Découvrez la nouvelle gamme Sto dédiée aux balcons et terrasses



Projet Haute Définition,
Issy Les Moulineaux, FR
Maître d'ouvrage : Sefri-Cime
Architecte : Loci Anima Architectures
©Manuel Panaget



Bâtir en responsable.



EAU ET TRAVAUX EN FAÇADE : RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE SUR LA CONSOMMATION EN FAÇADE

En période de sécheresse, les préfetures peuvent restreindre les usages non prioritaires de l'eau potable, pouvant conduire à un ralentissement voire un arrêt total des chantiers de façade. Pour aider les entreprises à anticiper ces contraintes, la FFB et ses métiers ont lancé une enquête nationale en partenariat avec le réseau des CERC*, dans le cadre du programme de Recherche et Développement Métiers de la FFB. 575 entreprises ont répondu, couvrant toutes les régions métropolitaines. Le questionnaire s'est concentré sur trois volets pour lesquels les entreprises disposent d'une réelle marge d'action sur leurs consommations d'eau :

- le nettoyage des façades avant travaux ;
- le nettoyage des machines à projeter l'enduit hydraulique ;
- les bonnes pratiques hydro-économiques mises en place.

Les premiers résultats déclaratifs font apparaître une consommation de 20L d'eau/m² pour le nettoyage des façades. La seconde phase du projet, prévoyant la pose de compteurs d'eau et des mesures sur chantier, vient d'être lancée auprès d'entreprises volontaires. Elle se poursuivra jusqu'à l'automne permettant d'affiner ces premiers résultats déclaratifs. ●

*Cellules économiques régionales de la construction

➤ Découvrez les résultats détaillés dans le rapport d'enquête disponible, en mode connecté, sur le site FFB



ÉQUIPEMENTS D'ASSISTANCE PHYSIQUE POUR LES PEINTURES – QUELS AVANTAGES POUR QUELLES TÂCHES

Suite à l'étude réalisée par l'OPPBTP sur l'amélioration des conditions de travail grâce aux équipements d'assistance physique pour les peintres, le détail des apports et limites de quatre types d'équipements pour les tâches d'égrenage de plafond, d'application et lissage d'enduit, de ponçage et d'application de peinture est disponible sur l'application de l'UPMF. Sont étudiés : les perches/prolongateurs, les ponceuses de type girafe, les pistolets de type airless et les exosquelettes. ●

➤ L'étude complète est également disponible sur l'application UPMF



QUELLES GARANTIES POUR QUELS TRAVAUX ?

GESTES-FFB vient d'éditer un guide « Travaux de ravalement : Quelles garanties pour quels travaux ? », conçu comme un outil pratique d'aide à la décision pour les entreprises spécialisées dans les travaux de ravalement et d'isolation thermique par l'extérieur (ITE). Il apporte des clés de compréhension pour :

- comprendre les critères d'évaluation des matériaux, procédés et techniques, ainsi que les exigences réglementaires et normatives qui en découlent ;
- anticiper les risques liés aux choix techniques : identifier les éventuelles pathologies des matériaux et des systèmes constructifs afin de limiter les désordres et leurs conséquences sur les ouvrages ;
- maîtriser les garanties associées aux travaux : connaître les différentes assurances à souscrire à chaque étape du projet (de la conception à la réception des travaux), afin de sécuriser juridiquement et financièrement l'ensemble des acteurs impliqués.

Ce guide se veut exhaustif et pédagogique, mais il ne remplace pas une analyse approfondie des contrats d'assurance souscrits. Nous encourageons vivement les entreprises à se rapprocher de leur assureur afin de vérifier les modalités spécifiques à leur activité et de s'assurer une couverture optimale face aux risques inhérents à leurs chantiers. ●

➤ Se procurer le document (réservé aux adhérents) contact@gestes.ffbatiment.fr - 01 40 55 12 00



SCORE'RENO LE NOUVEL OUTIL POUR COMPARER L'IMPACT CARBONE DES SOLUTIONS DE RÉNOVATION

Complémentaire à BatiCarbone, Score'RENO se concentre exclusivement sur les projets de rénovation des maisons individuelles et de petits collectifs. Il permet de comparer l'empreinte carbone de différents scénarios de travaux, en intégrant à la fois la phase chantier et l'exploitation sur 50 ans. L'outil Score'RENO propose un parcours pédagogique rapide :

- projet : saisie des caractéristiques actuelles du bâti et des équipements ;
- scénarios : configuration de solutions de rénovation parmi sept lots de travaux ;
- résultats : comparaison graphique de l'impact carbone par rapport à l'état initial.

Piloté par l'AQC, ce service s'appuie sur la base INIES et les moteurs de calcul du CSTB (Environnement) et 3CL (Énergie). Il s'inscrit dans la collection d'outils pratiques de la plateforme Pro'RENO, visant à fiabiliser les projets de rénovation énergétique.

