

# REFLETS & NUANCES

LA REVUE DES MÉTIERS DE LA PEINTURE ET DU REVÊTEMENT DE SOL

VIE SYNDICALE  
INSCRIVEZ VOS DÉCHETS SUR VOS DEVIS

JURIDIQUE  
DE L'INTÉRÊT DES CONSTATS D'HUISSIER

TECHNIQUE  
UN NOUVEAU NF DTU  
POUR UNE NOUVELLE ANNÉE



## SHOWROOM À L'ÉPREUVE DE LA CRISE SANITAIRE

© TARKETT



**DOSSIER**

CLARTÉ, ATTRACTIVITÉ, MISE EN CONFIANCE... SOIGNEZ VOS DEVIS

**186**  
JANVIER  
2021

# CLUB ALLIANCE

Fabricants de produits, de matériels ou prestataires de service, vous constituez l'environnement professionnel de l'entrepreneur de finition. Le Club Alliance est un lieu privilégié entre les entreprises membres de l'Union professionnelle des métiers de la finition et leurs fournisseurs partenaires.



Si vous souhaitez adhérer au Club Alliance, contactez  
**Yves Labbé : [contact@cluballiance.fr](mailto:contact@cluballiance.fr)**



## ÉDITO RN186

L'année que nous venons de passer pour autant qu'elle soit étrange ne marquera pas d'un avant et d'un après. Nous sommes nombreux à avoir espéré que les suites du confinement, les gestes barrières, entraîneraient une modification – en mieux – de nos habitudes de travail. Force est de constater que nous sommes revenus dans le monde d'avant : fini les organisations minutieuses pour éviter la coactivité, fini les réunions de chantier avec des horaires décalés, fini les sanitaires propres... Maîtrise d'ouvrage et d'œuvre nous pressent toujours sur les délais et les prix. Les gestes barrières sont aux orties. Les visioconférences où chacun prenait des nouvelles des uns et des autres pour se remonter le moral ne font plus recette. Pourtant nous n'en avons pas fini avec le virus et les tensions qu'il cause dans notre société.

Comment sera 2021 ?

La situation continuera à se tendre sur les prix par peur du vide du carnet de commande. Nous rechercherons du personnel qualifié ; il devra reprendre l'habitude de travailler sans la crainte d'être cas contact afin de retrouver une productivité acceptable. Espérons que cette crise sanitaire sera derrière nous le plus vite possible. L'entrepreneur a une faculté à s'adapter et rebondir pour se sortir des situations les plus inextricables, n'en doutons pas et faisons en sorte que cette année soit normale pour nos entreprises, son personnel et nos familles.

Tenons le cap, nous allons sortir de cette tempête.

**NICOLAS BLANGY**

PRÉSIDENT DE L'UNION PROFESSIONNELLE DES MÉTIERS DE LA FINITION



**Pensez-y !**

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

<https://ffb-upmf-app.fr>

# NEOVELOURS RESIST ANTIBACTERIEN

PEINTURE ANTIBACTÉRIENNE,  
HAUTE LESSIVABILITÉ, POUR DES  
INTÉRIEURS SAINS ET FACILES À VIVRE



Retrouvez NEOVELOURS RESIST ANTIBACTERIEN dans les magasins Le Comptoir Seigneurie Gauthier, Seigneurie et sur [seigneuriegauthier.com](http://seigneuriegauthier.com)

**SEIGNEURIE**<sup>®</sup>  
LA PERFORMANCE POUR VOS PROJETS



## P.6 VIE SYNDICALE

- p.6 Inscrivez vos déchets sur vos devis !
- p.9 Vie des sections
- p.12 La France des chantiers

## P.14 ACTUALITÉ

- p.14 **DOSSIER**  
Clarté, attractivité, mise en confiance... soignez vos devis
- p.20 **JURIDIQUE**  
De l'intérêt des constats d'huissier
- p.28 **CLUB ALLIANCE**  
Les industriels renouvellent leur confiance
- p.31 **VÉHICULES UTILITAIRES**  
Peugeot électrique une longueur d'avance
- p.34 **ÉTUDE**  
Performances financières des entreprises du BTP en 2019

## P.36 NOUVELLES TECHNOLOGIES

- p.36 **NUMÉRIQUE**  
La réalité augmentée pour le BTP

## P.40 TECHNIQUE

- p.40 **DOSSIER « SHOWROOM PEINTURE & SOL »**  
▲ Le showroom : un allié de choix  
▲ Industriels : maintenir le lien sans les salons
- p.46 **NORMALISATION**  
Un nouveau NF DTU pour une nouvelle année
- p.48 **PHASAGE**  
Démarrage de chantier : anticipez !
- p.50 **CHANTIER**  
Qualité et rentabilité assurées par une application manuelle
- p.58 **QUESTIONS**  
Les entreprises de l'UPMF-FFB nous interrogent

## P.62 FORMATION

- p.62 **INSERTION**  
GEIQ construction Hauts-de-France : la réinsertion gagnant-gagnant

## P.67 NOUVEAUTÉS

- p.67 Janvier 2021

RÉUNION DU BUREAU DU 28 OCTOBRE 2020

# INSCRIVEZ VOS DÉCHETS SUR VOS DEVIS !



© ADOBESTOCK

VIE SYNDICALE

**L**a loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire (dite AGECE), votée en février 2020, et ses décrets d'application apportent pour 2021 des changements au fonctionnement de nos entreprises. Jusqu'à présent, les entreprises passaient des contrats avec des prestataires déchets pour une durée déterminée ou un chantier donné, avec une tarification par typologie de déchets. Dans ce cadre, soit l'entreprise apportait ses déchets sur l'installation, soit le prestataire les collectait en entreprise ou sur chantier. En ce qui concerne les devis, il n'y avait aucune obligation réglementaire particulière sur les déchets.

## Nouvelles mentions obligatoires sur les déchets dans les devis de travaux et bordereaux de dépôt

Suite à la parution du décret du 29 décembre 2020, des changements en matière de traçabilité des déchets interviendront au 1<sup>er</sup> juillet prochain et il sera

obligatoire d'insérer dans tous les devis de travaux les informations suivantes liées aux déchets de chantier :

- l'estimation de la quantité totale des déchets qui seront générés par le chantier,
- l'effort de tri sur le chantier et la nature des déchets pour lesquels une collecte séparée est prévue,
- l'identification du ou des points de collecte prévus,
- une estimation des coûts associés.

Des sanctions sont prévues en cas de non-application avec une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale.

En plus d'un bordereau de suivi déjà en vigueur pour les déchets dangereux (BSDD), s'ajoute celui pour les déchets non dangereux non inertes et les déchets inertes appelé bordereau de dépôt. Ce bordereau sera émis par le collecteur et rempli conjointement par le collecteur et l'entreprise. Le collecteur précise :

- la date de dépôt des déchets,
- son identification,
- la nature et la quantité pour chacun des déchets déposés.

Si les réunions statutaires prévues n'ont pu avoir lieu en raison des mesures gouvernementales, le Bureau de l'UPMF a pu se tenir en visioconférence et ses membres travailler sur les conséquences pour nos entreprises de la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire votée en février dernier.

L'entreprise précise :

- son identification et celle du ou des maîtres d'ouvrage des chantiers d'où proviennent les déchets.

Ces bordereaux seront à conserver par l'entreprise et à présenter sur demande au maître d'ouvrage en cas de contrôle.

Les sanctions prévues sont de même nature que pour un dépôt sauvage : maximum 2 ans d'emprisonnement et 75 000 euros d'amende.

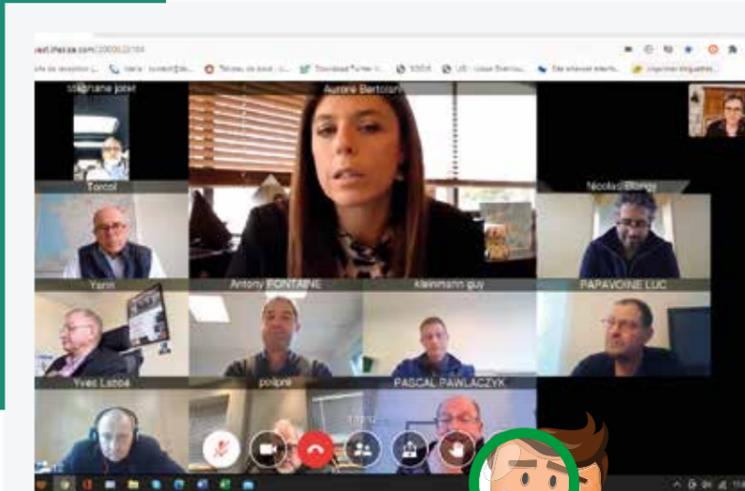
## Un tri « 7 flux » sur les chantiers

L'obligation de tri « 5 flux » des déchets (plastique, bois, verre, métal et papier carton) déjà en vigueur depuis 2016 passera à « 7 flux » avec un tri supplémentaire pour les déchets inertes et pour le plâtre. Un décret à paraître début 2021 viendra en préciser les modalités pratiques. Il entrera en vigueur le lendemain de sa parution.

## Reprise gratuite pour les produits chimiques en 2021 sous conditions

Enfin, la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire prévoit également au 1<sup>er</sup> janvier 2021 la mise en place d'une filière REP (« responsabilité élargie du producteur ») prévoyant la collecte gratuite, sous conditions, des déchets diffus spécifiques des professionnels (c'est-à-dire les déchets de produits chimiques comprenant les peintures, enduits, colles, solvant, acides...). Rien n'étant gratuit, le prix de la collecte et du traitement de ces déchets sera répercuté sur les produits neufs selon le principe du pollueur payeur. C'est l'industriel mettant ces produits sur le marché qui devra collecter ces éco contributions qui seront reversées aux prestataires déchets, permettant ainsi de financer une reprise gratuite. À noter que la reprise gratuite sera conditionnée au tri des déchets et limitée aux distributeurs qui les acceptent et aux déchèteries publiques qui accueillent les professionnels. Un service complémentaire gratuit de reprise des déchets en entreprise sera également proposé par EcoDDS<sup>1</sup> sous réserve d'un minimum de volumes à collecter. ■

<sup>1</sup> EcoDDS : écoorganisme qui organise la filière REP DDS. Pour en savoir plus : [www.ecodds.com](http://www.ecodds.com)



## LE TRAVAIL DE LA FFB ET DE L'UNION A PORTÉ SES FRUITS !

Suite à la consultation publique du décret « mention déchets dans les devis et bordereau de dépôt » issu de la loi AGECE, l'Etat a publié une note de synthèse sur les contributions reçues et sa réponse. Celle-ci reprenait largement les propositions de la FFB.

Cette note ministérielle expliquait : « Concernant les informations dans les devis, l'administration propose une nouvelle rédaction simplifiée. Ainsi, les estimations sur la nature et la quantité des déchets ont été retirées pour ne conserver qu'une estimation sur la quantité totale de déchets qui seront générés, n'excluant néanmoins pas la possibilité d'indiquer le cas échéant, les quantités par type de déchets.

De même, le nombre de rotations prévues pour l'évacuation des déchets a été retiré et les efforts de tri à la source par type de déchets mentionnés dans les devis sont celles qui sont prévues par l'entreprise de travaux qui pourront différer de celles effectivement mise en place en cas d'aléas de chantier. De même, les bordereaux ont été simplifiés pour ne contenir que de la nature des déchets sans définir systématiquement le code déchet associé et pour prévoir les cas où les maîtres d'ouvrage ne disposent pas de numéro SIREN ou SIRET ». Ainsi, nous avons donc obtenu des simplifications importantes concernant les mentions déchets à faire figurer dans les devis et un allègement des informations à remplir dans les bordereaux. Nous ne manquerons pas de vous tenir informés de la parution des autres décrets.



© ADOBESTOCK

# BIOPUR

## LA PEINTURE AU SERVICE DE LA NATURE.



**PEINTURE BIOSOURCÉE**  
composée majoritairement d'éléments végétaux et minéraux à faible empreinte carbone.

**PRIX PIERRE POTIER DES LYCÉENS** 2020 DÉCERNÉ À BIOPUR POUR SA FORMULATION INNOVANTE ET ÉCOLOGIQUE



Produits disponibles en 1L, 2.5L et 10L en aspect mat et velours.

Disponibles dans les 65 agences **JEFECO**  
► PLUS D'INFORMATIONS SUR [WWW.JEFECO.FR](http://WWW.JEFECO.FR)



## VIE DES SECTIONS



### PROFITEZ DE L'OPÉRATION O'NIVEAU POUR NETTOYER VOS ROULEAUX !

La Fédération Auvergne-Rhône-Alpes, en collaboration avec les Fédérations de Provence-Alpes-Côte d'Azur et Bourgogne-Franche-Comté, a lancé l'opération O'Niveau pour aider les entreprises de peinture à s'équiper d'une station de nettoyage d'outils.

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2020 et jusqu'en 2023, l'Agence de l'Eau Rhône Méditerranée Corse, partenaire de l'opération, soutient financièrement les professionnels du bâtiment dans l'acquisition de solutions écologiques de nettoyage de leurs brosses et rouleaux. La prise en charge financière d'une partie du coût de l'équipement peut atteindre jusqu'à 60% du prix de la machine.

Toute entreprise ou artisan du bâtiment exerçant une activité de peinture (principale ou secondaire) est concerné. Le siège de l'entreprise devra se situer dans le périmètre d'action de l'Agence de l'Eau RMC.

**Pour tout renseignement et monter un dossier, contactez votre fédération.**

### AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ELECTION DU PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE RÉGIONALE

Le 14 septembre dernier, les présidents départementaux des chambres et sections professionnelles des métiers de la finition de la région Auvergne-Rhône-Alpes se sont réunis et ont élu Alexandre Thomasset président régional Auvergne-Rhône-Alpes des Métiers de la Finition, qu'il représentera également au sein du Conseil d'administration de l'UPMF. Alexandre Thomasset est président de la section plâtrerie-peinture en Drôme-Ardèche. L'entreprise Thomasset Fils est une société familiale travaillant dans le secteur du second œuvre.

Lors de cette réunion, l'opération O'Niveau portant sur l'aide à l'achat de stations de lavage de pinceaux et rouleaux a été dévoilée et des échanges ont porté sur les conditions de réussite.

#### Pensez-y !

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

<https://ffb-upmf-app.fr>



### SARTHE NOUVEAU NF DTU SOL

Organisée par le président Franck Fontaine, la réunion de la section peinture / revêtements de sol de la FFB de la Sarthe du 20 octobre 2020 avait pour objectif de faire un point sur le futur NF DTU 53.12

« préparation des supports et revêtements de sol souples ». Marine Poulhalec, ingénieur technique à l'UPMF, a présenté le contenu général de ce nouveau texte et a souligné les différences importantes entre anciens et nouveaux textes. Ce NF DTU publié fin 2020 a vocation à regrouper les anciens DTU 53.1 et 53.2 ainsi que certains Cahiers de Prescriptions Techniques (CPT). Marine Poulhalec a rappelé que l'Union de Métiers est à la disposition des entreprises adhérentes à la FFB pour répondre à toutes les questions techniques dans le domaine de la peinture, des revêtements de sol et de l'ITE. Cyrille Schneider, secrétaire général de la FFB Sarthe, est intervenu sur les points clés du Plan de Relance pour le Bâtiment.

En conclusion, le président Franck Fontaine a renouvelé son souhait que l'ensemble des entreprises adhérentes à la Fédération se mobilisent autour de la section dont les réunions constituent un moment d'échange privilégié entre entrepreneurs et artisans, dirigeants d'entreprises de peinture et de revêtement de sol.

### MAINE-ET-LOIRE SUIVI COVID 19

Johana Biseux, présidente de la section peinture de la FFB 49, a organisé le 6 octobre un nouveau bilan sur la situation d'après COVID 19 et de reprise après congés payés de l'été.

Les entreprises ont remonté une baisse des prix, une pression sociale mais aussi économique. Un relâchement concernant les consignes sanitaires sur les chantiers a été noté. Un état des lieux du deuxième confinement a été dressé le 18 novembre intégrant la préparation de la fin d'année, l'analyse du plan de relance gouvernemental, la charge de travail des entreprises pour l'année 2021 dans le but d'anticiper les difficultés de nos confrères.





## LA CONSTRUCTION : DEMAIN S'INVENTE AVEC VOUS !

À l'initiative de l'ensemble des fédérations professionnelles d'employeurs et des organisations syndicales de salariés, le secteur de la construction est parti en campagne sur le thème « La construction. Demain s'invente avec vous ».

Pilotée par le CCCA-BTP, cette campagne nationale s'adresse aux jeunes pour leur faire découvrir la diversité et la richesse des métiers de la construction et leur donner envie de rejoindre le secteur, en s'y formant par l'apprentissage. Lancée le 1er décembre, elle se déploiera jusqu'au mois de mars 2021 autour d'un dispositif pluri média : 6 films publicitaires diffusés à la TV et sur Internet, un plan média sur les réseaux sociaux, des partenariats avec des youtubeurs, un site Internet conçu pour répondre aux interrogations des jeunes et les accompagner dans leur orientation, notamment avec un moteur de recherche des formations en apprentissage aux métiers du BTP sur l'ensemble du territoire, un formulaire d'inscription, des fiches métiers, ou encore des témoignages de professionnels...

Les 6 films pour vivre la construction de l'intérieur mettent à l'honneur six jeunes professionnels passionnés sur un chantier au cœur de l'action de leur métier. Diffusés depuis le 1er décembre à la télévision, ils sont disponibles sur le site de la campagne.

<https://vimeo.com/484520440/06d622b561>

▲ EXTRAITS DU FILM SUR  
LA PEINTRE DÉCORATRICE ALICE MOLMY

### CÔTES D'ARMOR FORMATION ITE

Philippe Nicol, président de la section finition de la FFB des Côtes d'Armor a organisé le 20 octobre une formation commune avec l'Union des façadiers sur les bonnes pratiques en matière de pose d'un système d'ITE. Quelque 40 professionnels avaient répondu présent.

### AIN SYSTÈME DOUCHE HYBRIDE

Compte tenu des restrictions sanitaires, la réunion technique du 12 octobre de la section carrelage revêtements de sols de la FFBTP 01, présidée par Claude Fontimpe, s'est tenue en visioconférence. Au programme : une présentation de l'UPMF, de son actualité et du système douche Taradouche de Gerflor permettant de faire cohabiter sol PVC et faïence murale, par Thierry Houdin, ingénieur à l'Union. Les participants ont apprécié de s'informer sur ce sujet sensible.

### GIRONDE INFORMATION ENVIRONNEMENT

La section professionnelle peinture de la FFB Gironde, sous la présidence de Stéphane Joret, a organisé le 27 novembre une réunion technique d'information sur la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire votée en février 2020 et les changements qu'elle entraînerait pour nos entreprises.



### MOSELLE MATINÉE NUMÉRIQUE

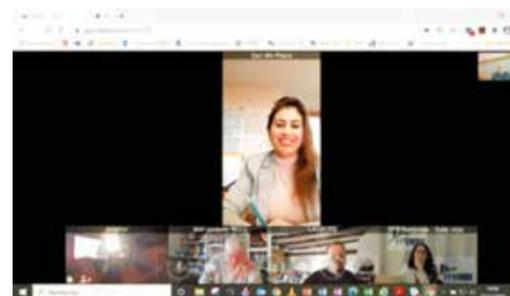
La FBTP Moselle avait organisé le 5 novembre une matinée technique par visioconférence. En première partie étaient

présentées des solutions pratiques et innovantes en matière de risques professionnels et la deuxième partie de cette matinée était consacrée à des ateliers thématiques sur l'actualité technique de son métier.

Thierry Houdin, ingénieur à l'UPMF, a présenté l'Union en présence du président de la section peinture finitions revêtements, Félice Della Rosa. Cette présentation a débouché sur une séance de questions réponses sur la peinture et la finition.

### CREUSE INTERFACE PLÂTRE PEINTURE

Maxime Lejeune, président de la section peinture de la FBTP de la Creuse, avait organisé le 25 novembre une réunion technique commune avec la section isolation plâtrerie sur les limites d'exécutions entre les métiers du plâtre et de la peinture. Thierry Houdin, ingénieur à l'Union est intervenu sur la réglementation. A cause des restrictions sanitaires, cette réunion s'est déroulée en visioconférence.



### PACA RENCONTRE RÉGIONALE DE L'UPMF

L'Union des peintres et des métiers de la finition de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur s'est réunie les 15 et 16 octobre à l'initiative de Jean-Philippe Li Vigni, président de la section des métiers de la finition du Var, et de Richard Baille, président de l'UPMF PACA. Cette rencontre était particulièrement dédiée aux sujets environnementaux et à la gestion des déchets. La première journée a débuté en fin d'après-midi avec une présentation du dispositif O'Niveau d'aide aux entreprises de peinture pour s'équiper d'une station de nettoyage d'outils, puis s'est poursuivie avec un atelier de démonstration des principales stations de nettoyage de peinture du marché.

Cette rencontre associant des entreprises de chaque département a été placée sous le signe de la convivialité avec un dîner à La Valette.

Le vendredi, était organisée à Fréjus une visite des installations de SCLAVO Environnement, une entreprise familiale spécialisée dans la gestion globale des déchets : collecte, tri et traitement. Le groupe est implanté sur les départements du Var et des Alpes-Maritimes. Un temps de discussion avec les dirigeants de la société a permis d'échanger sur la réglementation en vigueur et les responsabilités des différents acteurs, la traçabilité des déchets, les difficultés rencontrées par les entreprises en matière de tri sur chantier.

### CARNET SYNDICAL



#### HAUTES-ALPES PHILIPPE GÉRARD

[SARL Gérard Philippe à Gap] a été élu président de la chambre peinture, vitrerie miroiterie des Hautes-Alpes et Christophe Ghebbano [Ghebbano Peinture à Gap] vice-président.



#### MEUSE MICKAEL LAURENT

dirigeant de la SARL Laurent spécialisée dans les activités de peinture et plâtrerie à Haudainville, a été élu à la présidence de la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics de la Meuse. Âgé de 47 ans, Mickael Laurent est par ailleurs président de la section professionnelle peinture-plâtrerie-revêtement de sols souples de la FBTP de la Meuse et membre du CA de l'UPMF.

# LA FRANCE DES CHANTIERS

## CITÉCO LA CITÉ DE L'ÉCONOMIE

Place du Général Catroux, dans ce XVII<sup>e</sup> arrondissement de Paris où domine la pierre de taille, se dresse l'hôtel Gaillard. Cette grande demeure bourgeoise, construite entre 1878 et 1884, est un chef d'œuvre de l'architecture néo-Renaissance. Racheté au début du 20<sup>e</sup> siècle avec deux autres bâtiments à proximité par la Banque de France, celle-ci décide de les transformer en une Cité de l'Économie (Citéco) en 2011. Plusieurs années de travaux seront nécessaires avant la réouverture de l'ensemble fin 2019.

L'entreprise Duval et Mauler a œuvré plus de deux années à la rénovation de ces bâtiments classés au titre des Monuments Historiques. Leur intervention a consisté à la mise en peinture des menuiseries extérieures et en intérieur, à la mise en œuvre de techniques traditionnelles dans des zones classées MH : recherche et création de couleurs, application de techniques anciennes comme la dorure, peintures à la brosse alliées à de la mécanisation (enduits) dans les zones contemporaines.

Une partie des travaux au sein des espaces classés a conduit à reproduire un motif du XIX<sup>e</sup> siècle sur les murs : recherche de teintes puis reproduction de celles-ci. Après mise en peinture des fonds, les symboles ont été réalisés sous forme de filet avec un travail d'ombre. Sur ce vaste chantier, avec des accès difficiles et aux pièces irrégulières, l'entreprise a dû faire preuve d'une grande réactivité et affecter des équipes au fur et à mesure de l'avancement des autres corps d'état.



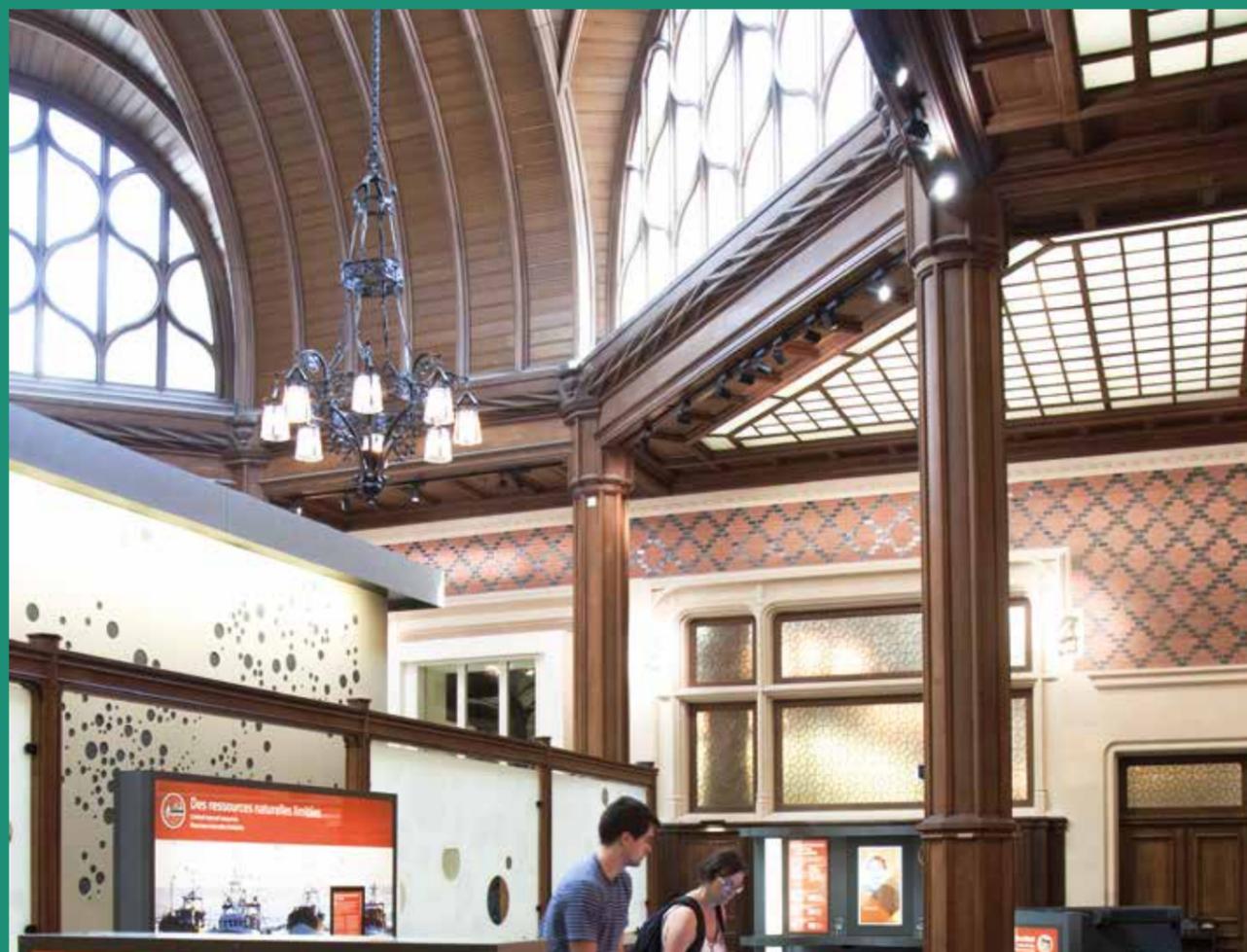
**ENTREPRISE**  
DUVAL ET MAULER  
MALAKOFF (92)



**MAÎTRISE D'OUVRAGE**  
BANQUE DE FRANCE



**PRODUITS**  
SEIGNEURIE : PRIMWOOD (MENUISERIES  
EXTÉRIEURES), MUROPRIM (IMPRESSION)  
TOLLENS : ICÔNE MAT  
GUITTET : HORUS





« UN DEVIS EXPLICITE DOIT RESPECTER QUELQUES RÈGLES SÉMANTIQUES »

DOSSIER

# CLARTÉ, ATTRACTIVITÉ, MISE EN CONFIANCE... SOIGNEZ VOS DEVIS

ACTUALITÉ

**RÉALISER UN DEVIS :** un acte banal et pourtant stratégique pour l'entreprise. C'est avec des devis réussis que la conquête de clients s'opère et que l'entreprise avance. Mais quels sont les secrets d'un devis qui fait mouche ? Comment une proposition budgétaire doit-elle être formulée ? Quel travail en amont puis en aval faut-il effectuer pour emporter la confiance du prospect, particulier ou professionnel ? Notre dossier fait le point.



**U**n devis, c'est un document commercial ou un document technique ? Vous avez 3 heures ! En attendant les réponses de celles et ceux de nos lecteurs qui voudront bien se pencher sur la question, arrondissons les angles : un devis est un document technico-commercial... mais pas seulement. « C'est aussi un outil de communication, estime Philippe Lataillade, formateur à l'École supérieure des jeunes dirigeants du bâtiment (ESJDB, lire encadré). Il doit faire en sorte qu'en lisant le devis qui lui est adressé, le client se dise que c'est du sur mesure. » Faire du sur-mesure, ce n'est pas seulement placer le nom du client sur la partie « destinataire » ainsi que son logo (ça compte quand même). C'est aller bien plus loin en essayant de gommer toute trace de copier-coller ou de ce qui y ressemble. « Réaliser du sur-mesure cela veut dire quelque chose de précis, reprend Philippe Lataillade. Cela signifie que le devis doit contribuer à faire comprendre au client ou au prospect que l'on a compris son besoin. À partir de là, c'est presque toujours gagné. Les plateformes Internet de réponse à des demandes de devis ne permettent pas cette personnalisation. » Et précisément, comment lui faire comprendre que l'on a bien saisi son besoin ? En le reformulant bien sûr. Mais ce n'est pas si simple. « Il faut être en capacité d'identifier ses enjeux, même si le client lui-même

ne les exprime pas ou pas complètement, poursuit Philippe Lataillade. Sur les critères prioritaires, par exemple. Si l'on interroge le prospect sur l'importance du prix, hors marché public, et qu'il vous répond sans trop de conviction "tous les critères sont importants", alors vous pouvez être certains que c'est l'entreprise la moins disante qui va l'emporter. »

## Bien questionner ses interlocuteurs est primordial

Afin d'être en capacité de bien saisir ces enjeux, il est indispensable de rencontrer la personne qui est à l'origine de la demande, en particulier lors du rendez-vous de métrage. Et ne pas hésiter à poser des questions, au minimum pour montrer son souhait de personnaliser la réponse. En dehors des aspects techniques incontournables, c'est aussi l'occasion de sonder ses interlocuteurs pour en savoir plus sur les attentes, lesquelles ne sont pas toujours exprimées dans le cahier des charges. « Si vous sentez que l'enjeu sont les délais, par exemple, il faudra insister dessus sur votre devis en incluant éventuellement un petit paragraphe sur le roulement de vos équipes pendant les vacances, explique le formateur de l'ESJDB. Bien repérer les vrais enjeux nécessite également d'identifier la personne qui est le véritable décideur, ce qui est autant valable pour les professionnels que pour les particuliers. Lorsqu'il s'agit d'intervenir chez un particulier, par exemple, il est évident si votre concurrent a rencontré monsieur et madame alors que vous n'avez rencontré que monsieur, il a de l'avance sur vous. »

## L'ESJDB, LA FORMATION CONTINUE DES DIRIGEANTS DU BTP

Créée en 1994 à l'initiative de la FFB pour les professionnels du secteur du bâtiment, l'École supérieure des jeunes dirigeants du bâtiment (ESJDB) est l'organisme de formation continue 100 % dédié aux dirigeants, managers entrepreneurs du BTP. De la création au développement d'une entreprise du BTP, jusqu'à la cession ou reprise d'entreprise, elle propose un catalogue complet de cursus de formation à travers ses 35 sites en France.



## « LE DEVIS EST AVANT TOUT UN OUTIL DE COMMUNICATION »

C'est également l'opinion de Luc Papavoine. « Je le constate depuis longtemps de la part de certains de mes concurrents, dit-il. Deux types d'erreurs sont commises. La première, c'est de brader ses prix. La seconde, c'est de ne pas consacrer de temps avec le prospect en vue d'établir un devis. Personnellement je passe deux heures à essayer de comprendre le besoin, à discuter. J'essaie de ne pas chiffrer une copropriété si je n'ai pas rencontré un représentant du conseil syndical sur place, il faut verrouiller au maximum. C'est aussi comme ça que l'on fait des devis plus ciblés, jusque dans la finition et les points de détail. C'est à travers ces derniers qu'un client perçoit qu'on a bien cerné les prestations attendues. Ensuite, je ne mets jamais plus d'une semaine avant lui adresser. » Pour tout cela, il faut s'organiser. Surtout pour les petites équipes, dont les dirigeants doivent être à la fois au four et au moulin, c'est-à-dire sur le chantier et dans la comptabilité. « Pas question de quitter un chantier en journée pour aller faire des devis, lance Luc Papavoine. Nous sommes quatre et j'ai un associé. C'est surtout lui qui est sur les chantiers et c'est moi qui gère le relationnel, dont l'établissement des devis fait partie. Généralement, je les écris le matin de bonne heure et le soir après les chantiers. »

### Utiliser le langage de vos clients

Parmi les écueils à éviter dans la rédaction d'un devis, il en existe un, de taille : le malentendu. C'est-à-dire l'effet produit par un manque de clarté dans les formulations. Comment y arriver ? Comme le souligne le spécialiste de la sémantique que nous avons interrogé, Jean Laloux (lire son interview), l'idée centrale est la suivante : parler le langage de sa cible. En clair, ne pas utiliser des mots que le client pourrait mal comprendre ou interpréter de travers. « En fait, il faut utiliser la langue française courante, tout simplement », fait remarquer Luc Papavoine. Un exemple ? « L'expression "enduit repassé" », répond l'entrepreneur. Voilà longtemps qu'il l'a bannie de ses propositions commerciales. Le client particulier, surtout, a tendance à ne pas saisir de quoi il en retourne et croit que les compagnons vont utiliser un fer un repasser ! « À la place nous expliquons le procédé : faire deux passes d'enduit pour planifier le support afin d'en corriger les défauts, ajoute Luc Papavoine. L'essentiel, c'est de compléter le descriptif des travaux par les objectifs à atteindre. » Ce conseil est primordial. Un devis de mauvaise qualité consisterait à faire une

liste interminable de tâches à effectuer par le peintre ou le solier sans jamais en décrire le résultat attendu. « Avec un architecte ou en général les gens du métier c'est moins important, mais pour un particulier c'est rédhibitoire, insiste Luc Papavoine. Même l'expression "travaux d'apprêt" doit être évitée car elle désigne des travaux faits "avant" mais peut être comprise à l'inverse. Il vaut donc mieux détailler ce poste plutôt de se limiter à placer ce terme générique. »

### Où placer le prix total ?

Autre élément capital : l'énoncé du prix. On le sait bien, la plupart des clients lisent un devis en démarrant par la dernière ligne. Autant leur faciliter la tâche et donner le montant global dès le courrier d'accompagnement. « Ce courrier est aussi fait pour synthétiser et résumer les grandes lignes du devis, si celui-ci est un peu long », précise Luc Papavoine. Ne pas oublier non plus les conditions générales de vente (CGV), dont les conditions de paiement, ainsi que les certifications et médailles obtenues par l'entreprise. Comme nous le disions en introduction, le devis est avant tout un outil de communication. ■



### BON À SAVOIR

Faire « po-si-tif ». Une approche essentielle pour un devis réussi ! Afin de donner envie, voire de raconter une histoire et donner une image valorisante de l'entrepreneur et des métiers de la finition en général, il est important de supprimer à travers les devis des termes négatifs comme « applicateur ». La terminologie, en effet, est capitale car elle influe sur l'image qu'ont les clients (maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre) des métiers des sols et des murs. Le devis est l'opportunité de ne plus apparaître comme un seul « applicateur » mais comme un professionnel à l'expertise reconnue. Il faut y penser !



## 3 QUESTIONS À JEAN LALOUX

DIRECTEUR ASSOCIÉ D'INFÉRENCES,  
CABINET CONSEIL SPÉCIALISÉ DANS L'ANALYSE  
SÉMANTIQUE\* DES ENTREPRISES ET DES ORGANISATIONS

### 1 QUELLE EST L'IMPORTANCE DE LA SYNTAXE POUR UN DEVIS ?

La syntaxe facilite la compréhension de l'assemblage de nos mots. Montage cloison + ossature métallique + pose bandes, demande au lecteur un effort d'interprétation du sens induit par cet assemblage de mots. Ecrire en revanche, le montage de la cloison s'effectuera sur une ossature métallique ; des bandes seront ensuite posées à chaque jointure, rend le discours plus immédiatement compréhensible. Mon avis est qu'il faut trouver un entre-deux, entre une syntaxe développée et un style télégraphique.

### 2 LE RISQUE D'INTERPRÉTATION (MAUVAISE) EST-IL LE PRINCIPAL RISQUE À ENCOURIR ?

Je ne dirais pas que c'est le risque principal, mais c'est un risque. Raison pour laquelle le choix de mots compréhensibles par un enfant de 12 ans est essentiel. Ils servent à minimiser les risques de déformation du sens, voire d'incompréhension pure et simple. De ce point de vue, l'usage d'un jargon métier est à proscrire. Un jargon est efficace entre professionnels, c'est-à-dire entre pairs qui se comprennent et ont besoin d'un lexique spécifique pour communiquer plus efficacement entre eux, en évitant de paraphraser chaque notion. Comprendre, c'est un premier pas vers la confiance. Si le prospect comprend ce que le professionnel lui adresse, il pourra plus facilement entrer dans une relation équilibrée et de plain-pied. C'est vrai pour les médecins, les juristes, les informaticiens, mais aussi pour les peintres et les soliers-moquetteurs.

### 3 COMMENT FAIRE LA PART ENTRE CE QUI EST UTILE ET CE QUI NE L'EST PAS ?

Il convient de trouver le bon équilibre entre la quantité et la qualité des informations, c'est-à-dire entre la quantité d'informations que le professionnel pourrait transmettre à son prospect et la pertinence de ces informations, donc leur qualité du point de vue du destinataire du devis. Ni trop, ni trop peu, et toujours adaptées et avec clarté. J'ajouterais qu'il faut se garder de vouloir être trop précis et de vouloir détailler. En matière de communication, il existe une règle très simple : trop de précisions nuit à la clarté et à la lisibilité du message et des informations.

LES COMMENTAIRES DE JEAN LALOUX SUR CET EXEMPLE DE DEVIS



**Réaction à chaud** Sincèrement j'aurais aimé, à chaque fois que j'ai eu besoin de devis, d'en recevoir d'aussi clairs.  
**Les mots employés sont-ils trop jargonneux ?** Non, je ne crois pas. Ils sont au contraire très simples, courants. Dans mon domaine on parle de la règle des 3C : des mots clairs, concrets, concis. Nous y sommes.  
**Lesquels en particulier seraient à éviter ?** Peut-être que la notion "d'impression" mériterait d'être plus explicite, et aussi "pose de bandes". Mais nous sommes là dans l'épaisseur du trait...  
**Ce devis prend-il suffisamment en compte le récepteur (en l'occurrence, un client particulier)** En respectant la règle de 3C, oui, tout à fait.