Score'RENO est actuellement en phase de lancement. Les professionnels de la rénovation énergétique sont encouragés à tester l'outil et à partager leurs retours via le formulaire en ligne. ●

➤ Score'RENO est disponible sur la plateforme Pro'RENO



Sur le terrain de vos vies professionnelles, nous sommes là pour assurer vos risques.



À chaque étape de vos projets, vous êtes accompagné par **un conseiller spécialisé dans les métiers de la construction et de l'immobilier**, qui connaît votre activité et votre quotidien. Sa réactivité, sa proximité et son expertise vous permettent d'avancer en toute sérénité.



Chez **SMABTP, assureur mutualiste**, nous comprenons la réalité de vos vies professionnelles. Nos solutions sont créées et développées en dialogue avec vous et sur le terrain. **Rencontrons-nous près de chez vous.**

smabtp.fr  

SMABTP, Société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics, société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le Code des assurances, RCS PARIS 775 684 764. **SMAvie BTP**, Société mutuelle d'assurance sur la vie du bâtiment et des travaux publics, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, entreprise régie par le Code des assurances, RCS PARIS 775 684 772. 8 rue Louis Armand - CS 71201 - 75738 PARIS CEDEX 15

SMA
BTP

VOTRE ASSUREUR PARTENAIRE



© BALSAN

MOQUETTE TENDUE

Les clés d'une mise en œuvre haut de gamme

Produit d'exception dans la famille des revêtements de sols souples, la moquette tendue allie esthétique haut de gamme et confort. Réservée aux espaces les plus prestigieux, cette technique, encadrée par le NF DTU 53.12, exige rigueur, précision et savoir-faire. De la préparation du support au calepinage, en passant par la mise en tension et l'entretien, chaque étape conditionne la qualité et la longévité de l'ouvrage.



est un produit à part dans la famille des revêtements de sols souples. « La moquette tendue illustre l'excellence du métier de solier. C'est ce qui se fait de mieux dans le métier », explique Stéphane Masson, responsable SAV et SAT au sein de la société Balsan.

Alliance de l'esthétique et savoir-faire artisanal

La technique est ancienne – elle existait bien avant la pose collée – et faisait initialement partie du métier de tapissier. Elle a cela d'intéressant qu'elle associe une esthétique haut de gamme au confort acoustique,

à l'absorption des bruits aériens et des bruits d'impact, et au confort à la marche. Plébiscitée pour l'ambiance chaleureuse et feutrée qu'elle apporte, et l'excellence de sa finition, elle est considérée comme un produit de luxe et se destine essentiellement à l'hôtellerie haut de gamme, aux bureaux de direction, espaces VIP, logements premium et bâtiments patrimoniaux.

Mais la pose tendue, c'est quoi concrètement ? La méthode consiste à installer une moquette maintenue sous tension mécanique à l'aide de baguettes d'ancrage. Couverte par le NF DTU 53.12, « il n'y a pas d'à-peu-près. C'est très encadré, de la préparation du support à la pose en passant par les conditions de chantier, les tolérances de planéité, les prescriptions spécifiques... Tout est vraiment très bien défini dans le

document », précise Stéphane Masson. Comme toute mise en œuvre de sol souple, le support doit être préparé et être propre, sec et sain. L'hygrométrie est donc vérifiée et les éventuelles poussières ou traces de colle d'anciens revêtements, éliminées. Avec une moquette tendue, la thibaude posée entre le support et le revêtement permet d'absorber les petits défauts. Dans certains cas d'ailleurs, ce type de mise en œuvre est employé pour conserver les anciens supports, sans les dégrader, comme de vieux parquets, chez des particuliers ou dans des bureaux. » Pour être conforme aux tolérances d'une pose directe (sans enduit de sol), le support doit présenter un état de surface lisse, régulier, avec une planéité inférieure ou égale à 3 mm sous la règle de 2 m et 1 mm sous le régle de 20 cm.

Un calepinage essentiel

Au-delà des règles édictées par le NF DTU 53.12, « plus que jamais, c'est l'expérience et le savoir-faire de l'artisan qui font la qualité de l'ouvrage », assure Stéphane Masson, qui recommande de réaliser un calepinage précis, indispensable à la réussite de ce type de pose. Celui-ci permettra de mieux anticiper et de prendre en compte chaque raccord. D'autant que « parfois, certaines moquettes ont des dessins ou motifs qui doivent être posés dans une certaine typologie de pièce, selon les choix du client. Si un raccord mesure dans la longueur 1,70 m, il faut être en mesure de calculer le besoin exact de moquette pour couvrir ce raccord. » C'est là qu'interviennent la compétence et l'expérience du solier. « C'est très important d'avoir une parfaite maîtrise du calepinage pour ne pas se retrouver avec une pièce de moquette trop courte. Mieux vaut qu'elle soit un peu trop longue. Les compagnons prévoient généralement 10 cm de matière supplémentaire », ajoute l'expert.

Le calepinage permet aussi d'arrêter le sens du couchant – soit l'inclinaison naturelle des fibres d'une moquette. Le NF DTU indique que « les lés doivent être orientés dans les pièces vers le mur de la fenêtre principale ou dans le sens longitudinal de la pièce ». Sur les sols inclinés et escaliers, il sera orienté dans le sens de la descente. Le tout pour un rendu visuel homogène et lumineux, et pour éviter les effets de teinte indésirables.

La pose

Ensuite, place à la pose. La première étape consiste à disposer les baguettes d'ancrage en périphérie et au niveau des sorties et entrées de la pièce. Il faut laisser un espace correspondant aux 2/3 tiers de l'épaisseur de la moquette entre les baguettes d'ancrage et le mur ou la plinthe. Il faut ensuite poser

la thibaude dans la zone délimitée par les baguettes d'ancrage et à 1 cm des baguettes d'ancrage. Les lés de thibaude sont posés à joint décalé ou perpendiculairement au joint de raccordement des lés de moquette sur laquelle reposera la moquette. Cette thibaude est généralement en feutre (un textile compressé). Elle promet une forte densité, une meilleure stabilité et une bonne résistance mécanique. Elle se découpe aisément et facilite la pose dans des zones techniques, telles que les circulations, les escaliers et aires à trafic soutenu.

Ensuite seulement sera tendue la pièce de moquette. Bien qu'elle soit posée sous tension, « nous conseillons toujours de la dérouler et de la laisser relaxer 24 heures minimum (NF DTU 53.12), voire jusqu'à 48 heures avant sa mise en œuvre. Car lorsque les pièces sortent de fabrication, elles sont enroulées et compressées ; il peut donc y avoir des phénomènes de variation dimensionnelle, notamment dus à la reprise d'humidité du fil », prévient Stéphane Masson. Une fois passé ce délai, le solier va pouvoir ajuster la moquette en exerçant des points de tension. « Ce travail démarre au niveau des angles qui, chacun à l'opposé, doivent être mis en tension. Il faut accrocher d'un côté, puis faire de même au côté opposé, à l'oblique, et ainsi de suite », décrit Stéphane Masson.

Une fois effectuée cette étape de mise en tension au niveau de chaque angle, le solier accroche la moquette sur les baguettes d'ancrage à l'aide d'un coup de genou, puis procède à la découpe du superflu. L'excédent de matière est ensuite rentré à l'aide d'une « palette de rentrée » dans l'espace ménagé entre la baguette d'ancrage et le mur, où il est maintenu. Cette étape s'appelle l'arasement.

L'entretien, essentiel pour la pérennité

Quid de l'entretien ? Un autre point essentiel concerne la transmission des recommandations de maintenance au client ou à l'utilisateur final. « Une fiche d'entretien du revêtement fournie par le fabricant doit être remise par l'entreprise titulaire du lot revêtement de sol au maître d'ouvrage en échange d'un récépissé daté et signé par le maître d'ouvrage. », explique le NF DTU 53.12. Cette étape est indispensable pour garantir la pérennité du revêtement et engager la responsabilité de chacune des parties. Convenablement entretenue, une moquette tendue peut durer jusqu'à quinze ans. « Si les systèmes de nettoyage avec de l'humidité sont tolérés sur les revêtements de sols textiles collés, ils sont à exclure sur ce type de mise en œuvre tendue. » Dans



© BALSAN



TECHNIQUE

SOL SOUPLE



le cas précis d'une injection-extraction, l'humidité va filer au travers de la moquette, au risque d'imbiber la thibaude, allongeant la période de séchage et pouvant entraîner l'apparition de moisissures et d'odeurs.

Stéphane Masson invite à privilégier les systèmes de nettoyage à sec à base de poudres végétales – déjà très utilisés dans l'hôtellerie, elles permettent une remise en service quasi immédiate des espaces traités. « Nous préférons cette méthode aux shampoings à mousse sèche par encapsulation, qui consistent à déposer un produit chimique censé emprisonner les salissures avant d'être aspiré. » Dans la pratique, cette technique s'avère moins efficace et laisse des résidus chimiques au cœur des fibres, qui ne sont jamais totalement éliminés malgré l'aspiration. « Ils peuvent dégrader leur aspect visuel, contrairement aux poudres végétales. »

Bien choisir sa moquette tendue

Quel débouché pour cette méthode ? « Elle est aujourd'hui très peu mise en œuvre, car c'est un produit de luxe très pointu. Chez nous, chez Balsan, elle ne représente qu'une toute petite partie de notre activité à travers notre offre tuftée, dans la limite de 20 m². » Au-delà, l'industriel estime que son offre n'est pas adaptée à la mise sous tension sur des surfaces supérieures.