Désignation	U	Quantité	Prix Unitaire	Total H.T.
<b>ETAGE</b>				
<b>PIECE PRINCIPALE</b>				
<b>PLAFOND ET SOUS PENTE</b> époussetage, grattage des parties mal adhérentes, impression rebouchage, ponçage, époussetage, deux couches de peinture	m²	50,00	21,50 €	1 075,00 €
<b>MURS TAPISSES</b> décollage papier peint époussetage, ouverture des fissures, grattage des parties mal adhérentes, impression rebouchage, ponçage, époussetage, pose papier à peindre, deux couches de peinture	m²	20,00	28,50 €	570,00 €
<b>MURS CREPIS</b> époussetage, grattage des parties mal adhérentes, impression rebouchage, enduit repassé, ponçage, époussetage couche intermédiaire, révision, couche de finition,	m²	15,00	39,50 €	592,50 €
<b>HABILLAGES CHEMINÉE</b> montage cloison sur ossature métallique en plaque de ba13, pose de bandes	m²	10,00	25,00 €	250,00 €
<b>A reporter</b>				2 487,50 €
Désignation	U	Quantité	Prix Unitaire	Total H.T.
<b>Report</b>				2 487,50 €
pose papier à peindre, deux couches de peinture	m²	10,00	16,50 €	165,00 €
<b>COULOIR</b>				
<b>PLAFOND</b> époussetage, grattage des parties mal adhérentes, impression rebouchage, ponçage, époussetage, deux couches de peinture	m²	4,50	21,50 €	96,75 €
<b>MURS</b> décollage papier peint époussetage, ouverture des fissures, grattage des parties mal adhérentes, impression rebouchage, ponçage, époussetage, pose papier à peindre, deux couches de peinture	m²	20,00	28,50 €	570,00 €
<b>BOISSERIES</b> lessivage, ponçage, deux couches de laque	m²	8,00	29,90 €	239,20 €
<b>SOL</b>				
pose d'un film isolant phonique conforme DTU 51.11 pose d'un parquet flottant	m²	50,00	19,00 €	950,00 €
parquet flottant ARTENS PLUS 12 chêne Trianon en boîte de 1,62m²	bottes	32,00	27,10 €	867,20 €
mastic pour joint	U	1,00	6,50 €	6,50 €
sous couche 21 dB	m²	50,00	3,47 €	173,50 €
contre plinthes	ml	45,00	2,78 €	125,10 €
barres de seuil	U	5,00	14,50 €	72,50 €
<b>WC</b>				
<b>SOL</b>				
pose sur sol existant				
fourniture carrelage gris décor Park	m²	2,20	50,00 €	110,00 €
DEPOSE ET REPOSE TOILETTE	U	1,00	80,00 €	80,00 €
FORFAIT PROTECTION, NETTOYAGE ET DE MISE EN DÉCHARGE DES DÉCHETS	U	1,00	200,00 €	200,00 €
<b>TOTAL H.T.</b>				6 143,25 €
<b>T.V.A. 10%</b>				614,33 €
<b>TOTAL T.T.C.</b>				6 757,58 €

Durée de validité du présent devis : 3 mois  
 Délais d'intervention : 12 mois à la date du devis  
 Les prix du présent devis sont établis sur la base du taux de T.V.A. en vigueur, toute variation ultérieure sera répercutée sur ces prix

**CONDITIONS DE PAIEMENT**  
 \* 40 % à la commande  
 \* 30 % en cours de travaux  
 \* 30 % au comptant à réception de facture  
 Pour toute commande :  
 nous retourner un exemplaire de ce devis daté et signé, accompagné du chèque d'acompte et attestation de TVA

BRÈVES



NOUVEAU DÉPARTEMENT « TAPIS D'ENTRÉE TECHNIQUES » CHEZ KALÉI

Kaléi, le syndicat de la profession des revêtements techniques et décoratifs a créé, le 29 septembre dernier, le département « Tapis d'entrée techniques » qui vient étendre sa représentativité des acteurs du revêtement sur le marché français.  
 Ce nouveau département s'ajoute aux quatre autres du syndicat : revêtements de sol, revêtements de sols sportifs, revêtements muraux et panneaux de protection murale et tissus enduits et feuilles plastiques. Cinq fabricants ont rejoint ce département : CS France, Emco France, Forbo Flooring Systems, Romus et 3M Bricolage et Bâtiment. ■



**Pensez-y !**  
 Reflets & Nuances est consultable en version numérique  
<https://ffb-upmf-app.fr>

PEINTURE • PAPIER PEINT • SOL • OUTILLAGE

PROFESSIONNELS

VOTRE TEMPS, NOTRE PRIORITÉ !

NOS SERVICES GAIN DE TEMPS



EXPRESS 6'



E-COMMERCE



CONSEILS DE PRO



24H/24 ENLÈVEMENT



LIVRAISON



sikkens SOLUTIONS

AkzoNobel

# DE L'INTÉRÊT DES CONSTATS D'HUISSIER

« Celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. »

ARTICLE 1353 DU CODE CIVIL

**S**i le principe en la matière est celui de la liberté de la preuve, cette liberté est toutefois limitée par le respect d'une obligation de loyauté.

Le demandeur qui se livre alors à un travail de pré-constitution de la preuve en prévision d'une procédure, ou bien qui cherche à étayer et compléter son dossier une fois la procédure engagée doit cependant s'abstenir de toute déloyauté dans l'administration de la preuve.

Car la preuve est essentielle dans tout procès dont elle détermine le plus souvent l'issue et son administration oblige au respect de règles incontournables.

Le procès-verbal de constat d'huissier est devenu, depuis 2010<sup>1</sup>, un mode précieux d'administration de la preuve. Son intérêt réside dans sa force probante reconnue désormais par la loi.

Sa force probante viendra appuyer les prétentions de l'une des parties pour inverser notamment la charge de la preuve / aidera le juge à apprécier la matérialité des faits à un moment donné.

Que ce soit dans le domaine du cyberharcèlement, de la construction, ou en matière prud'homale, l'intervention de l'huissier de justice peut s'avérer tout aussi cruciale.

<sup>1</sup> Loi du 22 décembre 2010

▲ CLAUDE VAILLANT,  
AVOCAT À LA COUR

Il est à noter que les honoraires de l'huissier sont libres en matière de procès-verbal de constat et non tarifés par la loi. Son coût minimal est d'environ 200 euros, et varie en fonction de sa complexité.

En tant que particulier, il convient de rappeler que l'assurance habitation inclut une protection judiciaire qui peut prendre en charge la totalité ou une partie du coût du constat d'huissier.

Un tel constat d'huissier peut être exigé par les compagnies d'assurance dans certains cas (dégâts des eaux notamment).

L'article 1<sup>er</sup> de l'ordonnance n°45-2592 du 2 novembre 1945 énonce que les huissiers de

justice « peuvent, commis par justice ou à la requête de particulier, effectuer des constatations purement matérielles, exclusives de tout avis sur les conséquences de fait ou de droit qui peuvent en résulter. Sauf en matière pénale où elles ont valeurs de simples renseignements, ces constatations font foi jusqu'à preuve contraire ».

## Caractéristiques du constat d'huissier

Un constat d'huissier se définit comme l'acte établi sous la forme d'un procès-verbal par huissier de justice, commis par un juge ou mandaté par un particulier.

L'huissier commis devra être compétent territorialement pour effectuer le constat.

Parce qu'il est un officiel ministériel, l'huissier de justice confère à certaines mentions figurant sur les actes qu'il établit un caractère authentique<sup>2</sup> (date du constat, nom de l'huissier, signature de l'huissier).

De sorte que le contenu de son procès-verbal fait foi jusqu'à preuve du contraire.

Seule une action en inscription de faux (procédure complexe) est susceptible de le remettre en cause.

Il peut être dressé dans un lieu privé fermé au public, dans un lieu privé ouvert au public ou dans un lieu public. Selon les circonstances, l'huissier pourra effectuer ses constatations s'il a l'autorisation de la partie adverse, ou s'il est muni d'un titre exécutoire.

En toutes occasions, l'huissier doit veiller à rester scrupuleusement objectif dans ses constatations, à ne subir aucune manipulation par un tiers, sinon le constat établi ne peut être retenu comme preuve<sup>3</sup>.

Il leur est interdit d'user de stratagèmes visant à tromper le débiteur de l'obligation, à commettre de quelconques

manœuvres déloyales, d'agir dans la clandestinité. A défaut, le débiteur peut solliciter la nullité du procès-verbal de constat.

En outre « le droit à un procès équitable (...) commande que la personne qui assiste l'huissier instrumentaire lors de l'établissement d'un procès-verbal de constat soit indépendante de la partie requérante »<sup>4</sup>. C'est la raison pour laquelle, en certaines matières, ils font majoritairement appel à des tiers indépendants de leur étude, du requérant ou de l'avocat de ce dernier.

Il doit donc veiller à respecter ces principes lorsqu'il intervient dans de nombreux domaines : sinistre de tous ordres (malfaçons, dégâts des eaux, etc.), en matière de construction (avant travaux / avancement des travaux / réception du chantier), acte de contrefaçon / de concurrence déloyale, en matière d'urbanisme (affichage du permis de construire), en matière locative (état des lieux d'entrée et de sortie), en matière de troubles anormaux de voisinage (nuisances sonores, odeurs, empiètement, etc.), en matière de cyberharcèlement (diffamation ; injures) ; en matière prud'homale (entraves à la liberté du travail, actes de dégradation de l'outil de travail, un entretien de licenciement).

Cette liste n'est pas exhaustive. Son intervention est illimitée.

## Les différents constats d'huissier

Il existe différents constats d'huissier selon qu'il est ordonné :

- à la demande de tout intéressé : le constat simple ou unilatéral ;
- convenu d'un commun accord ou sur convocation de l'adversaire : le constat contradictoire,
- sur ordonnance sur requête.

### Le constat simple ou unilatéral

L'huissier requis par une partie peut réaliser un constat simple, et procéder à cette fin à des photographies, voire à une description, voire filmer ce qu'il observe depuis un lieu public sans l'autorisation spéciale d'un juge ou d'un tiers. Il n'a pas davantage à respecter les horaires légaux (du lundi au vendredi de 6h - 21h).

Ce constat dit « simple » ou unilatéral est à distinguer du constat contradictoire. A cette occasion, l'huissier de justice disposera alors d'une marge de manœuvre plus limitée.

Le fait qu'un constat soit établi de manière unilatérale n'enlève, heureusement, rien à la valeur probante des constatations effectuées par l'huissier lui-même, puisque celles-ci font foi jusqu'à preuve contraire en matière civile ou commerciale.

<sup>2</sup> Article 1369 du Code civil

<sup>3</sup> Cass. 1<sup>re</sup> Civ., 20 mars 2014, n°12-18.518

<sup>4</sup> Cass. 1<sup>re</sup> Civ., 25 janvier 2017, n°15-25.210



© A. ROBERTO

●●● En effet, il vaut à titre de preuve, dès lors qu'il a été soumis à la discussion contradictoire des parties<sup>5</sup>.

Il conserve sa force probante dans la mesure où il n'est contredit par aucun élément et est corroboré par d'autres pièces.

A titre d'exemple, en matière de permis de construire, la charge de la preuve de l'affichage (régulier et continu) du permis de construire sur le terrain pèse sur le pétitionnaire : en cas de contestation, le juge administratif apprécie la continuité de l'affichage en examinant notamment, les constats d'huissier établis à la demande du bénéficiaire du permis.

Ce type de constat pourra par ailleurs être employé pour constater un état des lieux avant travaux avancement d'un chantier, la non-conformité d'une livraison, une contrefaçon sur internet (via la réalisation d'un constat en ligne sur internet) ; de l'abandon d'un local avec invention des meubles laissés sur place.

Un syndicat des copropriétaires pourra, afin de se réserver la charge de la preuve en cas d'atteinte à ses parties communes par le preneur d'un local commercial veiller à effectuer un constat par voie d'huissier de l'état des parties communes avant l'arrivée du nouvel exploitant du local commercial.

#### Le constat contradictoire

Un constat est contradictoire lorsqu'il est établi en présence des parties à un litige et signé par celles-ci.

Son caractère contradictoire en accroît la valeur probante.

Si le constat peut ne pas être obligatoirement contradictoire, il doit l'être cependant pour avoir certains effets.

C'est le cas en matière de réception de chantier.

Lorsqu'un maître d'ouvrage ou l'entreprise souhaite faire constater la réception d'un chantier, il convoque l'autre partie par courrier recommandé avec accusé réception.

L'huissier qui sera mandaté pour dresser un constat de réception sur place, se chargera généralement de convoquer l'autre partie. La valeur de ce constat en cas de contestation ultérieure sera plus forte qu'un simple courrier recommandé.

La Cour de cassation a jugé que la réception est réputée contradictoire dès lors que le constructeur a été dûment convoqué aux opérations de réception<sup>6</sup>: « l'absence de l'entrepreneur dûment convoqué aux opérations de réception ne prive pas le procès-verbal de son caractère contradictoire ».

En outre, un simple constat de l'avancement des travaux, établi suite à un abandon de chantier, n'équivaut pas à l'établissement d'un procès-verbal de réception contradictoire.

Face aux conséquences de la pandémie liée à la Covid-19, les entreprises ont dû expérimenter le constat contradictoire par huissier des mesures conservatoires réalisées et de l'état d'avancement du chantier avant la suspension des travaux, en présence du maître d'œuvre chargé du suivi du chantier, afin de conserver leurs droits et figer l'état de leurs ouvrages à un moment donné.

La levée des réserves peut également intervenir par constat contradictoire.

Le constat doit également être contradictoire en matière de droit de propriété lorsqu'il s'agit de pénétrer dans la parcelle d'autrui. En effet, si le constat et photographies annexées ont été opérées sans avoir l'autorisation du propriétaire voisin, ou celle du juge, alors ces constatations sont nulles<sup>7</sup>.

#### Le constat sur ordonnance sur requête

En principe, lorsque les constatations doivent avoir lieu chez un tiers, elles ne peuvent être effectuées qu'avec l'autorisation de la personne qui a la disposition des lieux.

Si cette autorisation n'est pas possible du fait de l'effet de surprise souhaité et / ou du refus probable de l'occupant, les constatations ne pourront être effectuées qu'en vertu d'une ordonnance qui aura été obtenue au préalable du président du tribunal, sur simple requête dans le cadre des dispositions de l'article 145 du Code de procédure civile (avant tout procès).

Il n'est donc pas contradictoire, c'est-à-dire que la partie adverse n'est pas informée de ce constat afin de pouvoir agir par surprise et éviter ainsi que des preuves ne disparaissent.

●●●

<sup>5</sup> Cass. 3<sup>e</sup> Civ., 9 nov. 2004, n<sup>o</sup> 03-14.211 ; Cass. 1<sup>re</sup> Civ., 12 avr. 2005, n<sup>o</sup> 02-15.507.

<sup>6</sup> Cass., 3<sup>e</sup> Civ., 3 juin 2015, n<sup>o</sup>14-17744

<sup>7</sup> Cass. 3<sup>e</sup> Civ., 19 février 2003, n<sup>o</sup>01-16.470

/ riviera pro.

BERRY ALLOC



La collection **Riviera Pro** a bénéficié de notre traitement **hydro+**, pour être posée en cuisine, en salle de bain, dans une maison de bord de mer – partout où elle peut « prendre l'eau ». Certifiée UPEC\* U2sP3E2C2, **Riviera Pro** convient parfaitement pour vos chantiers de prescription.

Pour plus de couleurs et plus de finitions, découvrez les autres collections **hydro+** BerryAlloc : Eternity, Eternity Long, Ocean, Ocean V4, Ocean Luxe sur [www.berryalloc.com](http://www.berryalloc.com)

\*pour une pose conforme aux certifications UPEC, la mise en oeuvre de nos produits classés doit être associée à la sous-couche Excellence Impact+ et au kit Hydroplus pour les pièces humides.



stratifié.

●●● Il est généralement sollicité lorsque l'urgence de la situation le justifie ou que la nécessité commande qu'il soit procédé non contradictoirement.

Ce type de mesure exceptionnelle et contraignante est strictement encadré dans la mesure où il déroge au principe fondamental du contradictoire et risque de porter atteinte à la vie privée des personnes.

Cette requête doit contenir les motivations du demandeur qui doit justifier d'un motif légitime ou de la volonté d'établir la preuve d'un préjudice avant toute action judiciaire.

Lorsque l'huissier de justice intervient sur commission du juge, il dispose notamment de la possibilité de pénétrer chez le tiers entre 6h du matin et 21h du soir (même en son absence ou en effectuant une ouverture forcée), ainsi que toute la journée du dimanche et des jours fériés, sauf autorisation expresse du juge si les circonstances l'exigent.

En droit de la famille, et surtout en matière de séparation et de divorce, l'administration de la preuve peut s'avérer délicate pour démontrer des faits relevant par nature de l'intimité du couple ou de la famille.

Le juge peut autoriser notamment à ce qu'il soit procédé à un constat d'huissier au domicile de l'époux ou même d'un tiers afin de constater un adultère par exemple, sans que le consentement de l'occupant n'ait été requis.

L'utilité de ce constat, et son efficacité, est ainsi renforcée puisque le consentement du tiers est pris par surprise. Cette preuve pourra fonder une demande en divorce pour faute.

En matière prud'homale, le constat impose que l'huissier entre dans l'entreprise pour constater, par exemple, que le salarié a été affecté dans un local visé de tout matériel nécessaire à son travail, à l'écart des bureaux administratifs et financiers de l'entreprise.

Dans ce cas, la venue de l'huissier ne peut se faire sans l'accord de l'employeur, sous peine de commettre une faute disciplinaire, sauf ordonnance sur requête ou mesure d'instruction.

Le constat sur ordonnance sur requête est également employé pour établir la présence de tiers occupants sans autorisation du propriétaire dans un logement (sous-location illicite).

Quel que soit le domaine dans lequel l'huissier est susceptible d'intervenir, il devra scrupuleusement respecter les termes de l'ordonnance et s'assurer des modalités autorisées. Un constat fait hors délai mentionné dans l'ordonnance par exemple n'est pas recevable.

Un recours<sup>8</sup> est toujours possible contre cette ordonnance sur requête.

### Les précautions incontournables

Le requérant devra donc veiller à ce que la validité et la recevabilité du constat d'huissier ne puissent pas être remises en cause par son adversaire, et renversent bien la charge de la preuve du fait de la présomption simple établie par la loi.

Le requérant pourra demander devant le juge le remboursement des frais réglés à l'huissier uniquement dans le cadre de sa demande de condamnation au titre des frais irrépétibles. En effet, ils n'entrent pas dans les dépens<sup>9</sup>.

En tout état de cause, un tel coût avancé par le requérant ne sera jamais inutile, car les Tribunaux accorderont davantage de crédit aux constatations matérielles réalisées par l'huissier de justice qu'aux témoignages d'un particulier en présence de prétentions contradictoires. ■



© ADOBESTOCK



### Pensez-y !

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

<https://ffb-upmf-app.fr>

<sup>8</sup> Le référé rétractation  
<sup>9</sup> Cass., 2<sup>e</sup> Civ., 12 janvier 2017, n°16-10123



## Systemes de préparation, de dépollution et de sublimation de surfaces



**licéf**  
PRODUITS TECHNIQUES  
PLOMB, AMIANTE, ...

**edifica**  
EFFICIENCE DE NATURE  
GELS NETTOYANTS NEUTRES  
BIODÉGRADABLES  
PRODUITS DE PROTECTION

**feltor**  
PUISSANCE DOUCE  
DÉCAPANTS  
BIODÉGRADABLES



[www.groupe-licef.fr](http://www.groupe-licef.fr)

758 Rue Du Chat Botté - Z.A.C. Des Malettes - 01700 BEYNOST  
Tél. 04 78 31 17 17 - Email : [info@licef.fr](mailto:info@licef.fr)



**N'hésitez plus, faites le bon choix  
AVEC LE LIVRET ESTHÉTIQUE FAÇADE !**



**DÉCOUVREZ LA GAMME DE PEINTURES TECHNIQUES ET DÉCORATIVES PRB POUR L'INTÉRIEUR ET L'EXTÉRIEUR AVEC UN LARGE CHOIX.**

Le livret esthétique façade fait son entrée. Finitions minérales, types de peintures, systèmes d'imperméabilisation, types d'enduits et différentes granulométries : à vous de choisir !

■ Façade ■ Colle & Sol ■ Peinture ■ Isolation ■ Mortiers Spéciaux ■ Responsable & Durable

## BRÈVES



### COVID-19 CAS CONTACT

**UN OUVRIER A UNE OU PLUSIEURS PERSONNES CHEZ LUI DÉCLARÉES MALADES, SON EMPLOYEUR PEUT-IL LUI IMPOSER DE FAIRE UN TEST ?**

**SI L'EMPLOYEUR DEMANDE À CET OUVRIER DE RESTER CHEZ LUI DE FAÇON PRÉVENTIVE, DOIT-IL LE RÉMUNÉRER ?**

L'employeur ne peut effectivement pas imposer de faire un test à son salarié mais il peut lui demander de se déclarer cas contact\*. Ensuite, ou le salarié télétravaille (pas le plus fréquent dans notre secteur), ou le salarié demande un arrêt de travail directement sur le site Ameli. Il le reçoit de la CPAM (sans délai de carence).