Les moquettes tissées type Wilton ou Axminster restent les deux références les mieux adaptées à la pose tendue. « Le tissé Wilton, par exemple, comprend huit cordes par pouce ; il est donc renforcé, double chaîne, double trame. Il sera donc plus résistant à la tension. Ce produit est d'ailleurs le plus souvent utilisé dans les escaliers dédiés à la circulation pour des questions d'élasticité et de mise en tension », développe Stéphane Masson. Norme oblige, le classement UPEC, qui s'applique à l'ensemble des revêtements de sols souples, détermine le niveau de résistance requis en fonction de l'usage du local, y compris pour les moquettes tendues. Le volume et la nature du trafic humain prévu dans les espaces conditionneront le choix du produit, qu'il s'agisse d'un usage résidentiel, tertiaire ou fortement sollicité ●



BRÈVES



ENTRÉE EN APPLICATION DU CPT 3035

La nouvelle version du CPT 3035, dite V4 est en ligne. Le nouveau texte apporte des précisions et clarifie les règles de mise en œuvre des systèmes d'ETICS. Pour savoir quelle version du CPT est applicable, il faut se référer à l'Avis Technique du système d'ITE. ●

+ Pour plus d'informations



NOUVEL ARRÊTÉ INCENDIE

Un arrêté publié le 19 février 2026 modifie l'arrêté du 25 juin 1980 portant règlement de sécurité contre les risques d'incendie dans les établissements recevant du public (ERP). Pour les peintures en intérieur, ce nouvel arrêté ne modifie pas les dispositions de l'arrêté de 1980.

En ce qui concerne les sols souples, des restrictions sont introduites uniquement pour les ERP de plus de 18 m, nécessitant la mise en œuvre d'un revêtement ayant un classement de résistance au feu minimum D.

Dans le cas d'une isolation thermique par l'extérieur (ITE), ce nouvel arrêté se cale sur les règles déjà existantes pour les bâtiments d'habitation. Au final, ce sera plus clair, car les règles seront équivalentes aux règles des bâtiments d'habitation.

Dans les ERP avec des locaux à sommeil de plus de 8 m, dans les ERP en une ossature bois de plus de 8 m et les ERP de plus de 18 m, les revêtements des escaliers protégés doivent avoir un classement en réaction au feu :

- B-s1, d0 ou M 1 pour les plafonds et les rampants ;
- B-s2, d0 ou M 1 pour les parois verticales ;
- CFL-s1 ou M 3 pour les paliers de repos et les marches. ●

+ À retrouver sur le site Legifrance



ET LE SOL T'APPARTIENT.

LES RAGRÉAGES HYBRIDES SANS TENSION

UZIN FUSIONTEC – LA SOLUTION PARFAITE POUR TOUTES VOS PRÉPARATIONS DE SUPPORT



Pour en savoir plus

UZIN UTZ

« Les désordres proviennent rarement d'une seule cause »



Les procédés d'isolation thermique par l'extérieur sous enduit, autrement appelés ETICS, sont aujourd'hui incontournables dans les travaux de rénovation énergétique en façade. Une montée en puissance qui a son revers. En effet, les professionnels de l'assurance construction observent toujours de la sinistralité, souvent liée à des défauts d'exécution et à une mauvaise maîtrise des points singuliers.

Responsable prévention construction chez SOCABAT GIE - Direction des règlements, Stéphane Orsetti travaille depuis plusieurs années sur l'analyse des pathologies liées aux ETICS. À travers un important travail de retour d'expériences mené avec les experts terrain de la SMA BTP, il identifie les causes récurrentes des sinistres et les dérives observées sur chantier. Mais attention : « Il ne suffit pas de typifier un sinistre. Il faut comprendre d'où il vient. Et le plus souvent, c'est un faisceau de causes qui conduit au désordre », explique-t-il.

Veille nationale

Concrètement, SOCABAT s'appuie sur un réseau d'environ 90 experts répartis en région. Leur rôle : intervenir à la fois sur la souscription, le règlement des sinistres et la prévention. « Nous sommes probablement le seul assureur à disposer d'un tel contingent d'experts internes en mesure de faire remonter les pathologies observées sur le terrain », souligne Stéphane Orsetti. Mais le retour d'expériences est également relatif aux sinistres remontés par les experts

prestataires externes dans le cadre de la garantie dommage ouvrage.

À partir des dossiers sinistres, chaque désordre est codifié selon une nomenclature précise. Mais derrière un simple code de pathologie - fissuration, décollement d'enduit ou infiltration - se cache un important travail d'analyse des causes réelles. « Quand on a, par exemple, plusieurs dizaines de sinistres classés en "décollement d'enduit", il faut ouvrir les dossiers un par un pour identifier les mécanismes qui ont conduit au désordre », détaille Stéphane Orsetti. Cette méthodologie alimente le baromètre de la sinistralité ETICS et les travaux menés avec l'Agence Qualité Construction (AQC).