L'employeur doit rémunérer son salarié si c'est lui qui lui demande de rester à l'isolement. C'est pourquoi il faut orienter le salarié vers la CPAM pour qu'il se déclare cas contact. Ensuite, c'est la CPAM (les équipes du contact tracing) qui décide si c'est bien le cas et qui déclenche l'arrêt de travail dérogatoire.

#### RAPPEL

On est cas contact si on :

- a partagé le même lieu de vie que le cas confirmé ou probable ;
- a eu un contact direct avec un cas, en face à face, à moins d'1 mètre, quelle que soit la durée (exemples : conversation, repas, flirt, accolades, embrassades). En revanche, des personnes croisées dans l'espace public de manière fugace ne sont pas considérées comme des personnes contacts à risque ;
- a reçu des actes d'hygiène ou de soins par la personne atteinte, ou lui en a prodigué ;
- a partagé un espace confiné (bureau ou salle de réunion, véhicule personnel, taxi...) pendant au moins 15 minutes avec un cas, ou en étant resté en face à face avec un cas durant plusieurs épisodes de toux ou d'éternuement ;
- est élève ou enseignant de la même classe scolaire (maternelle, primaire, secondaire, groupe de travaux dirigés à l'université).

**+** Pour plus d'informations : [https://solidarites-sante.gouv.fr/IMG/pdf/fiche\\_personne\\_contact.pdf](https://solidarites-sante.gouv.fr/IMG/pdf/fiche_personne_contact.pdf)



### OPTIMUM UNE RÉPONSE À LA LOI DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

La Loi de Transition Énergétique (LTECV) prévoit de réduire de 50% l'enfouissement des déchets non dangereux pour 2025. Dans ce contexte, Optimum offre aux acteurs du BTP la possibilité de valoriser leurs déchets de revêtement de sol textiles en fin de vie et de s'inscrire dans une véritable démarche RSE.

Depuis 10 ans, ce système simple et universel prône la valorisation des déchets et de stopper l'enfouissement. En conformité avec les objectifs de la Loi de Transition Énergétique, Optimum garantit l'enlèvement des moquettes usagées sur palettes en pied de chantier et assure leur transport vers un centre spécialisé de traitement des moquettes usagées du BTP, afin de les recycler, tout en assurant la traçabilité complète des opérations à travers un Certificat de Valorisation. A noter que le transport s'appuie sur des flux en retour de tournée, limitant l'impact carbone de l'activité transport.

Les sols textiles en fin de vie sont transformés en pellets combustibles à haut rendement, avec d'une part la production de chaleur dans l'industrie cimentière, se substituant ainsi à l'utilisation de ressources fossiles comme le charbon, et d'autre part la récupération de minéraux réintégrés comme matière première dans la production de ciment, soit une solution zéro déchet résiduel.

Par ce procédé, Optimum répond parfaitement à la Loi Économie Circulaire de 2020. Au-delà de l'aspect purement économique, Optimum engage ses clients dans une logique de traçabilité de leurs chantiers et valorise leur démarche écologique. ■



#### Pensez-y !

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

<https://ffb-upmf-app.fr>

# LES INDUSTRIELS RENOUVELLENT LEUR CONFIANCE AU CLUB ALLIANCE



BRUNO POILPRÉ,  
PRÉSIDENT DU  
CLUB ALLIANCE.

Je remercie l'ensemble des partenaires\* qui nous ont renouvelé leur confiance et leur soutien malgré la période d'incertitude que nous traversons. **Le Club Alliance est l'association** qui permet la publication de Reflets et Nuances et il constitue un lieu d'échanges incontournable et unique entre professionnels et industriels sur les enjeux actuels et futurs touchant nos métiers. Cette année 2021 sera marquée, à la demande de nos partenaires industriels, par des dialogues plus fréquents et rapprochés, et la Rencontre 2020, qui n'a pu se tenir sera reprogrammée dès que possible.

BERNARD GUIRAUD,  
PRÉSIDENT DE L'UFTM  
(UNION FRANÇAISE DE  
TAPIS ET MOQUETTES).

**Nous sommes enthousiastes, à l'UFTM** et en tant que syndicat des sols souples et textiles, de pouvoir contribuer à cette relation riche avec Reflets & Nuances et le Club Alliance. Nous sommes convaincus qu'ensemble, nous sommes plus intelligents, créatifs et forts. C'est ainsi que nous pouvons travailler à nos thématiques communes : le développement durable avec le recyclage et la valorisation de nos déchets, les produits et la technique, la formation. Il faut préserver ce que nous avons en commun.

PASCAL HOAREAU,  
PRÉSIDENT DU  
SIEPV (SYNDICAT  
DES INDUSTRIES DES  
PEINTURES, ENDUITS ET  
VERNIS).

**Reflets & Nuances est un outil de communication essentiel** et efficace. Il valorise l'ensemble de nos métiers, des professionnels aux producteurs. Les sujets traités sont variés et assurent une information à l'ensemble de la filière. Il est vital de soutenir et d'aider ce journal, véritable outil d'échanges entre toutes nos activités.

## NOS PARTENAIRES

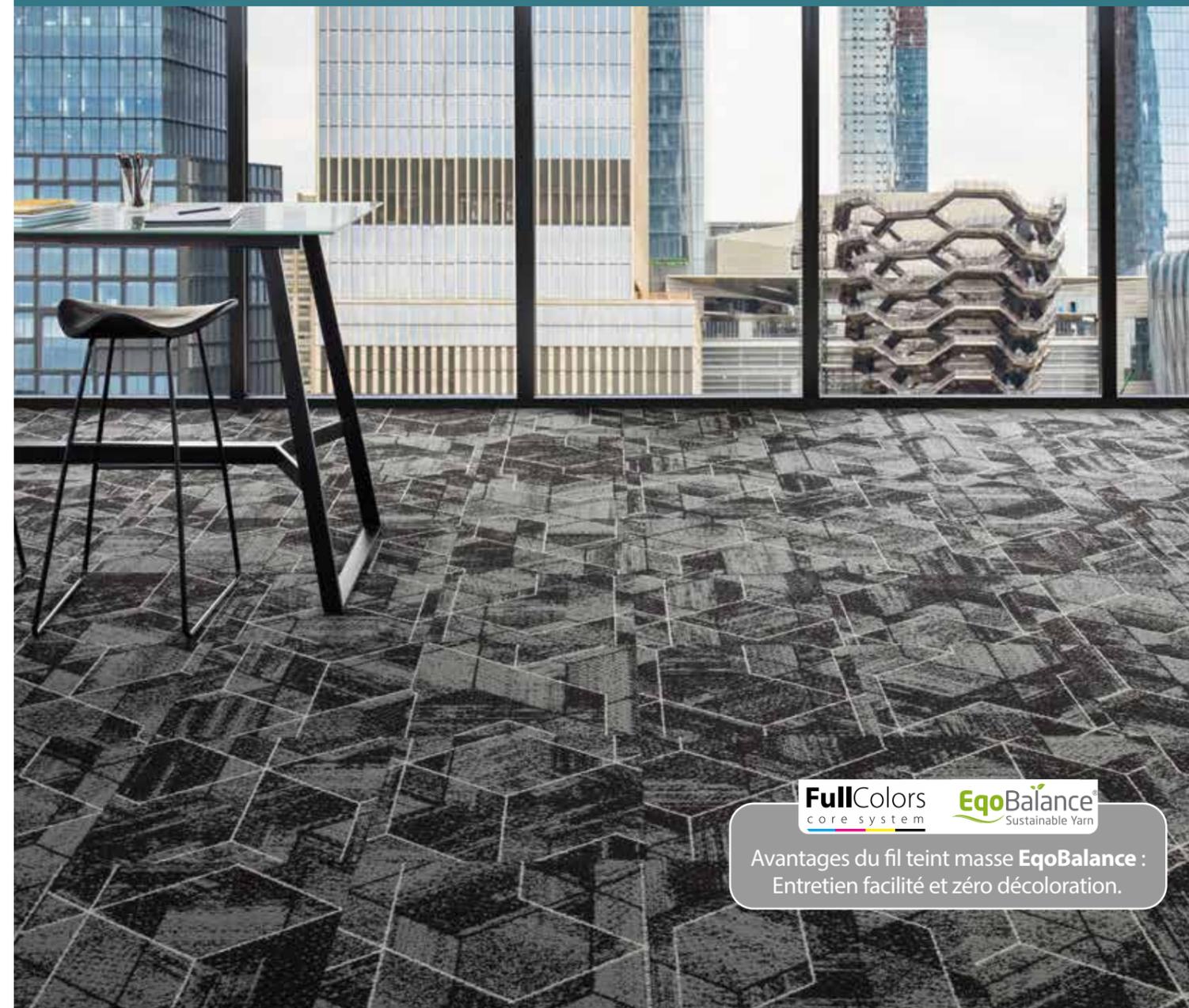


Balsan  
**BALSAN**  
Designed & Made in France

Collection Color Scale

# GREY MATTER

Quand le design inspire la matière grise



FullColors  
core system

EgoBalance  
Sustainable Yarn

Avantages du fil teint masse EgoBalance :  
Entretien facilité et zéro décoloration.

Siège HQ  
Showroom Paris

2 Corbilly • 36330 Arthon France  
99 r. de la Verrerie • 75004 Paris France

T +33 2 54 29 16 00  
T +33 1 43 70 49 32

www.balsan.com



## DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ AVEC LE PARTENARIAT EDF - PROM-UCF<sup>(1)</sup> SUR LES CERTIFICATS D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE.

Profitez des nombreux avantages de ce partenariat.  
Vos clients peuvent bénéficier de la prime énergie d'EDF<sup>(2)</sup>  
et de solutions de financement<sup>(3)</sup> après la création de leur  
dossier sur le site prime-energie-edf.fr puis de son envoi à EDF.  
Vous gagnez ainsi du temps, et en plus, vous recevez  
une prime d'apport d'affaires !

**Pour bénéficier de ce partenariat,  
contactez votre référent PROM-UCF  
au 01 40 69 52 91.**

Ouvert à tous  
les adhérents de la FFB.



<sup>(1)</sup> Filiale de l'UMGCCP FFB en charge du développement  
et de la gestion des partenariats commerciaux.

<sup>(2)</sup> Aide financière pour vos clients particuliers,  
directement versée par EDF, après la réalisation des  
travaux de rénovation énergétique.

<sup>(3)</sup> Solutions de financement accordées, sous conditions,  
par notre partenaire financier Domofinance.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

en partenariat avec **PROM-UCF**



## ACTUALITÉ



L'utilitaire moyen de PSA passe à  
l'électrique. Agréable à conduire,  
polyvalent et doté d'une autonomie  
enfin raisonnable, il n'est pas loin de  
pulvériser la concurrence.

### ÉQUIPEMENTS

# PEUGEOT ÉLECTRIQUE UNE LONGUEUR D'AVANCE

**J**usqu'à les utilitaires électriques étaient  
affublés de piètres performances. Ainsi,  
le VW e-Crafter plafonne-t-il à 90 km/h en  
pointe... un peu juste. Le Mercedes e-Vito ne  
dispose pour sa part, que d'à peine 150 km  
d'autonomie... encore une fois, un peu juste.

Et puis les utilitaires électriques de PSA sont arrivés à  
l'automne dernier et tout a changé. Ces nouveaux venus,  
qu'ils se nomment Citroën ë-Jumpy, Peugeot e-Expert,  
Opel Vivaro-e ou encore Toyota Proace Electric, le  
partenaire Japonais dans le domaine de l'utilitaire,  
proposent enfin des performances acceptables. Vitesse  
maxi bridée à 130 km/h et autonomie de 230 ou 330 km,  
en font des véhicules enfin polyvalents, capables de  
remplir les diverses missions des artisans.

### Une large gamme

Avant eux, les fourgons électriques se destinaient  
surtout aux métiers de la livraison. Ainsi, le e-Crafter  
est disponible dans une unique variante L3 H3, la mieux  
adaptée à ce type de métier.

Ces nouveaux VUL offrent au contraire, toute la  
palette de carrosseries des versions thermiques. Ils  
sont proposés en fourgon, transport de personnes,  
cabine approfondie fixe ou amovible ou en plancher-  
cabine pour carrosseries spéciales. Ils offrent trois  
longueurs différentes : 4,60 m, 4,95 m et 5,30 m et trois  
volumes utiles distincts : 4,6 m<sup>3</sup>, 5,8 m<sup>3</sup> ou 6,6 m<sup>3</sup>. De  
quoi convenir à tous les usages. A noter qu'en série,  
ils reçoivent une seule porte coulissante. La seconde  
est facturée en option. Elle peut être motorisée contre  
400 euros.



## COMBIEN DE TEMPS POUR LA RECHARGE ?

- Prise standard (8A) : charge complète en 31 h (batterie 50 kWh) ou 47 h (batterie 75 kWh)
- Prise renforcée (16A) : charge complète en 15 h (batterie 50 kWh) ou 23 h (batterie 75 kWh)
- Wall Box 7,4 kW : charge complète en 7h30 (batterie 50 kWh) ou 11h20 (batterie 75kWh) avec le chargeur embarqué monophasé (7,4 kW)
- Wall Box 11 kW : charge complète en 5 h (batterie 50 kWh) ou 7h30 (batterie 75kWh) avec le chargeur embarqué triphasé (11 kW)
- Borne publique : la régulation thermique de la batterie permet d'utiliser des chargeurs 100 kW et d'atteindre 80 % de la charge en 30 minutes (batterie 50 kWh) ou 45 minutes (batterie 75 kWh).



### RENAULT : LE KANGOO 3 EN APPROCHE

Les formes voluptueuses du Kangoo II étaient franchement originales. Son remplaçant adopte un style beaucoup plus conventionnel. Il progresse en revanche en matière de finition et d'équipements avec notamment une boîte automatique en option. La planche de bord accueille un écran tactile multimédia, doté du système Easy Link. Le nouveau Kangoo Van abandonne le montant central entre les portes passager et latérale coulissante, au bénéfice de l'accessibilité. Trois motorisations sont proposées : essence, diesel et électrique.

### RÉTROFIT : LES VUL AUSSI

L'électrification de véhicules thermiques est une pratique légale depuis le 4 avril dernier. En gros, on remplace le moteur essence ou diesel par un bloc électrique et ses batteries. Phoenix Mobility propose d'électrifier les flottes de VUL des artisans. Ainsi transformés, les utilitaires bénéficient des 5 000 euros (maxi) de la prime à la conversion. Ils sont par ailleurs, admis dans les Zones à faible émission (ZFE) des villes. Enfin, ils voient leur TCO et leur consommation nettement réduits. La société entend électrifier 3 000 VUL, d'ici 2022.

### DES TOUT-TERRAINS SANS MALUS

Les charmants 4X4 Suzuki Jimny ou Land Rover Defender peuvent séduire les professionnels qui se déplacent sur sols boueux. Seul hic, les versions VP sont pénalisées par des malus accablants : 3 331 euros pour le Jimny et 20 000 euros pour le Defender. Rédhibitoire ! Leurs constructeurs ont trouvé la parade. Ils transforment ces 4X4 en VUL, par ablation de leur banquette arrière. Métamorphosés en utilitaires, ces derniers ne sont plus assujettis au malus. Et le tour est joué !

### CHEZ MERCEDES, LA LLD AUSSI POUR LES VUL

Depuis peu, le réseau Mercedes-Benz Vans étend aux VUL, son offre de LLD : Mobifleet Leasing. Le service est modulable avec des durées de 18 à 72 mois et des kilométrages pouvant monter jusqu'à 300 000 km. Les VUL carrossés, avec bennes ou hayons, peuvent aussi en bénéficier. L'entretien doit être impérativement réalisé dans le réseau de l'Etoile. Ce produit doit permettre à la marque allemande de mieux s'implanter sur le marché des PME. ■

●●● En matière de charge utile, le nouveau fourgon électrique fait presque aussi bien que les versions thermiques avec 1275 kg contre 1 405 kg à celles-ci. La faute aux batteries qu'il emporte. Techniquement, ces VUL reçoivent le bloc de la Peugeot e-208 développant 136 ch et propre à remplir les besoins quotidiens d'un artisan. Deux batteries sont proposées : l'une de 50 kWh et l'autre plus imposante de 75 kWh.

### Agréable à conduire et vélocité

Extérieurement, museau excepté, les quatre amis sont très semblables. Ils accueillent une trappe à prise de recharge sur l'aile avant gauche. A l'intérieur, la planche de bord très proche des versions thermiques, intègre un bloc d'instrumentation spécifique, doté d'un économètre. Le levier de vitesse laisse la place à des interrupteurs proposant 3 types de conduite. Le mode Eco limite la puissance à 60 kW (82 ch) et la valeur de couple à 190 Nm, afin de favoriser l'autonomie. Le mode Normal avec respectivement 80 kW (110 ch) et 210 Nm, est assigné à un usage quotidien. Et enfin, le mode Power est destiné, non pas à la piste, mais au transport de lourdes charges.

Sur la route, avec ses batteries placées sous le plancher, le véhicule est collé au bitume. Sans vibration, sans vitesse à passer, avec un niveau sonore très réduit et des accélérations vives, cet utilitaire s'avère fort agréable à conduire. Le confort est de haut niveau notamment, grâce aux multiples réglages du siège conducteur.

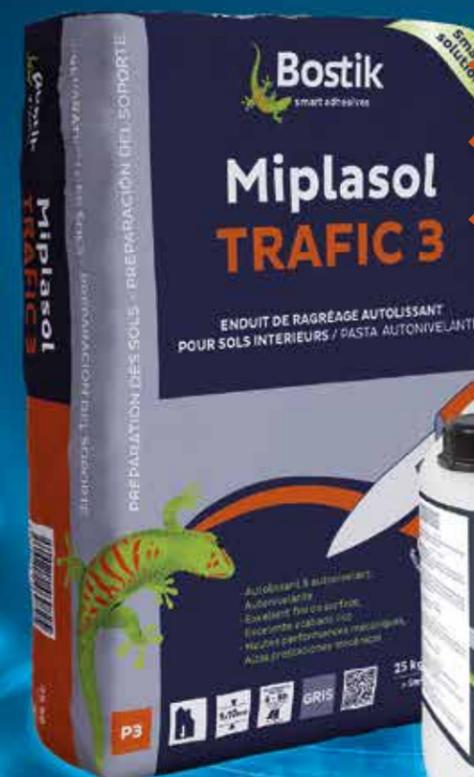
Les tarifs du Peugeot e-Expert débutent à 36 100 euros avec la petite batterie et 41 100 avec la grosse. L'Opel Vivaro-e fait un peu mieux, avec une entrée de gamme à 33 200 euros.

### Le VUL électrique bientôt indispensable ?

L'avenir s'assombrit pour le gasoil. Nos instances dirigeantes, députés et édiles, ont décidé d'imposer l'électricité sur nos routes, à grands coups de restrictions. Paris, Strasbourg, Grenoble, Marseille, Lyon... ont ou vont mettre en place des Zones à faibles émissions (ZFE) qui excluent le diesel. Pour l'artisan travaillant en ville, il est temps de réfléchir à un nouveau mode de fonctionnement. Le VUL de PSA constitue l'une des premières propositions polyvalentes. ■



Misez sur la performance pour vos rénovations avec le système gagnant  
DU PRIMAIRE PRIMASOL R ET DE L'ENDUIT DE SOL MIPLASOL TRAFIC 3



- AUTOLISSANT, PONÇAGE RÉDUIT
- COMPATIBLE AVEC TOUS TYPES DE PLANCHERS CHAUFFANTS\*
- CERTIFIÉ QB P3 (À PARTIR DE 3MM)



Bostik, une gamme complète pour la préparation de vos sols. Retrouvez tous nos produits sur [www.bostik.fr](http://www.bostik.fr)

\* tous types de planchers chauffants eau chaude et réversibles sauf PRE.

ÉTUDE

# PERFORMANCES FINANCIÈRES DES ENTREPRISES DU BTP EN 2019



Depuis 2008, BTP Banque réalise une étude sur la santé financière des entreprises du secteur de la construction afin de mesurer les impacts de la conjoncture économique et de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME). Cette étude est réalisée à partir d'un échantillon représentatif d'entreprises du BTP issues du cœur de cible du fonds de commerce de BTP Banque.

Cette année plus de 3 800 entreprises soumises à l'IS, ayant un chiffre d'affaires compris entre 500 k€ et 150 000 k€ constituent l'échantillon. Ce dernier, qui totalise 28 Mds de CA, se décompose selon les grands secteurs comme suit : 25% en Gros-Œuvre, 57% en Second Œuvre et 17% Travaux Publics. Réalisée sur la base des comptes 2019, les résultats traduisent la dynamique retrouvée par la profession du BTP avant la pandémie mondiale avec des carnets de commandes plutôt longs et une conjoncture favorable.

**531 entreprises de finition sont analysées cette année. Comment, en moyenne, s'est comporté le secteur ?**

## La productivité

Cet indicateur permet de mesurer la production propre que génère chaque collaborateur de l'entreprise. C'est le chiffre d'affaires déduction faite de la sous-traitance. Après un creux entre 2009 et 2010 où le niveau était de 114 K€, la tendance s'est redressée et le ratio aujourd'hui de 140,6 K€ est à des niveaux supérieurs à ceux de 2008, en augmentation marquée depuis 2017.

## L'indicateur VA/CA

Cet indicateur exprime l'accroissement de valeur généré par l'entreprise du fait de ses activités courantes (chiffre d'affaires - consommations intermédiaires). Elle permet, notamment, de rémunérer les acteurs de l'entreprise (personnel, apporteurs de capitaux, administrations). Ce ratio VA/CA est en tendance baissière sur la période. De 43,7 % en 2008, il n'est que de 39,7% en 2019.

C'est la conséquence de plusieurs facteurs :

- une activité avec des niveaux de prix qui restent sous tension (avec des disparités régionales fortes) ;
- un contexte concurrentiel toujours vif, lié pour partie à la mise à disposition de main d'œuvre étrangère (travailleurs détachés) ;
- des prix de revient en augmentation (matières premières, sous-traitance) ;
- une externalisation plus forte au profit de la sous-traitance.

## L'indicateur Charges de Personnel / VA

Après une forte détérioration sur la période de 2008-2015 où il avait atteint un pic de 89,8 %, le résultat des actions engagées en matière de productivité se traduit par un niveau aujourd'hui proche de 2008 à 85,8 %.

Avant Covid-19, le contexte de marché pesait sur la masse salariale et sur la sous-traitance, entraînant des tensions pour recruter et/ou conserver les bons éléments. Aujourd'hui, même si nous n'avons pas encore assez de recul, il est probable que la crise actuelle ait un effet significatif sur le marché de l'emploi.

L'évolution du ratio Excédent Brut d'Exploitation (EBE) sur Valeur Ajoutée (VA) est favorable à 12,1% en 2019, une remontée sensible depuis le point bas en 2015 à 8%. L'EBE est la ressource (le « cash-flow ») que l'entreprise génère par son activité courante, avant prise en compte des impacts de son mode de financement. Cet indicateur donne une vision objective de l'efficacité de l'outil de production, de l'organisation du travail et permet de déterminer la rentabilité de son exploitation courante. C'est une ressource qui permet à l'entreprise de maintenir et développer son outil de production, et de rémunérer les capitaux engagés (K propres et K empruntés). Calcul :  $EBE = VA - \text{impôts et taxes} - \text{charges de personnel}$ .

## L'indicateur Profitabilité des entreprises exprimée par le ratio Résultat Net (RN) / Chiffre d'Affaires (CA)

Après une chute brutale en 2009, un point bas à 1,4% en 2014, la rentabilité des entreprises de finitions s'est redressée à 2,6% en 2019. L'explication de ce rebond réside, notamment, dans la nette amélioration de l'EBE combinée à un niveau de frais financiers modérés du fait des taux d'intérêt toujours très bas.

L'indicateur **Fonds Propres / CA** est en très nette amélioration passant de 13,1% en 2008 à 18,3% en 2019. Il en est de même pour le **ratio Fonds Propres / Total bilan** cette année de 35,8% en hausse de 8,5 points.

**Les délais clients** restent toujours très élevés à 89,4 jours en 2019.

Dans notre fonctionnement quotidien, nous constatons que la clientèle publique, les litiges sur situations de travaux, les DGD, et les RG non cautionnées contribuent toujours fortement à l'alourdissement du poste clients des entreprises du BTP.

A contrario, **les délais fournisseurs** apparaissent sensiblement inférieurs à ceux de 2008, à 66,6 jours en 2019 vs 72,9 jours.

Sur l'échantillon clients, **le niveau de trésorerie** apparaît notablement supérieur à celui de 2008. Il atteint 24,8 jours de production contre 16,3 jours au début de cette étude. La hausse est de 5 points depuis 2017.

Sur le second œuvre dans son ensemble, **la part des entreprises en perte** a évolué favorablement. Après un pic à 20% en 2014, il est redescendu à de 9% en 2019. Il était de 11,9% en entrée de crise en 2008.

L'antériorité des travaux et la taille de l'échantillon confèrent à cette étude une véritable valeur statistique, et permettent à BTP Banque de disposer d'une vision des tendances du marché sur l'ensemble des territoires.

Pour des entreprises dont la structure financière (les fonds propres) a souffert de plusieurs années très difficiles, le sujet majeur reste la trésorerie d'exploitation, toujours tendue par un besoin en fonds de roulement (BFR) qui gonfle plus vite que ne se consolide le fonds de roulement (FDR).

Il est nécessaire de renforcer la culture des fonds propres qui consiste à capitaliser régulièrement les résultats. Et, dans le contexte actuel où la trésorerie est artificiellement soutenue par les prêts garantis par l'Etat, Il apparaît plus que jamais indispensable de prévoir et d'anticiper les sources de financement du cycle d'exploitation (mobilisation sur postes clients, cautions sur marchés, encours assurés chez les fournisseurs...). ■



▲ DÉPLOIEMENT DE TECHNOLOGIES  
DANS LES LUNETTES HOLOLENS  
DE MICROSOFT DANS UN CASQUE  
DE CHANTIER

NUMERIQUE

# LA RÉALITÉ AUGMENTÉE POUR LE BTP

L'arrivée du numérique et des nouvelles technologies a considérablement transformé la société et le fonctionnement des entreprises. Désormais, la quatrième révolution industrielle est en marche avec le déploiement de l'impression 3D, de l'intelligence artificielle ou encore de la réalité augmentée. Cette dernière s'installe à présent dans tous les secteurs de l'économie et en particulier celui du bâtiment. Zoom sur une technologie en pleine ébullition.

Le terme de réalité augmentée a été introduit au début des années 1990 par Thomas Caudell et David Mizell afin de nommer la superposition de matériel informatisé sur un environnement réel. De nos jours, le principe de réalité augmentée consiste à insérer en temps réel des images de synthèse 2D ou 3D sur des images du monde réel. Deux techniques permettent de superposer des informations virtuelles à une situation réelle : la géolocalisation et l'utilisation de capteurs embarqués. Grâce à elles, l'affichage virtuel est adapté instantanément aux mouvements de l'utilisateur. Il est ainsi possible de faire apparaître des matériaux ou encore des bâtiments dans un environnement réel à l'aide d'un smartphone, d'une tablette ou encore d'un casque spécifique. Ces appareils créent une interactivité entre l'utilisateur et le monde virtuel. Longtemps dédiée à la simulation aéronautique ou encore à l'univers des jeux vidéo, la réalité augmentée est désormais présente dans notre quotidien que ce soit dans l'éducation, la musique, le tourisme mais aussi dans le secteur du BTP.

## BIM et réalité augmentée

La maquette numérique BIM contient un nombre considérable de données liées aux différents corps de métier intervenant sur un projet, de la phase

de conception jusqu'à la phase de maintenance. C'est pourquoi, certains professionnels du bâtiment utilisent conjointement les maquettes BIM et la réalité augmentée afin de se projeter à l'intérieur d'un bâtiment. Ils disposent alors de l'intégralité des données existantes disponibles pour améliorer son contenu ou préparer une rénovation. Plus généralement, le BIM et la réalité augmentée facilitent le suivi et le contrôle de l'avancement d'un chantier sans avoir recours à une multitude de documents et de plans.

## Casque de chantier

Le géant de l'informatique Microsoft a présenté l'an dernier la nouvelle version de ses lunettes HoloLens 2 dédiées à la réalité mixte et immersive. La technique de réalité mixte est une version améliorée de la réalité augmentée. En effet, les lunettes HoloLens 2 sont capables de prendre en compte l'espace réel grâce à des capteurs intégrés au casque. Ces capteurs oculaires permettent d'analyser les mouvements du regard de l'utilisateur. Par ailleurs, la position de l'utilisateur est également calculée en temps réel. Dans le secteur du BTP, la société Trimble a décidé de déployer ces technologies en intégrant les lunettes HoloLens de Microsoft dans un casque de chantier nommé Trimble Connect for HoloLens. Ce dernier est aujourd'hui régulièrement utilisé afin d'améliorer les révisions de



© ANDRES LOCK

- ● ● conception 3D et d'assurer une meilleure collaboration entre les parties prenantes d'un projet de construction. Avec le Trimble Connect, il est possible de visualiser des modèles BIM superposés sur l'environnement réel afin d'identifier des disparités entre la conception et la construction mais aussi de faciliter le contrôle qualité.

### Revêtement de sol

Le choix d'un revêtement de sol suscite de multiples questions. Quel matériau sélectionner ? Quel coloris ou encore quelles dimensions adopter ? Il est souvent difficile de trancher sans visualiser les produits dans leur futur environnement. Pour y remédier, Point P a lancé Magic View, une application permettant de choisir facilement son revêtement de sol en visualisant les produits directement dans l'intérieur d'un bâtiment ou d'un logement. Désormais, grâce à une utilisation des techniques de réalité augmentée, il est possible de visionner dans Magic View le rendu final d'une pose de revêtement de sol vinyle ou PVC ou encore de parquet en téléchargeant à l'aide de ce logiciel une simple photo de la pièce à rénover. Le client, guidé par l'artisan, peut ainsi se projeter et choisir librement les matériaux et revêtements de sol les mieux adaptés à son intérieur dans un catalogue de plus de 1000 produits. A noter que Magic View permet également de connaître les stocks de chaque matériau ainsi que leur plus proche localisation par géolocalisation.

### Simulateur de couleurs

Le fabricant Sikkens offre désormais aux peintres la possibilité de simuler leurs choix de couleur grâce à son application Sikkens Expert disponible dans l'Apple Store et dans le Play Store. Grâce à la réalité augmentée, le simulateur de Sikkens propose de visualiser le résultat avant même de commencer à peindre. Le professionnel peut ainsi se projeter instantanément en visualisant la couleur d'un mur, en photo ou en vidéo, pour accompagner efficacement

le client dans ses choix. Sikkens Expert permet donc de se démarquer de la concurrence et devient un véritable atout commercial et d'aide à la décision. Cet outil embarque la gamme complète du fabricant : plus de 200 produits et 2000 couleurs de peinture. Enfin, il incorpore un calculateur pour gérer les fournitures et établir des devis précis en toutes circonstances.

### Outil de formation

La formation continue repose sur l'obligation pour les employeurs de participer au financement de la formation de leurs salariés et sur le droit, pour ces derniers, de se former sur leur temps de travail. Dans les faits, les TPE et PME du BTP doivent composer avec des plannings de chantier serrés et des budgets de formation limités. La réalité augmentée constitue alors un moyen efficace de formation interne. Ainsi, dans le secteur de la peinture, la société Skillveri, en partenariat avec Airless Discounter, propose un simulateur virtuel de pulvérisation de peinture, nommé Chroma. Ce simulateur est une unité de formation virtuelle pour l'apprentissage des différentes techniques de pulvérisation : Airless, AirCoat, Air comprimé mais aussi électrostatique. L'utilisateur dispose tout au long de sa formation de lunettes de réalité virtuelle lui permettant de vivre la simulation en 3D. Il apprend à pulvériser dans un monde virtuel à l'aide d'un vrai pistolet et dispose d'un retour d'informations en temps réel sur l'évolution de son apprentissage. Chroma se révèle donc être un moyen économique et ludique d'apprendre la peinture par pulvérisation sans le danger de travailler avec des produits chimiques ou des pressions de pulvérisation élevées.

La réalité augmentée est également utilisée lors de formations dédiées à la prévention des risques et au respect de la sécurité. Dans ce cadre, la société 2L Process propose des cursus afin de limiter les risques de troubles musculo-squelettiques (TMS). Equipé d'un casque de réalité virtuelle, l'apprenant doit détecter et analyser des situations à risques (port de charges lourdes, mauvaises postures, non-usage du port des équipements de protection individuelle...) dans l'objectif d'acquiescer les procédures et les comportements adaptés. ■

### Pensez-y !

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

<https://ffb-upmf-app.fr>



\*Un seul testeur remboursé, d'une valeur de 690€ TTC, pour tout achat de peinture sur [my.tollens.com](http://my.tollens.com) et sur [eboutique.zolpan.fr](http://eboutique.zolpan.fr) ou en magasin Tollens et Zolpan. Vous recevrez votre code de remboursement dans le colis avec votre Testeur. Offre valable à partir de 1L de peinture Tollens ou Zolpan achetée et jusqu'à 3 mois suivant l'achat de vos Testeurs. Création : Strategie agency - 2020 - Crédits photos : Cromology, Shutterstock

**NOUVEAU**  
**Cromology,**  
**le Testeur**

Testez vos couleurs chez vous !  
Choisissez-les parmi **les 1 200 teintes**  
**du nuancier Cromology.**

Commandez vos Testeurs en ligne  
sur [my.tollens.com](http://my.tollens.com) ou [eboutique.zolpan.fr](http://eboutique.zolpan.fr),  
ou dans vos **magasins Tollens et Zolpan.**

En plus, **1 Testeur remboursé** pour tout achat de peintures\*.

**6€ TTC**  
**90**

**Cromology**  
LE TESTEUR



**RÉVÉLATEUR DE TOUTES LES TENDANCES**, le showroom reste d'abord un lieu conçu pour le professionnel. À l'épreuve d'une crise sanitaire et de deux confinements, il s'adapte tout en continuant d'optimiser le savoir-faire du peintre, sa relation avec son client et son temps.



### DOSSIER SHOWROOM PEINTURE & SOL

- p. 40 Peinture : un allié de choix
- p. 44 Sol : maintenir le lien sans les salons

DISTRIBUTION

# LE SHOWROOM : UN ALLIÉ DE CHOIX

« **F**ace à un monde extérieur vécu comme anxiogène, le chez soi devient un cocon et un lieu de repli qui nous ressemble et où se sentir bien. De nombreux particuliers y portent une attention particulière et viennent chercher les réponses de spécialistes en décoration », relève Dany Brondeau, directrice achats/marketing chez Nuances Unikalo. L'espoir est caressé que 2020 et sa crise sanitaire resteront inédites. Mais cette hausse de fréquentation, Marc Mafille, directeur marketing et communication chez Jefco l'a aussi notée. « Le showroom est conçu pour définir le besoin essentiel d'un client et apporter la solution en adéquation. C'est la raison pour laquelle les particuliers l'ont préféré à la GSB qui n'apporte ni ce conseil professionnel, ni le produit de qualité ». Conséquence : cet espace qui a toujours été un outil important pour les distributeurs, « le devient de plus en plus. C'est un vivier qui capte le particulier et un potentiel supplémentaire pour nos clients artisans », décrit Dany Brondeau. D'autant que grâce à ce niveau d'expertise, il colle à une forte tendance en matière de consommation : la quête d'une personnalisation ultra-poussée.

#### Une relation gagnant-gagnant

Avec son conseil non standardisé, délivré par ses vendeurs et décoratrices qui l'animent, cet espace d'inspiration a su « au fil des années, adapter son offre et l'amplifier par la démonstration de la diversité de couleurs et des aspects des peintures, ainsi que par l'addition d'un large panel de revêtements de sol et



de nos nombreux partenaires participent elles aussi, à renforcer cette image de spécialiste en nous démarquant de la GSB, reprend Dany Brondeau. Nous rénovons donc ces magasins en accord avec ce nouveau concept que nous allons appliquer à nos nouveaux points de vente à raison de cinq à dix ouvertures par an ». Idem chez Jefco, même si Marc Mafille n'en dévoile pas plus pour l'instant. « Cette nouvelle stratégie fondée sur l'expérience client va bien sûr s'appuyer sur l'aménagement et le merchandising pour renforcer l'atout convivialité de nos points de vente. Mais cette évolution passe aussi par la qualité du service, du conseil et du produit qui sont les clés essentielles et différenciantes », et où le digital va jouer un rôle important.

### Un showroom délocalisé

Comme pour de nombreux commerces, la crise sanitaire a aussi freiné la fréquentation des showrooms, même aguerris au protocole sanitaire. Mais les distributeurs se sont adaptés. D'abord avec le déploiement des outils physiques déjà en leur possession. « Si tous nos professionnels sont équipés de nos nuanciers chromatiques, le prêt de collections que ce soit en revêtements muraux ou de sol, s'est révélé important également pour leur éviter un nouvel investissement », explique Christophe Sénard. Et, en parallèle le digital devient incontournable. « Quand, au printemps, nos halls de choix n'accueillaient personne, le confinement a eu pour effet de remettre au goût du jour la pertinence de notre simulateur de couleurs en 3D disponible en ligne et simple d'accès, continue le dirigeant régional du Comptoir Seigneurie Gauthier. Parce que nous sommes avant tout marchand de couleurs, il va évoluer début 2021. Il ne pourra jamais apporter le réalisme des



de murs. Cette offre est aussi devenue plus haut de gamme, à l'image des revêtements muraux pour créer un décor exclusif », décrit Christophe Sénard, directeur régional Centre Ouest chez Le Comptoir Seigneurie Gauthier/Groupe PPG. « Le but premier de nos halls de choix est de simplifier le travail du peintre dans une relation gagnant-gagnant. Il s'agit aussi de fidéliser le client par rapport à ce service ». Et pour cause. « La vie d'un peintre est bousculée. Il n'a pas toujours le temps d'expliquer les dernières tendances à son client, souligne Antonio Da Silva, directeur excellence Points de vente chez Cromology. Il s'appuie donc sur notre réseau Tollens, notre expertise et notre relationnel pour répondre aux questions de son client, le conseiller, l'accompagner sur le choix des couleurs, et l'informer des nouveautés ». Un showroom, relais essentiel de la valeur ajoutée du peintre, qui absorbe aujourd'hui de nouveaux enjeux.

### De nouvelles habitudes de consommation

Offre diversifiée, accueil soigné, dernières tendances produits sans sacrifier à la qualité du conseil technique, le showroom offre aux peintres un écran sur-mesure. « Ils n'ont pas forcément la sensibilité d'un décorateur d'intérieur. Le showroom est donc une arme exceptionnelle qui à mon sens n'est pas assez utilisée. Nous devons relever un challenge : celui de recréer du trafic en valorisant l'expérience client », concède Marc Mafille. D'autant qu'à l'épreuve de la crise sanitaire, le click and collect a bousculé les lignes. « Le drive est apparu il y a quelque temps mais les peintres sont revenus avec plaisir dans nos points de vente dès le déconfinement, tempère le directeur marketing de Jefco. Mais, à l'ère d'Amazon et de l'achat facile en quelques clics, le professionnel, aussi consommateur, veut gagner du temps ». Antonio Da Silva abonde, « le click and collect avec retrait en moins de trois heures a explosé au printemps, puis le soufflet est un peu retombé ». Si le confinement acte II n'a pas engendré de nouvel arrêt brutal, « nous observons un changement des habitudes, avec des entreprises moins réticentes au e-commerce ».