Infiltrations aux points singuliers

Parmi les pathologies les plus fréquentes, les infiltrations aux jonctions arrivent largement en tête : appuis de fenêtres, bavettes, couvertines, balcons ou raccords menuiseries/ITE. « Les infiltrations au droit des baies, des appuis de fenêtres ou des couvertines, c'est du récurrent », insiste Stéphane Orsetti.

Les experts constatent en effet régulièrement les mêmes défauts aux points singuliers : jonctions défectueuses entre bavette et tableau, absence de relevés latéraux, couvertines mal jointoyées, protections insuffisantes en tête d'ITE ou encore contrepenches de balcons ramenant l'eau vers la façade. Autant de détails d'exécution qui finissent par créer

Portée par la rénovation énergétique, l'isolation thermique par l'extérieur sous enduit (ETICS) continue de gagner du terrain sur les chantiers. Sur béton et maçonnerie, cette progression s'accompagne encore des soucis d'ordres techniques, principalement liés à des défauts de conception et de mise en œuvre. Décryptage avec Stéphane Orsetti, responsable prévention construction chez SOCABAT GIE - Direction des règlements.



des infiltrations derrière le complexe isolant et fragiliser durablement l'ouvrage. « La jonction entre l'ITE, le gros-œuvre et les menuiseries demande une vigilance particulière », rappelle Stéphane Orsetti. De même, les configurations architecturales contemporaines accentuent parfois les contraintes. Les menuiseries posées au nu extérieur, les cadres débordants ou les modénatures foncées favorisent les phénomènes de dilatation et compliquent le traitement de l'étanchéité.

Fissuration du système d'enduit

Autre pathologie souvent constatée : la fissuration des systèmes d'ETICS. Là encore, les causes sont rarement uniques. Sous-épaisseur du sous-enduit, absence de marouflage de la trame, joints filants entre panneaux, mauvaise répartition des fixations ou utilisation excessive de mousse polyuréthane créant des « points durs » figurent parmi les défauts les plus fréquents. « Dès qu'on empêche les mouvements naturels du système, les contraintes mécaniques ressortent sous forme de fissures », résume Stéphane Orsetti.

Les angles de baies constituent également une zone critique. Les règles de l'art imposent des découpes en « L » des panneaux isolants et la mise en place de mouchoirs de renfort pour éviter les fissurations. « Quand les joints des isolants se retrouvent alignés au niveau des ouvertures, ça ne marche pas. C'est contraire aux règles de l'art », rappelle-t-il.

PRINCIPAUX DÉSORDRS OBSERVÉS SUR LES ETICS



PATHOLOGIES OBSERVÉES	CAUSES RÉCURRENTES IDENTIFIÉES
Infiltrations aux baies et appuis	Défauts de calfeutrement, absence de rejingot, bavettes mal relevées, défauts de couvertines
Fissurations de façade	Sous-épaisseur du sous-enduit, absence de trame ou mauvais marouflage, joints filants, absence de renforts
Décollement / arrachements de panneaux	Défaut de collage, densité insuffisante de fixations, mauvaise préparation du support
Désordres aux modénatures	Dilatations thermiques liées aux teintes foncées, défauts de fixation
Pathologies liées aux isolants	Stockage prolongé au soleil ou à la pluie, mélange d'isolants incompatibles
Condensations et moisissures	Défauts de ventilation, mauvaise gestion de la perméance des parois
Désordres aux points singuliers	Mauvais traitement des jonctions menuiseries/ITE, balcons, couvertines et équipements techniques

Sources : documents techniques SOCABAT, étude AQC « Focus Isolation Thermique par l'Extérieur - finition enduit » et fiches pathologies AQC D08/D09.



Les teintes foncées avec un coefficient d'absorption supérieur ou égal à 0,7 sont aussi un facteur aggravant bien connu de la profession. En augmentant l'absorption solaire, elles accentuent les dilatations thermiques du complexe ETICS.

Des entreprises parfois insuffisamment formées

On peut également noter que l'arrivée massive d'un certain nombre d'acteurs peu scrupuleux et opportunistes a porté préjudice à la filière.

Selon lui, la multiplication des documents techniques - CPT, recommandations PROFEEL, Avis Techniques - montre à quel point le métier exige une forte technicité. « L'ITE est probablement l'un des ouvrages les plus documentés du bâtiment aujourd'hui », souligne-t-il. « On attend beaucoup du futur DTU ETICS pour réunir et simplifier l'ensemble de ces référentiels. »

Stockage et conditions de chantier sous surveillance

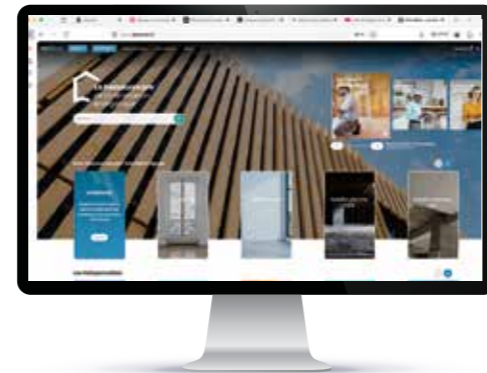
Les conditions de stockage des matériaux constituent également une cause récurrente de sinistralité. « On voit encore des isolants laissés plusieurs semaines au soleil ou à la pluie », regrette Stéphane Orsetti. « Certains matériaux, comme le PSE gris ou la laine de roche sont très sensibles aux intempéries avant recouvrement. »

Les défauts de fixation représentent une autre source importante de pathologies : mauvaise densité de chevillage, chevilles trop courtes, mauvaise connaissance du support ou défaut de collage peuvent entraîner des arrachements de panneaux.