### Revisiter l'expérience client

Du coup, le contact humain qui caractérise le point de vente en pâtît, comme la découverte des nouveautés et innovations mises en avant dans le showroom, essentielles à la valeur ajoutée du peintre. « Réinventer une expérience client va être un enjeu important en 2021 et 2022 à la sortie de crise », augure Mac Mafille. Comme chez Nuances Unikalo, même si cette mutation avait déjà commencé. Revendiquant sa position d'expert professionnel de la décoration, ce réseau a revisité sa charte et son concept merchandising. « Pour appuyer ce positionnement, il faut que nos magasins soient beaux. Nous attachons une grande importance à l'ambiance de ces lieux dédiés à l'inspiration. Ils sont des endroits dans lesquels toutes les clients – artisans, architectes, particuliers, etc. - se retrouvent pour échanger. Le choix doit être large et valorisé. Outre nos marques, celles

produits, ni la qualité du conseil délivré en showroom. Mais, ce support d'aide au choix véhicule en plus une image moderne de l'entreprise... À condition que les peintres l'utilisent ». Car 2021 s'annonce comme l'année du grand déploiement d'outils numériques. Chez Cromology, en plus des plateformes d'e-commerce dont MyTollens, et des différents outils couleurs proposés, « nous accélérons la relation digitale, confirme Antonio Da Silva. Ce virage a démarré depuis un moment et va s'étoffer de nouveaux services ». Dans la veine du nouveau nuancier Cromology, « des testeurs de 100 ml en commande en ligne, et un simulateur de couleurs disponible sur le site Tollens.com, se décline en application mobile Cromology. Le but : apporter le maximum d'outils digitaux et de services additionnels pour limiter les déplacements face au manque de visibilité liée à la pandémie ». Stratégie aussi déployée chez Jefco qui conçoit le digital et son site web, « comme faisant partie du dispositif commercial. S'il ne remplacera jamais ni une agence, ni un showroom où la phase de découverte sensorielle d'un produit reste primordiale, il est un complément qui, avec les différents outils physiques de testeurs, d'échantillons, etc., devient un réel support commercial et de vente à distance ».

### 3D et projet global de décoration

Chez Unikalo, le réseau Nuances propose même d'accéder au niveau d'expertise d'un décorateur d'intérieur... En quelques clics. « Pour 99 euros, les particuliers accèdent à l'outil 3D Rhinov. Ce complément de services poussé en matière de personnalisation s'adresse aussi aux clients qui ne peuvent pas se déplacer. Accompagnés de décorateurs en ligne et sur la base de plans, de photos du client et de ses souhaits, il permet de projeter un projet global de décoration en 3D, en allant de la peinture, au papier peint, mobilier, et jusqu'aux accessoires de décoration. L'utilisateur dispose ensuite d'une shopping liste où retrouver tous les produits, et les teintes de nos peintures Naé, retenues sur le projet ainsi que les différents revêtements ou papiers peints murs/sols de notre marque Rével votre intérieur, référencés en partenariat avec Rhinov. Il suffit que le client se rende ensuite en magasin pour approfondir le conseil, la technique, et le cas échéant, trouver le peintre qui pourra réaliser son projet de décoration ». En plus d'un site internet nouvelle génération à découvrir l'été prochain et d'un service de simulation 3D de la gamme de revêtements de sol Rével votre intérieur, l'outil 3D Rhinov va aussi être proposé aux artisans à tarif préférentiel. « Ceux qui le souhaitent pourront proposer un service complémentaire, et différenciant, une approche nouvelle hyper réaliste, accessible, complète et ludique, démonstratrice de leur savoir-faire, de leur capacité d'aide et d'accompagnement au choix ». Si rien ne remplace le contact humain et physique, pandémie oblige, en 2021 relation client et valorisation du savoir-faire seront aussi digitales. Pour les peintres aussi ?



### TÉMOIGNAGE

**JULIEN KLEINMANN, CO-DIRIGEANT ET RESPONSABLE DU SHOWROOM DE L'ENTREPRISE KLEINMANN PEINTURE & DÉCORS À BRUMATH (67)**

## NOUS SOUHAITONS AMÉNAGER UNE SALLE DE VISUALISATION 3D

« Notre showroom est une vitrine, un outil de transmission de notre savoir-faire. Nos clients y sont rassurés et accompagnés par notre décoratrice d'intérieur. Souvent, ils la rencontrent avec une idée déjà établie. Après avoir découvert notre offre haut-de-gamme et écologique de peintures, revêtements muraux, parquets, moquettes, sols PVC, etc., ils repartent avec une autre envie. Néanmoins, ce showroom est entretenu sous peine de laisser les clients qui reviennent nous voir. Tous les ans, nous allons à Paris pour renouveler les collections et chaque semestre, l'exposition est revisitée. Le client y appréhende les matières – enduit à la chaux ; revêtements muraux, en soie, sisal, noix de coco, bambou, qui sont des œuvres d'art – car la dimension sensorielle est essentielle. Mais aussi des ambiances au travers d'un book décoratif pour qu'il se projette. D'ailleurs, pour aboutir cette démarche, nous souhaitons aménager une salle de visualisation 3D. Ce showroom, qui est une réelle valeur ajoutée pour nous, est aussi conçu en adéquation avec les attentes de notre clientèle qui veut un service exclusif et de la simplicité. Nous lui apportons toute la matière nécessaire pour un haut degré de personnalisation. De fait, cet espace d'inspiration nous aide à devenir compétitif vis-à-vis de nos confrères. Nous gardons le client auprès de nous, sans avoir besoin de l'envoyer partout pour qu'il fasse ses choix de produits. Pour autant, la formation de nos compagnons est intimement liée à cette salle d'exposition. Le plus beau showroom ne sert qu'à vendre du rêve, si derrière les professionnels ne réalisent pas un travail de qualité ».

## INDUSTRIELS MAINTENIR LE LIEN SANS LES SALONS



**A**vions, musées, bars... La COVID a mis toute l'économie à l'arrêt. Dans le secteur du BTP, outre les pauses intermittentes des chantiers, la pandémie a baissé le rideau des salons professionnels, lieux importants d'échange et de rencontre pour le développement commercial d'une marque. « Les salons ont principalement deux fonctions, rappelle Jean Christophe Artu, directeur prescription sol décoratif chez Mapei : faire découvrir nos innovations et nouveautés et maintenir le lien avec nos partenaires ». Du salon spécialisé bâtiment à la foire du vin, ils touchent un public large et s'adressent aussi bien aux acteurs du BTP qu'aux clients finaux. Si certains événements sont passés entre les gouttes des deux confinements, d'autres reportent leur ouverture, à l'exemple du CERSAIE, ou de Domotex, qui se tiendra en mai plutôt qu'en janvier l'année prochaine, sauf contre ordre sanitaire...

### Une vitrine permanente en ville

Comment rester présent et faire connaître ses nouveautés dans un tel contexte? Pour ne pas disparaître complètement du paysage, les industriels semblent miser sur un nouvel outil, un type de lieu qu'il ne faut surtout pas appeler showroom. « C'est un espace d'inspiration où l'on peut venir travailler, rencontrer la marque, organiser des expositions », explique Bénédicte Prévost, qui dirige l'Atelier Tarkett, ouvert en 2017 dans le centre de Paris. Idem pour le Mapei World, ouvert en 2019 sur le boulevard de Sébastopol, déclinaison parisienne d'un concept déjà expérimenté à Londres et Milan. « C'est un lieu de vie et de rencontre, nous organisons des événements avec des prescripteurs,

after work ou petits déjeuner ainsi que des formations Mapei Academy », explique Catherine Pin, responsable du site qui sert de centre de formation comme de base arrière pour les commerciaux.

Mettant à disposition tout au long de l'année près de 400 m<sup>2</sup> de surface (350 pour l'Atelier Tarkett et 450 m<sup>2</sup> pour le Mapei World), ces lieux plus vastes que la plupart des stands en salon offrent plus de possibilités d'exposition. « Là où un salon va permettre la mise en avant d'un produit spécifique, nous allons pouvoir montrer l'étendue de la gamme et faire découvrir à nos visiteurs des produits auxquels ils nous associent moins, comme les sols décoratifs », détaille Jean-Christophe Artu. L'emplacement au cœur de la capitale est stratégique pour capter la prescription, « de nombreuses agences d'architecture sont dans le secteur, ce qui leur permet facilement de découvrir Mapei World et nous rencontrer », poursuit Catherine Pin. Les événements doivent faciliter la rencontre entre ce public de prescripteurs et des entrepreneurs se rendant moins fréquemment en centre-ville.

### Allier physique et digital

Reste que la pandémie complique aussi l'accès à ces lieux. « Pendant le premier confinement, l'atelier a fermé ses portes, relate Bénédicte Prévost. Pendant le deuxième confinement, nous avons adapté notre fonctionnement en ouvrant uniquement sur rendez-vous, avec une jauge de 3 personnes maximum », gagnant en sécurité ce que l'on perdait en spontanéité, et barrant temporairement l'accès au grand public qui poussait occasionnellement la porte. Classé ERP, le Mapei World est resté fermé pendant les deux confinements, prolongeant son activité sur les réseaux sociaux. « Nous

**POUR LES INDUSTRIELS**, distanciation sociale rime avec éloignement commercial, et confinement avec effacement. Pour maintenir le lien avec leurs clients malgré l'arrêt des salons, ils développent une double stratégie alliant « présentiel » et « distanciel ».



▲ POUR FAIRE FACE À LA FERMETURE DU MAPEI WORLD, L'INDUSTRIEL A INNOVÉ AVEC DES VIDÉOS SUR INSTAGRAM ABORDANT DES THÉMATIQUES DE DÉCORATION ET LA MISE EN LIGNE HEBDOMADAIRE DE CAPSULES VIDÉO D'UNE MINUTE SUR DES SUJETS TECHNIQUES.



avons lancé des vidéos sur instagram en collaboration avec une architecte d'intérieur, Jessica Venancio. Nous y abordons des thématiques déco différentes comme les joints ou la pose de carreaux grands formats en une dizaine de minutes. Au mois de décembre des vidéos capsules d'une minute, sur des sujets techniques ont été mises en ligne chaque semaine afin d'animer notre communauté », explique Catherine Pin. Des formats plus courts, adaptés à une équipe de tournage passant de 10 à 3 membres. Les vidéos ont atteint une audience de 650 vues, soit un taux jugé très satisfaisant pour ce type de média.

En dépit de la crise sanitaire, l'atelier Tarkett a reçu 450 visiteurs pendant la Paris Design Week de septembre, une fréquentation approchant celle de 2019 malgré l'absence de visiteurs étrangers. La crise sanitaire a confirmé l'importance des outils présentiels en ville tout en étant l'occasion d'expérimenter de nouveaux outils distanciels. Selon la formule consacrée, toutes les équipes restent mobilisées. En attendant la réouverture des salons, les industriels misent sur le phygital, alliant numérique et expérience directe pour garder le lien avec leur public. ■

TECHNIQUE

NORMALISATION

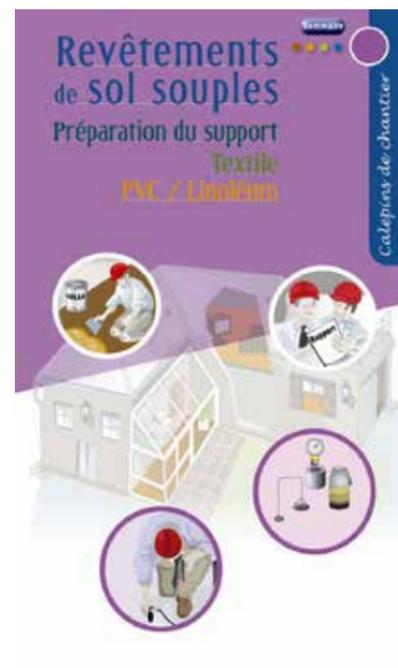
# UN NOUVEAU NF DTU POUR UNE NOUVELLE ANNÉE

Réunir des prescriptions techniques visant différents produits et différents domaines d'application, c'est ce que permet le nouveau NF DTU 53.12, qui encadre depuis décembre 2020 la pose des revêtements textiles, PVC, linoléum et la préparation des supports, en neuf et en rénovation. Ces phases essentielles impliquent l'ensemble des acteurs en prenant en compte les aspects réglementaires, contractuels, pratiques et sécuritaires.

## NOUVEAU !

L'UPMF a édité sous format numérique, avec l'ensemble de la filière, un calepin de chantier sur les principales nouveautés et les points essentiels du NF DTU 53.12. Vous pouvez le télécharger sur l'application l'EDTU dans la rubrique "documents". Pour mémoire, les entreprises ayant une qualification Qualibat en sol souple peuvent obtenir gratuitement le texte de ce nouveau NF DTU auprès de cet organisme.

**+** Pour plus d'informations, vous pouvez joindre nos ingénieurs, Marine Poulhalec ([poulhalecm@upmf.ffbatiment.fr](mailto:poulhalecm@upmf.ffbatiment.fr)) ou Thierry Houdin ([houdint@upmf.ffbatiment.fr](mailto:houdint@upmf.ffbatiment.fr)).



Une des rares certitudes de l'année 2021 est qu'elle verra évoluer le cadre normatif du solier, suite à l'entrée en vigueur du nouveau NF-DTU 53.12. Le fruit d'une longue réflexion : trois ans de travaux et plus de vingt réunions au sein d'une commission rassemblant différents acteurs du secteur, suivis d'une enquête publique autorisant tout un chacun à s'exprimer sur le sujet, entre mars et juin 2020. Le document vient d'être publié par l'AFNOR au terme de six mois de vérifications. Il a pris effet en décembre 2020. Le nouveau texte devrait d'abord faciliter le travail des entreprises. « En premier lieu, ce nouveau NF DTU réunit des textes éparpillés dans plusieurs documents », précise Yann Rivière, président de la commission. Il fusionne le DTU 53.1 portant sur les sols textiles, avec le 53.2 visant les revêtements de sol en PVC collés, et inclus différents éléments jusqu'alors visés par des CPT et avis techniques pour les revêtements linoléums et les enduits de sol. Un regroupement doublé d'une actualisation puisque la révision des deux DTU remontait à 2016 pour le 53.1 et à 2007 pour le 53.2.

### L'introduction de tests numériques

Le nouveau NF DTU s'organise en trois chapitres traitant de la pose (les CCT), de la nature des matériaux (le CGM) et des prestations dues (le CCS). La première partie, les CCT, se décompose en quatre chapitres traitant du support et de sa préparation, de la pose de revêtements textiles, PVC et en linoléum. « Le volet "préparation du support" traite les phases précédant la pose du revêtement de sol. Il regroupe au même endroit des prescriptions auparavant réparties dans toute une série de documents avec lesquels il fallait jongler », explique Yann Rivière. Pour les poses sur supports à base de liant hydraulique, le seuil de siccité au-delà duquel on ne peut plus poser un revêtement collé s'abaisse, passant de 4,5 % à 4 %. Le texte introduit une innovation dans la mesure de ces taux. « Le NF DTU 53.12 prévoit désormais, en prédictif et en amont du test de la bombe au carbure, la possibilité d'effectuer la mesure de siccité à l'aide d'un appareillage électronique. Ce test électronique permet de confirmer la non-conformité des supports trop humides et ainsi d'éviter de multiples tests de la bombe au carbure, procédé complexe et destructif », poursuit Yann Rivière. Désormais, si la mesure électronique montre que l'humidité d'un support à base de liant hydraulique est supérieure à 5 %, il sera possible de refuser d'effectuer la préparation du support et la pose du revêtement de sol. Une logique de preuve par la négative — on ne démontre pas la conformité, mais bien la non-conformité du support — ouvrant la voie à une utilisation future plus étendue des appareils de mesure électronique non invasifs, qui laissent les supports intacts à l'inverse des tests à la bombe au carbure demandant un forage dans des conditions très encadrées. La bombe au carbure ne disparaît pas pour autant de l'univers du solier, mais voit son obligation d'utilisation considérablement restreinte.

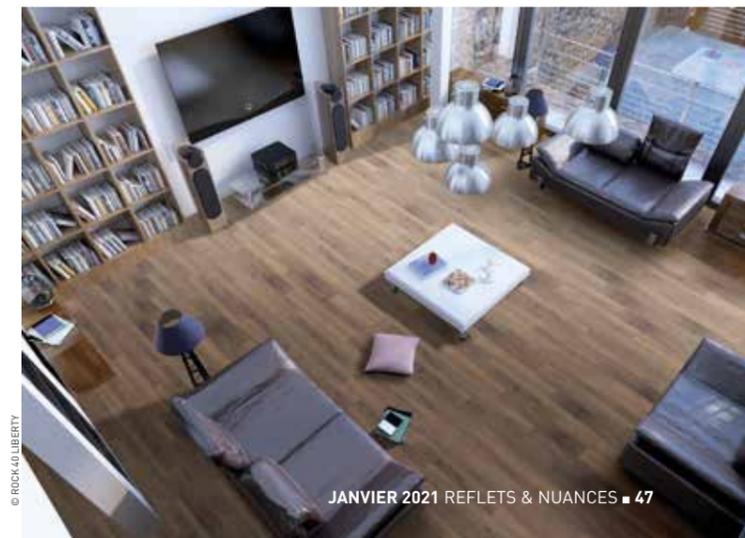
### Neuf et rénovation sous les mêmes règles

Le NF DTU précise les règles de l'art pour la pose de matériaux connus : textiles, PVC et en linoléum, en pose collée, la pose non collée n'étant envisagée que pour le cas particulier de dalles (ou lames) plombantes textiles et des moquettes tendues, utilisées dans des chantiers très particuliers touchant des locaux de standing. De nouveaux produits très en vogue dans le grand public, à l'instar des LVT (Luxury Vinyl Tile), sol PVC posé en dalle plombante, ne sont pas visés par ce NF DTU, faute de recul sur leur comportement et leur évolution dans le temps. Par contre, les chantiers de rénovation sont pris en compte, qu'ils mobilisent le linoléum, le textile ou le PVC, dont l'utilisation n'était prévue que dans le neuf par l'ancien DTU. L'idée est bien d'unifier les chantiers en neuf et en rénovation : la pose de ces matériaux devient traditionnelle, et sera couverte par les assurances, quelle que soit la nature des travaux.

### Une entrée en vigueur progressive

Au-delà de ces aspects techniques, la dernière partie du NF DTU concerne le CCS (cahier des clauses administratives spéciales types). Résultant lui aussi de la fusion de plusieurs documents et du retour d'expérience des membres de la commission, cette partie a été entièrement refondue. Elle doit retenir l'attention du solier, car elle définit les prestations dues dans le cadre d'un marché, et donc, à l'inverse, celle qu'il n'est pas tenu de fournir (finitions, plinthes, etc.) ainsi que la coordination avec les autres corps d'état et le règlement des difficultés.

La date d'entrée en vigueur de ce nouveau NF DTU 53.12 est fonction du type de marché. Il s'applique dès le premier décembre pour les marchés privés ne se référant pas à la NF P 03-001. Ceux se référant à cette norme devront le prendre en compte pour toute consultation de marché lancée après le 1<sup>er</sup> février 2021, et les marchés publics se référant au CCAG à partir du premier mars 2021. Quant aux avis techniques visant le linoléum, ils resteront en vigueur jusqu'en juillet 2021. Après cette date, le DTU 53.12 prendra pleinement effet pour au moins cinq années, jusqu'à une éventuelle nouvelle révision. ■



# DÉMARRAGE DE CHANTIER : ANTICIPEZ !



**UN CHANTIER DE RAVALEMENT DE FAÇADE ET/ OU D'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR** à l'aide d'un système sous enduit réussi, c'est avant tout un chantier bien préparé en amont et bien démarré. Constat d'huissier, mise en place de l'échafaudage, préparation des équipes... Retour sur les bonnes pratiques.