Pour limiter les désordres, SOCABAT et l'AQC multiplient les actions de prévention : fiches pathologies, formations régionales, baromètres de sinistralité et groupes de travail techniques.

Plusieurs fiches dédiées aux ETICS ont ainsi été élaborées avec l'AQC, notamment sur la pose initiale et la rénovation des systèmes d'ITE. « L'objectif est d'alerter les entreprises et de leur dire : voilà où se situent les risques, voilà les outils disponibles pour éviter les problèmes », résume Stéphane Orsetti. Et le message reste toujours le même : « Avec les ETICS, la qualité d'exécution est la meilleure prévention contre la sinistralité. » ●

BRÈVES



NOUVEAUX OUTILS PRO'RENO

Pro'Reno, la plateforme gratuite qui met à disposition des professionnels et acteurs de la rénovation énergétique, des ressources permettant de sécuriser les pratiques de conception, de mise en œuvre, de réception et de maintenance vient de publier un calepin et deux nouvelles vidéos tuto :

- Un Calepin Interface | Menuiserie en tunnel au nu extérieur et mur isolé par l'extérieur (ITE). Ce calepin interfaces illustre un exemple de traitement de la jonction entre une menuiserie en tunnel au nu extérieur et une ITE, dans le cadre d'une rénovation globale.
- Un tuto Interface Menuiserie bloc-baie et mur isolé par l'extérieur (ITE). Comment traiter la jonction entre une menuiserie bloc-baie en tunnel et un mur isolé par l'extérieur ? Découvrez les bons gestes pour limiter ponts thermiques et fuites d'air.
- Un tuto Interface Menuiserie en tunnel / Mur isolé par l'extérieur. Comment limiter les ponts thermiques entre une menuiserie en tunnel et un mur isolé par l'intérieur en rénovation globale ? Retrouvez les bons gestes dans ce tutoriel. ●

➤ Ces outils sont à retrouver gratuitement sur la plateforme www.proreno.fr



FICHE AUTOCONTRÔLE APPLICATION DE RÉSINE

Le SFMR-FFB (Syndicat Français des Métiers de la Résine) a réalisé une fiche autocontrôle pour l'application de la résine. Elle reprend les points à valider pour toute application depuis les conditions d'application jusqu'au durcissement et la mise en service. Elle rappelle les documents utiles et nécessaires au chantier. ●

➤ Fiche à télécharger sur l'application UPMF dans la partie documents.



INDEX BT



CRÉATION DE L'INDEX BT55, POUR LES TRAVAUX D'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR AVEC ENDUIT SUR ISOLANT

Créé sous l'impulsion de l'UPMF-FFB, le nouveau BT55 permettra de suivre au mieux l'évolution des coûts subis par les entreprises lors des travaux d'isolation thermique par l'extérieur sous enduit. Dorénavant, ce nouvel index est à privilégier dans les formules d'indexation de prix pour les travaux d'isolation thermique par l'extérieur sous enduit. Pour la première fois, cet index BT intègre le coût des déchets.

Les travaux de l'Insee avec les organisations professionnelles ont également permis de retenir une vision partagée sur la composition du poste matériaux.

Pour les marchés de travaux :

- de bardage bois sur isolant, il conviendra de continuer à utiliser le BT 54 (ossature bois) ou le BT 16b (charpentes bois).
- de bardages métalliques, le BT49 (couverture et bardage en tôle d'acier nervurée) reste plus pertinent.

À noter que la composition des index BT01 « Tous corps d'état » et BT50 « Rénovation - entretien tous corps d'état » est obtenue par la moyenne pondérée des autres index bâtiment. Ces deux index sont actualisés afin de tenir compte de la création du BT55 et de la suppression du BT12 « Revêtements en textiles naturels ». Ces revêtements ont été intégrés au BT 11. ●

PONDÉRATION DE L'INDEX BT 55

POSTES	PONDÉRATION EN % [MARS 2026]
TRAVAIL	48
Matériaux	34
Matériel	5
Transports	2
Énergie	1
Faits divers	9
Déchets	1



ÉDITION 2026 DU MÉMENTO FFB SUR LES CLAUSES DE VARIATION DE PRIX

Pour aider les entreprises dans leurs demandes d'introduction de clauses de variation de prix dans les marchés, devenues indispensables dans un monde instable, actuellement du fait de la guerre au Moyen-Orient, le présent mémento FFB à destination des adhérents fait un point complet sur les variations de prix, la composition des index (BT et TP) et comporte des courriers types annexés.