**CONSEIL DE...  
BRUNO POILPRÉ,  
PRÉSIDENT DU  
GROUPEMENT  
ISOLATION THERMIQUE  
EXTÉRIEUR (GITE-FFB)**

**AVANT LE DÉMARRAGE D'UN CHANTIER DE RAVALEMENT DE FAÇADE OU D'ITE, CERTAINS POINTS PEUVENT S'AVÉRER TRÈS PÉNALISANTS LORSQU'ILS N'ONT PAS ÉTÉ ANTICIPÉS**



## ANTICIPER LE TRI DES DÉCHETS

La préparation débute à la réception de l'ordre de service ou à la signature du devis : « C'est le moment, explique Bruno Poilpré, président du GITE-FFB, de demander une commande en bonne et due forme et de s'assurer que le client est solvable ». C'est aussi le moment de régler l'ensemble des détails techniques et administratifs, dont certains d'entre eux devront être soumis pour avis et validation au maître d'ouvrage et au maître d'œuvre s'il y a lieu. Cette période sera donc mise à profit pour soumettre le plan d'installation de chantier (échafaudages, base vie, accès), les plans d'exécution, le planning, les déclarations de sous-traitance éventuelles ou encore lancer les premières commandes de matériaux. Sur ce dernier point, mieux vaut éviter d'attendre le dernier moment pour intégrer les délais de livraison et autres. Important également pendant cette période de prévoir le personnel qui sera affecté au chantier : chef de chantier, chef d'équipe, effectif d'ouvriers, etc. Bruno Poilpré insiste sur les plannings : « Lesquels doivent être raisonnables et validés par le client. Attention de bien regarder les pénalités de retard qui sont parfois outrancières. Attention également au cahier des charges élaboré par un client ou par un tiers : vérifier qu'il ne contient pas d'éléments déraisonnables. » La problématique tri des

déchets est aussi à anticiper, d'autant plus, souligne Bruno Poilpré, « qu'à partir de juillet 2021, nous allons devoir les trier par catégories (bois, carton, métaux, peintures, etc.). »

## ÉTAT DES LIEUX

Concernant certains aspects juridiques, il n'est pas inutile de faire appel à un huissier. Le constat de chantier établi de façon objective par cet officier public garantit à chacune des parties (maître d'ouvrage, maître d'œuvre ou architecte, entrepreneur, particulier, assureur, voisin) une sauvegarde de ses droits et intérêts. Très utile en cas de contestations devant les tribunaux ou encore en amont. Ce constat préventif permet d'éviter de nombreux litiges et de fournir un « état des lieux » avant le début des travaux. Il portera sur l'état du chantier et/ou de ses abords : réseaux, éléments historiques ou remarquables, ouvertures et droits de passage sur le voisinage, état des stores et menuiseries ou état des avoisinants (mur mitoyen, immeubles ou terrains voisins utilisés pour le passage des hommes et du matériel), état de la voirie (chaussée, trottoirs, mobilier urbain, plantations, pieds de façades, ouvrages). Ainsi le maître d'ouvrage, l'entrepreneur ou l'artisan ne pourront pas voir leur responsabilité mise en cause par l'une ou l'autre des parties ou – plus fréquent – par des voisins peu



scrupuleux qui souhaiteraient profiter de la situation pour obtenir des dommages et intérêts et/ou une remise en état de dégradations préexistantes au chantier.

## NE PAS OUBLIER LES PETITS DÉTAILS

En ce qui concerne l'échafaudage, ne pas oublier, s'il y a obligation de bloquer même temporairement la voie publique, de faire une demande à la mairie pour un embarras de voirie : là aussi, les délais peuvent être importants. Avant d'échafauder, il n'est pas inutile de vérifier le voisinage, par exemple l'éventuelle présence d'un tramway : « Il n'y a pas de lignes électriques sur la façade, mais il peut y en avoir sur la ligne de tram ou à proximité. Dans tous les cas, la pose de l'échafaudage s'anticipe avec les services de la ville », précise Bruno Poilpré. Quant aux approvisionnements, il y a aussi une précaution particulière sur le plan juridique : « Il faut penser à avoir une trace écrite des choix du client – couleurs, produits et autres – pour éviter les litiges en fin de chantier. » Et puis, restent les petits détails qui peuvent avoir leur importance, comme les conditions météo à suivre de près : « Mieux vaut éviter de jouer les apprentis sorciers lorsqu'on flirte avec des températures négatives ou, en été, avec des températures extrêmes », résume Bruno Poilpré.

Le bon déroulement d'un chantier est conditionné par la qualité des phases préparatoires et de démarrage. En bref : il faut anticiper ! Les contraintes et les attentes ne seront pas les mêmes selon que l'on intervient pour un particulier, une entreprise générale, un bailleur social ou une copropriété. Qu'importe ! Quel que soit le type de chantier, le phasage des travaux doit être pensé en amont de manière à définir précisément le processus à suivre. Cette préparation, mais aussi le démarrage proprement dit, participent pleinement à la réussite du projet, notamment en termes de respect des délais. Ces phases essentielles impliquent l'ensemble des acteurs en prenant en compte les aspects réglementaires, contractuels, pratiques et sécuritaires.

« Avant le démarrage d'un chantier de ravalement de façade ou d'ITE, certains points peuvent s'avérer très pénalisants lorsqu'ils n'ont pas été anticipés. Par exemple, il arrive parfois que des façades aient des câbles électriques, ce qui nous oblige à faire appel aux services d'Enedis pour les déposer et mettre les lignes en sécurité. Idem pour les courants faibles avec les opérateurs de téléphonie. C'est toujours un casse-tête, il faut s'y prendre plusieurs mois à l'avance car c'est très long. C'est du ressort du maître d'ouvrage qui, lui aussi, tarde parfois à prévenir ces institutionnels et nous nous retrouvons piégés et bloqués par un délai. C'est un élément à signaler à son client, surtout s'il s'agit d'un particulier. D'ailleurs cet aspect est aussi à prendre en compte du point de vue de la sécurité des opérateurs, qui peuvent être en danger physique si ces dispositions n'ont pas été prises. Bizarrement pour l'installation du compteur électrique provisoire et de l'eau, qui sont du ressort de l'entreprise, les délais sont plus courts, ce qui n'empêche pas de le prévoir suffisamment longtemps à l'avance. Autre point essentiel surtout en cette période de crise Covid : l'installation d'une base vie compatible avec une organisation particulière du chantier sans co-activité (réduction du nombre de personnes dans les réfectoires, les vestiaires, multiplication des points de lavage des mains, etc.). Il faudra aussi prévoir l'entretien et la désinfection des bases vie et sanitaires. A voir avec les autres entreprises intervenantes et le maître d'ouvrage. »

# QUALITÉ ET RENTABILITÉ ASSURÉES PAR UNE APPLICATION MANUELLE



Au Touquet-Paris-Plage (62), une opération de standing vient de sortir de terre : Le Touquet-Quentovic. Parmi ses 223 logements neufs, 89 composent une résidence haut de gamme dédiée au troisième âge. C'est l'entreprise Surp Nord qui a réalisé ce chantier, en privilégiant brosses et rouleaux à l'airless.

© SURP NORD



**PORTRAIT...**  
**GÉRARD HECQ,**  
**DIRIGEANT**  
**DE SURP NORD**



## UN ENTREPRENEUR AU PARCOURS RICHE

D'abord peintre en bâtiment, Gérard Hecq a occupé plusieurs fonctions : conducteur de travaux, directeur technique dans le bâtiment, directeur régional à La Seigneurie. « Toutes ces expériences ont été bonnes à vivre. Les démarches commerciales m'ont enrichi dans mon poste de chef d'entreprise aujourd'hui », confie le dirigeant, qui, en 2004 revient à sa vocation première de peintre en rachetant l'entreprise Surp Nord, créée en 1983. De huit collaborateurs à cette époque, elle emploie aujourd'hui 31 personnes. Si le siège est basé à Carnin dans le nord, « pour répondre à un développement de l'entreprise sur la côte, j'ai créé une filiale au Touquet-Paris-Plage. Ainsi, mes huit collaborateurs dédiés y ont un pied à terre, une agence ». Aussi adhérent de Sofrev, réseau français indépendant d'entreprises de peinture et de revêtement de sol, cet entrepreneur cultive l'excellence en peinture. Uniquement. « Nous sommes avant tout des professionnels de tous les chantiers, du particulier jusqu'aux chantiers de taille importante, rappelle Gérard Hecq. Pour tout ce qui est sol, qui peut représenter 5 % à 7 % de mon activité, je préfère sous-traiter car il s'agit d'un métier totalement différent ».



La perle de la côte d'Opale va bientôt accueillir une nouvelle résidence, à quelques mètres de son centre-ville. Ce programme neuf, baptisé Le Touquet-Quentovic, se compose d'appartements de standing répartis dans sept bâtiments, chacun apportant sa touche d'originalité, et tous raisonnant en harmonie. Au cœur de cet ensemble aux 223 appartements, une résidence de 89 logements a été conçue pour les seniors. Un lieu haut de gamme avec restaurant, salles de fitness, de détente, de jeux ou de cinéma, et prônant l'art de vivre en ville, grâce à la proximité des commerces et du front de mer. C'est dans le cadre de cette réalisation orchestrée par Cogedim Club que l'entreprise des Hauts-de-France Surp Nord est intervenue. « Il s'agit de très beaux bâtiments », appuie Gérard Hecq, son dirigeant, qui livre courant janvier 2021 cette opération. « Elle aura duré environ 10 mois à raison de 10 à 11 compagnons par jour pour couvrir 24 000 m<sup>2</sup> d'enduits et de peintures ». Une référence de taille aujourd'hui, mais qui comme pour beaucoup de chantiers en 2020 aura dû composer avec la crise sanitaire tout au long de cette année particulière.

## Sous contrainte Covid

Fin 2019, l'entreprise Surp Nord est sur les starting blocks pour s'atteler à la finition de ces 89 logements pour seniors. « Mais il y a eu du retard, en raison de problèmes sur la toiture qui n'avait pas été faite », se souvient Gérard Hecq. Début janvier, le chantier démarre, « et se déroule parfaitement bien, avec une bonne coordination entre les différents corps d'état ». Mais, le couperet tombe. Mi-mars, le confinement arrête la France entière. Le chantier ne pourra reprendre que le 11 mai. « Nous avons alors immédiatement appliqué les mesures du *Guide de préconisations de sécurité sanitaire pour la continuité des activités de la construction Covid 19* de l'OPPBTB. Que ce soit sur le site, dans les véhicules, au sein de notre entreprise de Touquet-Paris-Plage (voir encadré) ou au siège », reprend le dirigeant. Via le CHSCT, un référent Covid est nommé dans l'entreprise. Grâce à des mesures barrières efficaces, rappelées chaque jour, « aucune contamination n'a été à déplorer depuis, même s'il y a eu un certain relâchement durant l'été de la part de compagnons d'autres corps d'état. Mes peintres étaient en contact avec eux, et ils ont d'ailleurs exprimé leur inquiétude. Ce type de chantier brasse beaucoup

● ● ●

TECHNIQUE QUALITÉ ET RENTABILITÉ ASSURÉES  
PAR UNE APPLICATION MANUELLE



© SURP NORD



© SURP NORD

... de monde ». Mais finalement, il se sera déroulé sans anicroche, en dépit de cette forte contrainte sanitaire, « grâce à l'implication de mes compagnons. C'est d'ailleurs mon porte drapeau », ajoute le chef d'entreprise. D'autant qu'il a fallu revoir en cours de route le mode d'application des peintures sacrifiant la simplicité à la qualité.

#### Du manuel plutôt que de l'airless

Pas moins de 24 000 m<sup>2</sup> carrés de surfaces ont dû être enduits et peints par l'entreprise. « Initialement, nous avions prévu de tout appliquer mécaniquement. Finalement, seuls les enduits GS ont été projetés à l'airless », précise Gérard Hecq. Des essais ont tout de même été réalisés. Mais, la mécanisation pour la peinture est abandonnée. D'abord, les contraintes de protection sont importantes et chronophages, en particulier sur et autour des baies vitrées qui ont déjà été livrées et installées. Ensuite, « l'application airless engendre jusqu'à 30 % de perte en peinture, juge Gérard Hecq. Sur ce type de chantier conséquent, l'application manuelle s'est révélée plus rentable ». Mais également plus adaptée à l'objectif de qualité optimale des finitions, « il y avait beaucoup de rechapis ». Brosses et rouleaux en mains, les compagnons appliquent les trois teintes par appartements. Dans les circulations, la peinture est en association avec un revêtement mural, choisi par l'architecte décorateur « qualitatif, très déco, qui confirme le souhait esthétique apporté à cette opération, et son cachet indispensable dans l'environnement proche du centre-ville du Touquet-Paris-Plage. Une lisse en bois a aussi dû être lasurée », détaille à nouveau le chef d'entreprise. En outre, la maîtrise de la qualité de l'air intérieur avait été évoquée par la maîtrise d'œuvre. « Nous avons donc recherché des peintures sans solvant et la nouvelle gamme Nae, classée A+, répondait à cette exigence de leur part ». Une opération qui aura duré en tout 10 mois, « en apportant une grande satisfaction car il s'agit d'une référence pour l'entreprise et les compagnons qui ont

travaillé sur place. Le client comme l'architecte ont apprécié nos prestations. Pour une tranche qui doit sortir de terre très prochainement, ils ont déjà prévu de travailler à nouveau avec nous ». Car finalement, même avec une application manuelle, le chantier a été livré dans les temps. Avec à la clé un bon résultat tant sur le plan de la qualité que financier. ■



#### LE CHANTIER EN BREF



**PROGRAMME LE TOUQUET-QUENTOVIC**  
223 logements neufs, dont 89 pour la résidence senior

**CHIFFRES-CLÉS**  
24 000 M<sup>2</sup> représentent la totalité des surfaces traitées lors de ce chantier à Touquet-Paris-Plage / 5 200 M<sup>2</sup> en plafonds / 16 500 M<sup>2</sup> en murs / 2 000 M<sup>2</sup> en boiseries, métalleries, etc.  
11 compagnons par jour / 10 mois de réalisation

**PRODUITS MIS EN ŒUVRE**  
Lutèce : revêtement mural Tambour beige clair  
Unikalo : gamme Nae pour les murs teintés, Aquaryl Oxane Mat pour les plafonds et murs, O2Lak Infinity Satin pour les boiseries, tuyauteries et parties métalliques.

**[K]**  
LA FAÇADE  
PAR UNIKALO

**K-THERM**  
Isolez en toute facilité

SYSTÈME À 2 PRODUITS  
POUR UNE LOGISTIQUE SIMPLIFIÉE  
DE VOS CHANTIERS ITE

K-THERM COLLE MCR  
MORTIER 2 EN 1 POUR

K-THERM RPE



LE COLLAGE



L'ENDUISAGE



FINITION  
SANS FIXATEUR



Limite les pertes  
produits



Évite les erreurs  
sur chantier



Rationalise  
les achats



FABRICANT  
FRANÇAIS  
engagé

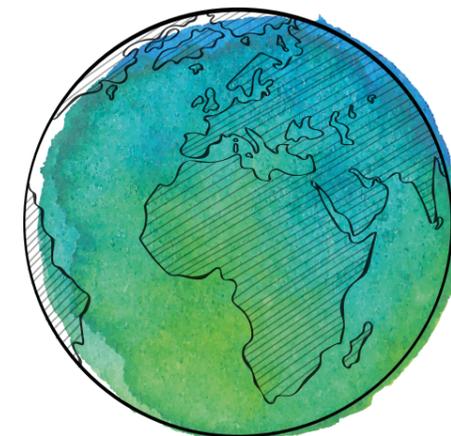
www.unikalo.com

**unikalo**  
PEINTURES BÂTIMENT

BRÈVES



DES NOUVEAUTÉS  
POUR LA  
RÉNOVATION  
ÉNERGÉTIQUE



UN CRÉDIT D'IMPÔT POUR TRAVAUX DE  
RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DE BÂTIMENTS  
TERTIAIRES POUR LES TPE ET PME.

Il est destiné aux TPE et PME de tous secteurs d'activité confondus, soumises à l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés, propriétaires ou locataires de leurs locaux, et qui engagent des travaux d'amélioration d'efficacité énergétique de leurs bâtiments (bureaux, commerces, entrepôts...). Le montant de ce crédit d'impôt est de 30 % des dépenses éligibles, dans la limite de 25.000 euros par entreprise. Cette aide est ouverte pour les dépenses engagées entre le 1<sup>er</sup> octobre 2020 et le 31 décembre 2021.

UN RENFORCEMENT DES CONTRÔLES  
DES CHANTIERS D'ISOLATION DES MURS  
MOBILISANT DES CEE.

Depuis janvier 2021, sont vérifiés de manière aléatoire lors des contrôles sur site, pour des travaux d'isolation des murs en résidentiel, en tertiaire et dans le secteur industriel :

- le fait que le maître d'ouvrage a reçu le devis, la facture et le cadre contribution (document propre au dispositif des CEE) ;
- la présentation, dans le devis, du descriptif du procédé d'isolation complet et des éléments de finition permettent notamment d'assurer la fixation satisfaisante et la protection des matériaux isolants, afin de garantir le maintien dans le temps de leurs caractéristiques physiques et de leurs performances ;
- la fixation satisfaisante et la protection des matériaux isolants contre le rayonnement solaire et les intempéries, afin de garantir le maintien dans le temps de leurs caractéristiques physiques et de leurs performances ;
- l'absence de dégradation des éléments de ventilation par les travaux d'isolation ;
- la mise en place de dispositifs de protection, par rapport aux câbles et aux gaines électriques présents en façade.



MA PRIM'RENOV EST, DEPUIS  
LE 1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2020, OUVERTE À L'ENSEMBLE  
DES PROPRIÉTAIRES, QUELS QUE SOIENT  
LEURS REVENUS.

Autre changement : les ménages recevront leur prime dès la fin des travaux d'économies d'énergie et non plus l'année suivante. Le but du gouvernement étant de faciliter l'accès aux travaux des ménages en supprimant l'avance de fonds. Par ailleurs, cette prime est aussi ouverte à l'ensemble des copropriétaires (pour les travaux dans les parties communes) et propriétaires bailleurs. Les dossiers de demande d'aide MaPrimeRénov' peuvent être déposés sur le site [www.maprimerenov.gouv.fr](http://www.maprimerenov.gouv.fr). Pour être éligibles, les travaux doivent avoir été effectués par des entreprises labellisées RGE (reconnues garantes pour l'environnement). Ma Prim'Renov remplace le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) et les aides de l'Agence nationale de l'Habitat (Anah) « Habiter mieux agilité ».

**+** Pour plus d'informations  
[www.maprimerenov.gouv.fr](http://www.maprimerenov.gouv.fr)



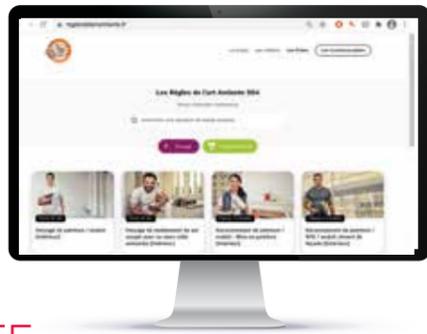
Que se cache-t-il  
derrière des solutions  
pour travailler jusqu'à 70  
jours de plus en saison  
froide et humide ?

Des artisans qui prolongent leur saison  
façade grâce aux technologies Sto.

« Cette ITE sera terminée avant Noël ! ». Grâce aux technologies éprouvées de Sto, terminez vos chantiers façade avant les fêtes et démarrez votre saison plus tôt au printemps. Avec la nouvelle technologie HybridDrying, vous pouvez finir vos chantiers plus rapidement en recouvrant le sous-enduit après 2 à 4 jours, même en cas de conditions météo extrêmes. Avec le StoArmat Classic HD (HybridDrying), prolongez votre période d'activité sur chantier jusqu'à 70 jours. Vos clients n'en reviendront pas !

[www.sto.fr](http://www.sto.fr)





## NOUVEAU SITE LES RÈGLES DE L'ART AMIANTE SS4

**EN MATIÈRE D'INTERVENTION SUR DES MATÉRIAUX OU PRODUIT CONTENANT DE L'AMIANTE (MPCA) CHAQUE ENTREPRISE EST TENUE DE FORMER SES ÉQUIPES ET ÉTABLIR DES MODES OPÉRATOIRES POUR LA RÉALISATION DES TRAVAUX CONFORMÉMENT À LA RÉGLEMENTATION DU TRAVAIL.**

Les organisations professionnelles du bâtiment dont la FFB, accompagnées par l'OPPBT et soutenues par le programme PACTE (Programme d'Action pour la qualité de la Construction et la Transition Ecologique) ont décidé de concevoir et promouvoir des modalités d'intervention partagées par les professionnels pour les interventions les plus courantes, dites de sous-section 4 (SS4), en s'appuyant sur le geste métier, le retour d'expérience des entreprises mais également sur la campagne « Carto Amiante ».

Afin de rendre les Règles de l'art accessibles au plus grand nombre d'intervenants formés en SS4, un site dédié offre un accès facile aux solutions opérationnelles. Elles permettront à l'entreprise de rédiger plus facilement son mode opératoire. Le site répertorie en libre accès l'ensemble des modalités d'intervention établies sous forme de fiches pratiques « Règles de l'art Amiante ». Celles-ci sont accessibles grâce à une recherche par métier (peintre/solier, peintre façadier, maçon, plâtrier...) ou par technique (perçage, recouvrement).