➤ À télécharger sur votre espace adhérent sur le site de la FFB

Finition pierre poncée pour ITE

À Angers, sur les deux bâtiments d'une résidence, dont l'un avec une isolation thermique par l'extérieur sous enduit (ETICS) et l'autre en béton, l'entreprise Lucas, accompagnée par Seigneurie, a réalisé une finition premium avec un aspect pierre poncée pour un rendu moderne et durable.



L'architecte, Jérôme de Crozet, avait déjà identifié une entreprise pour le système d'ITE, raconte David Marchal, conducteur de travaux chez Lucas Angers. Et il avait demandé une finition « pierre poncée ». L'offre de Seigneurie était équivalente, et c'est un partenaire identifié et référencé chez Lucas. Dans la mesure du possible, nous essayons de travailler avec nos partenaires. Seigneurie a donc présenté un échantillon à l'architecte qui l'a retenu. » Cette finition « pierre poncée » de teinte blanc cassé a été mise en œuvre sur les deux bâtiments de la résidence Le Bourget à Angers : une en ITE (1 200 m²), l'autre en D3 sur le bâtiment en béton (1 000 m²). Obtenir la qualité de finition demandée sur le bâtiment recevant l'ITE a été un défi de taille et « un coup de main » que les compagnons de Lucas Angers ont dû prendre pour le double ponçage à la ponceuse électrique de l'enduit sur l'isolant. « Nous avons fait les essais de finition nous-mêmes, sur béton, avec Jérôme Buron, notre chargé d'affaires



© LUCAS

chez Seigneurie, poursuit David Marchal. Nous voulions nous rendre compte de sa faisabilité. »

Double couche et double ponçage

Pour Lucas Angers, cette finition constituait « une première en vingt ans » ! Pour obtenir l'effet désiré, deux passes d'enduit ont été réalisées, avec un granulats moyen (Ø 1,2 mm) taloché standard puis un plus fin (Ø 0,5 mm) avant un double ponçage à la ponceuse électrique (sauf les menuiseries poncées manuellement). Le deuxième enduit venait boucher les pores du premier taloché. « Avec le premier ponçage avec un grain de 120 mm, on enlève le surplus pour retrouver la tête des granulats de quartz qui donnent à la finition un aspect moiré. Le second ponçage, lui avec un grain de 60 mm, donne cet aspect très lisse, on dirait un stratifié », poursuit Jérôme Buron, chargé d'affaires chez Seigneurie.

Si la réalisation de la finition sur le bâtiment en béton a été « un vrai plaisir », celle sur l'isolant a été plus délicate : les premiers ponçages ne rendaient pas le même effet



© LUCAS

que sur béton et il y a même eu des trous ! « Les compagnons devaient réenduire et reponcer, raconte David Marchal. Il y avait entre deux et trois compagnons sur le chantier pendant les trois mois de ponçage. » Les trois mêmes compagnons ont réalisé la totalité du ponçage des deux bâtiments en un peu plus de quatre mois et demi.

Angles arrondis

Autre particularité du chantier : sur le bâtiment à isoler, trois des angles étaient arrondis. Un isolant en polystyrène blanc (épaisseur 180 mm) cintré a été réalisé et posé sur les arrondis. « La pose nécessite d'être assez minutieux », insiste David Marchal. Le reste du bâtiment a été isolé en laine minérale (lambda 0,035 - épaisseur 180 mm). Si la technique de pose est restée classique (application des plots de colle, pose de l'isolant puis du sous-enduit colle et de la trame avant fixateur et finition), la laine de roche a été fixée par des clous Spit et non des chevilles. « Nous avons effectué des tests à l'arrachement au préalable. Cela nous a fait gagner un temps non négligeable »,

précise David Marchal. La liaison entre les deux isolants a été traitée comme un point singulier de menuiserie avec une armature sur la jonction recouverte par le sous-enduit tramé ! »

Profilé à bossage

Afin d'habiller la façade, des joints creux avaient été demandés par l'architecte entre les menuiseries et à chaque étage. Un profilé de bossage de 3 cm d'épaisseur, en PVC rigide a été posé dans l'isolant, les ailes encapsulées entre l'armature et la finition. Un exercice de minutie là aussi : l'isolant devait être creusé aux dimensions exactes du profilé et le calepinage précis. « A la réception des supports maçonnés, nous nous sommes aperçus que des fenêtres n'étaient pas au bon niveau. Il a fallu compenser jusqu'à 1 cm pour retrouver le bon alignement en ajustant la hauteur de l'isolant en sous-face. Nous avons dû faire preuve d'ingéniosité et solidifier le fond du creux de l'empreinte du profilé dans l'isolant le temps de poser l'armature », reprend David Marchal. « C'est le système C, le système chantier », conclut Jérôme Buron. ●



FICHE CHANTIER

Maîtrise d'ouvrage : Angers Loire Habitat
Maîtrise d'œuvre : Cabinet Frédéric Rolland (architecte : Jérôme de Crozet) - Angers
 Superficie traitée 1200 + 1000 (2 200 m²)
Isolant : laine de roche Isover (0,035 - 180 mm) et polystyrène cintré de 180 mm dans les 3 angles
Finition et sousassements : Crépi Initex 2.0 + Crépi Initex Modelable (Seigneurie) intégrant la technologie NPS (très déperlant avec une excellente résistance à la salissure, aux micro-organismes et à la pollution)
Sousassement en matrice imitation briquettes, finition : Lasure Grace Pieri (Prelor Vario) Peinture intérieure : Evolutex Velours bas carbone (Seigneurie)





SYSTÈME DOUCHE - SIPHON

Je dois réaliser un système douche PVC dans une salle d'eau. Qui doit réaliser la pose du siphon ?

Ces travaux de système de revêtement pour sol et mur de douche à base de PVC sont définis dans le CPT 3781 de mai 2017 et dans le NF DTU 60.1 plomberie sanitaire. Sauf précisions dans les pièces du marché, le solier doit respecter les dispositions de raccordement du siphon aux revêtements de sol PVC pour assurer l'étanchéité. Il doit également la pose de la bague de serrage du revêtement sur le siphon après la prise de la colle. Le plombier doit, lui, le raccordement des canalisations au siphon de sol. Concernant la fourniture du siphon, elle doit être précisée dans les pièces du marché ; le siphon pour sol souple PVC est spécifique (avec serrage mécanique continu) pour la continuité d'étanchéité de l'ouvrage. ●

+ Vous pouvez retrouver l'article dans R&N 206 et la fiche sur l'application UPMF.



REVÊTEMENT DE SOL – COHÉSION CHAPE

Je dois poser un revêtement de sol PVC et faire un enduit de sol. Je me pose des questions sur la cohésion de surface de la chape ciment. Un DTU précise-t-il quelque chose à ce sujet, y a-t-il une valeur à respecter ?

Effectivement le NF DTU 53.12 propose deux méthodes pour tester la cohésion de surface d'une chape à base de liant hydraulique. La première consiste à apprécier la cohésion de surface à l'aide du test à la rayure (avec une pièce ou un tournevis). La deuxième méthode, en cas de doute, consiste à réaliser un essai d'adhérence selon l'annexe A du NF DTU 26.2 P1-2/A1 : 2015. La valeur obtenue doit être supérieure ou égale à 0,5 MPA.

Dans le cas d'un résultat de cohésion de surface inférieure à 0,5 MPA, la mise en œuvre d'un enduit de sol et la pose d'un revêtement de sol collé n'est pas possible.

En cas de cohésion insuffisante, l'entreprise avertit le maître d'ouvrage afin qu'il commande les travaux nécessaires à la mise en conformité du support. ●



PEINTURE – JONCTION DIFFÉRENTS MATÉRIAUX

Sur un chantier de rénovation où seules les parois verticales sont renovées, comment les jonctions entre plaques de plâtre et plafond béton peuvent-elles être réalisées ? Et quel lot doit les réaliser ?

Lorsque la rénovation du plafond n'est pas prévue au marché, il n'est pas possible de réaliser le traitement de la jonction entre plaque de plâtre et plafond avec des bandes et de l'enduit. Dans ce cas, le NF DTU 25.41 au paragraphe 6.1.4.3 prévoit que les jonctions entre différents matériaux peuvent être assurées par des mastics acrylique, couvre-joints, profilés ou recouvertes par des corniches collées.

Le NF DTU 25.41 P2 précise que la réalisation de ces jonctions n'est pas d'office comprise dans le marché/devis du plaquiste. Il en est de même pour le peintre car le NF DTU 59.1 P2 précise la même chose. Ces travaux doivent donc faire l'objet d'un avenant à votre devis s'ils ne sont pas prévus initialement dans les pièces de marché. ●

PÂTE ou POUDRE, à vous de choisir.



NOUVEAU

QUEL QUE SOIT VOTRE CHOIX, LE RÉSULTAT EST LÀ.

ENDUIT



Vous adorez la pâte, on l'a décliné en poudre !

2 usages en 1 : garnissage et lissage
Même confort de pose pour les 2 solutions
Idéal pour vos projets de rénovation

LE TALENT EST ENTRE VOS MAINS.
www.semin.fr



Découvrir
la solution



Pose 100% libre,
rapide à poser et facile
à recycler en fin de vie



**Une collection pour
embellir vos habitats**



Version acoustique 20 dB
ou **compacte** pour
le recouvrement de
supports acoustiques

Transit **hop**

La solution rouleau en
pose libre pour l'habitat

Gerflor[®]