Aujourd'hui 13 fiches sont disponibles :

- 3 pour les travaux extérieurs de percement (avec aspiration à la source) et recouvrement (travail à l'humide) de peinture / RPE / enduit de ciment de façade,
- 10 pour les travaux intérieurs de percement de peinture et revêtement de sol avec poche de gel, travail humide ou aspiration à la source.

Ces Règles de l'art amiante SS4 sont faites pour évoluer avec l'acquisition de nouvelles valeurs d'empoussièrement de référence dans le cadre de Carto Amiante.

**+** Pour plus d'informations [www.reglesdelartamiante.fr](http://www.reglesdelartamiante.fr)

## PLANNING CHANTIER

**UN GUIDE POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE**

La FFB vient de publier le guide *Aide à l'établissement du planning chantier* pour sensibiliser les entreprises sur les interfaces temporelles avec les lots environnants, tout en signalant les prescriptions des règles de l'art applicables à chaque corps d'état (NF DTU, cahiers de prescriptions techniques, règles professionnelles...). À l'aide de schéma et de codes couleur facilement identifiables, le guide répertorie 29 ouvrages utilisés couramment ou qui soulèvent des difficultés fréquemment rencontrées.

**+** Pour plus d'informations auprès de votre fédération départementale et en téléchargement sur l'application l'EDTU > documents > gestion de chantier.



## RÉCEPTION DE TRAVAUX : DEUX PREMIÈRES FICHES PRATIQUES POUR L'ITE

Le programme PROFEEL met à disposition des professionnels et des particuliers deux premières fiches pratiques pour accompagner la réception de travaux de rénovation énergétique. Chaque fiche de réception PROFEEL présente des points importants à aborder entre l'entreprise et le client lors de la réception de travaux relatifs à un ouvrage donné. Ces deux premières fiches pratiques couvrent les travaux d'isolation thermique par l'extérieur (ITE avec enduit & ITE avec bardage à lame d'air ventilée).

**+** Elles sont disponibles sur l'EDTU > <https://ffb-upmf-app.fr> > documents > façade-ITE.

**Nous sommes à la recherche de professionnels souhaitant participer aux travaux d'isolation thermique par l'extérieur par enduit sur isolant.**  
Contact : Marine Poulhalec : [poulhalecm@upmf.ffbatiment.fr](mailto:poulhalecm@upmf.ffbatiment.fr)



## GS12 - SOL

Patrice Savoldelli, président de BS MOQUETTES et Marc Ciolfi, dirigeant des établissements éponymes, ont été désignés comme membre du GS12 - Revêtements de sol et produits connexes par la Commission Chargée de Formuler des Avis Techniques (CCFAT) du CSTB.

Pour que l'Union soit encore plus représentée et les intérêts des professionnels mieux défendus, vous pouvez vous aussi postuler au CSTB.

# MAPESOL RÉNO FIBRÉ

Toi et moi,  
nous avons la fibre pour  
les histoires qui durent



## LE RAGRÉAGE QUI VOUS RÉUSSIT !

**MAPESOL devient la gamme de ragréages entièrement dédiée aux soliers.**

Neuf et rénovation, sans ponçage, fibré, rapide... MAPEI propose une offre de ragréages pour tous les chantiers.

- Malaxage facile
- Excellent auto-lissant
- Finition parfaite

CONSTRUIRE & RÉNOVER

Plus d'infos sur [mapei.fr](http://mapei.fr)



# Vous faciliter la vie



LFP INTERIM VOUS SOUTIENT DANS VOTRE REPRISE

RAPIDITÉ  
PRÉCISION  
RIGUEUR  
EFFICACITÉ  
EXPÉRIENCE  
PRÉSENCE SUR LE TERRAIN

## EXPERT EN PEINTURE RAVALEMENT ET FINITIONS

premier prestataire en personnel intérimaire des entreprises de peinture en Ile-de-France depuis 1976

### N'HÉSITÉZ PLUS !

Absences imprévues, équipes insuffisantes, commandes exceptionnelles...  
Le travail temporaire propose une solution immédiatement opérationnelle.

Peintres finisseurs, Enduiseurs, Pistoletiers, Poseur de Sols, Décoratrices/Décorateurs, Ravaleurs en isolation thermique et Maçons pierreux...

PRENONS RENDEZ-VOUS ENSEMBLE AFIN D'ÉVALUER VOS BESOINS ÉVENTUELS ET VOUS PRÉSENTER NOS SOLUTIONS



M. JEAN-MARIE OMER  
PORT : 06.80.18.27.65  
LFP147@LFPINTERIM.COM



## QUESTIONS

MARINE POULHALEC  
01 40 69 57 04  
THIERRY HOUDIN  
01 40 69 57 08  
INGÉNIEURS MATÉRIAUX À L'UPMF  
RÉPONDENT À VOS QUESTIONS...



### 1 PEINTURE - CHARGE MAXIMALE

Un inspecteur du travail exige que mes salariés ne portent pas de pot de peinture dont la contenance est supérieure à 10L, alors que les fournisseurs commercialisent plutôt des contenances de 15L. Est-ce que cette limitation est imposée par le Code du travail ou un autre texte ?

→ Les dispositions relatives au port de charge sont fixées aux articles R4541-1 et suivants du Code du travail.

Ils prévoient notamment la nécessité d'une évaluation des risques liés au port de charge, l'information et la formation des travailleurs, et la mise en place de mesures de prévention permettant de limiter les risques qui y sont liés (moyens de manutention adaptés...).

La seule limitation en termes de charge est fixée à l'article R4541-9. Ainsi, un travailleur ne peut être admis à porter d'une façon habituelle des charges supérieures à 55 kg qu'à condition d'y avoir été reconnu apte par le médecin du travail, sans que ces charges puissent être supérieures à 105 kg. Toutefois, les femmes ne sont pas autorisées à porter des charges supérieures à 25 kg ou à transporter des charges à l'aide d'une brouette, supérieures à 40 kg, brouette comprise.

Cependant, la situation en question ne relève pas de cette disposition car les pots de contenance 15L pèsent généralement plus ou moins 20 kg.

### 2 ITE - PHASAGE CHANTIER AVEC MENUISIER

Dans le cadre d'une rénovation d'immeuble, le maître d'œuvre me demande de réaliser les travaux d'isolation thermique par l'extérieur alors que les menuiseries extérieures n'ont pas été validées ni posées. Puis-je refuser de démarrer nos travaux avant que les menuiseries soient posées ?

→ Les recommandations RAGE « Menuiseries extérieures avec une isolation thermique par l'extérieur » de 2014 indiquent le phasage des travaux à respecter en rénovation et précisent bien que le lot menuiserie doit être réalisé avant l'acceptation des supports et les travaux de pose d'isolation thermique par l'extérieur.

Dans le cas du non-respect de ce phasage sur chantier, vous pouvez refuser les supports et ne pas commencer vos travaux, sans incidence sur vos délais.

Pour plus d'information, vous pouvez vous reporter au guide de mise en œuvre *Menuiseries extérieures avec une isolation thermique par l'extérieur* (p.16) disponible sur le site [www.programmepacte.fr](http://www.programmepacte.fr)

### 3 PEINTURE - LIMITE DE PRESTATION EN RÉNOVATION

J'interviens sur un chantier de rénovation et je voudrais savoir quelles sont les limites de prestations concernant les travaux d'enduit de rebouchage du peintre ? Les rebouchages de plus d'un centimètre sont-ils compris dans le marché ?

→ Le NF DTU 59.1 « Peinture » décrit au paragraphe 7.5.7.5 les travaux de rebouchage et réparation sur anciens fonds faisant partie de votre marché et précise que les produits employés doivent être conformes à ceux visés au CGM.

Le CGM précise que les enduits de peinture visés dans le NF DTU 59.1 sont limités à des épaisseurs de rebouchage de 5 mm maximum.

Le paragraphe 7.5.7 stipule également que la remise en état des supports ne se fait que sur prescriptions particulières dans les pièces de marché et que les travaux à prévoir doivent être déterminés en accord avec le maître d'ouvrage.

Si aucune précision n'était faite dans le marché, il vous est donc possible de faire un avenant à votre devis et ainsi de prescrire davantage de travaux préparatoires en accord avec le maître d'ouvrage.



## 4 ITE – RÉGLEMENTATION INCENDIE BÂTIMENTS SCOLAIRES

Je dois réaliser une isolation thermique par l'extérieur par enduit sur isolant sur un établissement scolaire de 3 étages.

Quelles règles dois-je respecter :

C+D, IT 249, guide, etc. ?

→ Il existe plusieurs cas, selon la présence ou non de locaux à sommeil et selon le cloisonnement intérieur des locaux.

a) Si l'établissement possède des locaux à sommeil (internat), l'ERP est classé dans le 1<sup>er</sup> groupe des ERP en 2<sup>e</sup> catégorie de type Rh et nécessite de respecter le C+D entre chaque étage.

b) Si l'établissement ne possède pas de local à sommeil, il est classé dans le 1<sup>er</sup> groupe des ERP en 2<sup>e</sup> catégorie de type R. Le respect du C+D entre chaque étage va dépendre du cloisonnement intérieur des locaux :

- Cloisonnement traditionnel, toutes les salles de classe sont isolées par des parois CF1H entre chaque salle et les circulations → Il n'y a pas besoin de C+D entre chaque étage

- Compartimentage, les salles de classe sont intégrées dans des compartiments de 600m<sup>2</sup> chacun. Seule, la paroi entre chaque compartiment est résistante au feu CF1H (et porte PF1H) → Il y a besoin de C+D entre chaque étage

Dans tous les cas, vous devez respecter les prescriptions de l'IT249 et le guide de préconisation contre l'incendie des façades revêtues par un ETICS.

## 5 SOL - GLISSANCE

Un client m'interroge sur le respect des critères de glissance d'une passerelle métallique dans des locaux intérieurs.

→ La norme « NF P 05-011 Revêtement de sol – classement des locaux en fonction de leur résistance à la glissance » permet de définir si un sol est glissant ou non. Cette norme fixe un classement des locaux en fonction de leur résistance à la glissance. Elle fixe également des exigences de classement PN (pieds nus) et PC (pieds chaussés) des locaux par rapport à la glissance.

En assimilant une passerelle à un palier intérieur (hypothèse à confirmer), celle-ci-ci devrait respecter un classement PC 10. Ce classement sera vérifié par une des méthodes d'essais décrites dans la norme.

## 6 SOL SOUPLE – ASSURANCE

Un maître d'ouvrage nous demande de lui fournir une attestation d'assurance nominative pour un ouvrage d'étanchéité SEL sous un revêtement de sol souple. Je ne pense pas que nous soyons dans le cadre d'un DTU. Pouvez-vous me renseigner sur cette attestation ?

→ Effectivement, la pose d'un revêtement de sol souple sur un SEL n'est pas visée par les NF DTU 53.1 « Revêtement de sol textiles », NF DTU 53.2 « Revêtement PVC collés » et ne le sera pas avec le futur NF DTU 53.12.

Ce type d'attestation d'assurance nominative peut être demandée par l'assureur lorsqu'un maître d'ouvrage veut être certain de l'existence d'une garantie. Ce peut être le cas, en fonction du coût de l'opération, de la technique employée, pour vérifier que l'entreprise est à jour de son contrat.

C'est assez classique et il suffit de demander le document à l'assureur. Tant que c'est dans le cadre du contrat, cela ne devrait pas poser de difficulté. Dans le cas d'une TNC (technique non courante), et sauf accord spécifique avec l'assureur déjà en place, il ne faut pas se limiter à une attestation nominative, il faut négocier une extension de garantie.

## 7 APPEL D'OFFRE PUBLIC – RÈGLEMENT DE CONSULTATION

Je dois répondre à un appel d'offre public et suis étonné par cet article écrit dans le règlement de consultation : « ARTICLE xx : NEGOCIATION INRAE se réserve la possibilité de négocier le marché. Pour le cas où INRAE décide de négocier, la négociation sera engagée avec les 3 meilleurs soumissionnaires sélectionnés sur la base des critères spécifiés à l'article xx. De même le choix final du Titulaire du marché se fera sur la base de ces critères en fonction des éléments obtenus ou non lors de la négociation. La négociation prendra la forme d'un jeu de questions/réponses adressé par courriel à chacun des trois soumissionnaires sélectionnés. » Pouvez-vous m'en dire plus ?

→ Il ne s'agirait pas d'un appel d'offre mais d'une « MAPA » (Marché à procédure adaptée). Dans le cas d'une MAPA, il peut y avoir des échanges de négociations « cadrés ». Dans le cadre d'un « AO » (Appel d'Offre), il n'y a pas de négociation possible.



Chez Gerflor, nous croyons que l'architecture a le pouvoir d'améliorer nos vies. Parce que la nature est notre plus grande source d'inspiration, la collection Linoleum DLW offre aux architectes un ensemble de 159 coloris d'inspiration naturelle pour nourrir leur créativité et respecter l'environnement.

Fabriqué en Allemagne depuis 1882 et certifié™ Cradle to Cradle Silver, le Linoleum DLW est composé à 98 % de matières bio sourcées, telles que huile de lin, poudre de bois, craie, jute ou résine.

C'est notre façon de rapprocher les hommes de la nature.

Creative by Nature

# GEIQ CONSTRUCTION HAUTS-DE-FRANCE : LA RÉINSERTION GAGNANT-GAGNANT

Le GEIQ Construction Hauts-de-France, créé et piloté par les entreprises adhérentes de la FFB et de la FRTP HDF, porte un concept unique d'insertion par la qualification. Grâce à l'implication de cette association et de ses entreprises engagées, des personnes retrouvent une vie dans la société.

faut des diplômes. Est-ce que tous les chefs de chantier ont un bac + 4 en poche ? ». L'apport de main d'œuvre qualifiée par le biais de cette formation, est un point valorisant pour l'entreprise.

## Un référent Geiq indispensable

Le retour à l'emploi, par un travail continu et profond vers l'obtention d'une qualification ou d'un diplôme, se fonde aussi sur un accompagnement social. « Pour les profils qui sont présélectionnés avant de les présenter à l'entreprise, il s'agit d'un réel retour à la vie et dans la société », poursuit Ludovic Cardon. Avec un prérequis indispensable : « instaurer un référent identique à celui du maître d'apprentissage dans l'entreprise », avertit Éric Gilot, en rappelant un autre intérêt de ce mécanisme : ces personnes remplissent les clauses sociales d'insertion des marchés publics qui obligent les entreprises à exécuter un certain nombre d'heures avec des personnes bénéficiaires des minima sociaux. Un levier pour la réinsertion et pour les entreprises qui parient sur le potentiel de ces personnes en quête d'une seconde chance.

## Anticiper les besoins

Car, ce nombre d'heures de clauses sociales d'insertion pour répondre aux marchés publics est cumulatif avec le Geiq. D'une part, ce dernier « porte le contrat de la personne en formation, à des taux inférieurs à l'intérim. Elle n'entre pas dans l'effectif de l'entreprise » rappelle Éric Gilot. Avec pour l'employeur, un coût de formation inférieur à celui d'un contrat traditionnel d'apprentissage. D'autre part, « cette clause sociale d'insertion est sensible pour les entreprises de peinture dont le taux de main d'œuvre représente 80 % ». Et crise inédite oblige, « les pouvoirs publics vont être tentés d'augmenter l'usage de cette clause sociale pour aider au retour à l'emploi », augure le PDG de Caty Peinture. Car à sa sortie espérée de tous, beaucoup vont « se retrouver sur le carreau », faute de droits au chômage... Dans les Hauts-de-France, le Geiq Construction comme ses entreprises engagées de la FFB et de la FRTP seront là pour les épauler. ■



« Notre taux de retour à l'emploi varie entre 60 et 70 % », confie Ludovic Cardon, directeur du Geiq Construction Hauts-de-France. Créée et gérée dans l'ancienne Picardie par les FFB départementales et la FRTP régionale, cette entité locale, adhérente à la Fédération Nationale des Geiq (Groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification) soutient une trentaine de contrats via un titre professionnel sur un an, ou un CAP sur deux ans. « Ils apprennent surtout les gestes techniques du métier et les appliquent dans l'entreprise », poursuit son directeur. Une seconde chance pour ces personnes en

difficulté d'accès à l'emploi. « Il s'agit de jeunes adultes mal orientés à l'école ou qui ont raté leur apprentissage et dépassé la limite d'âge », continue Ludovic Cardon. Avec une vraie envie de réussir, « parce qu'ils ont déjà mordu la poussière. Souvent responsables de famille, ils n'abandonnent pas un parcours », constate Éric Gilot, président bénévole du Geiq Construction Hauts-de-France, et PDG de l'entreprise Caty Peinture dans la Somme, qui va signer un CDI avec un jeune homme de 28 ans, issu de l'immigration, et papa de trois enfants. « Durant son contrat de professionnalisation avec le Geiq, il a montré une grande motivation et pris des cours de français, en parallèle. Souvent j'entends des chefs d'entreprise dire qu'ils en ont marre de l'insertion, qu'il

## BRÈVES



## MAPEI ACADEMY

### DES FORMATIONS NOUVELLES GÉNÉRATIONS

Mapei Academy est une offre de formations ouverte à tous les professionnels du bâtiment : artisan, chef d'entreprise, distributeur ou prescripteur. En 2020, Mapei Academy s'est enrichi d'une nouvelle étape digitale dans le parcours de formation avec la Web'Academy. Celle-ci s'imbrique parfaitement avant la formation sur site (Chez nous, Chez vous ou sur chantier) avec une première approche théorique et après la formation pour valider les acquis sous la forme d'un quizz ludique. La formation en présentiel approfondit la théorie et privilégie la pratique et la mise en œuvre avec l'accompagnement pédagogique d'un technicien démonstrateur. Mapei Academy propose des formations, dispensées selon 2 niveaux, en compétences fondamentales et en renforcement technique, sur tous les métiers notamment les revêtements souples. En complément, Mapei Academy propose une nouvelle formation business sur « Mieux vendre sa prestation et mieux communiquer sur les atouts de son entreprise ». Un vrai plus pour aider les artisans, les TPE et les négoce à prospecter au quotidien, communiquer et fidéliser leurs clients.

+ [www.mapei.com](http://www.mapei.com)



# L'excellence du Style en neuf et rénovation

## HYDRO'STYLE ONIP



### Aspect Mat et Aspect Velours

- Facile et plaisante à appliquer
- Finition pommelée à semi tendue
- Pour tous les chantiers intérieurs



# BRÈVES

# FORMATION

## GUIDE QUAND LES PROS PARLENT AUX JEUNES

Parler devant une trentaine de personnes ou avoir des échanges avec de jeunes collégiens et lycéens ne sont pas des choses toujours aisées. Une bonne préparation est donc vivement conseillée. Le guide de la FFB « Quand les pros parlent aux jeunes » a été conçu dans ce but et vous propose des conseils, des idées, des informations sur le profil de votre public et des astuces pour capter son intérêt. ■



## APPEL À CANDIDATURES POUR DISPENSER LE TITRE DE SOLIER DE NIVEAU 4

Si vous êtes un organisme de formation et que vous souhaitez dispenser le titre de solier de niveau 4 dans votre centre, vous pouvez faire acte de candidature en contactant le gestionnaire du titre à l'adresse suivante : [candidature@formation-solier.com](mailto:candidature@formation-solier.com)



[formation-solier.com/actualites/](https://formation-solier.com/actualites/)

## NOUVEAU CALENDRIER POUR LES WORLD SKILLS



WorldSkills international a acté le report de la compétition mondiale WorldSkills Shanghai 2021 en 2022. En conséquence, tous les événements futurs seront également déplacés d'un an, et la compétition mondiale WorldSkills Lyon 2023 se déroulera donc en 2024, soit une année de plus pour nous mobiliser autour de la préparation de la compétition et pour sélectionner nos futurs champions.

Les finales nationales organisées par WorldSkills France se dérouleront en 2 phases :

- Une première phase au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2021 rassemblant tous les candidats sélectionnés en régions pour déterminer les 5 meilleurs de chaque métier. Cette première phase serait organisée sur des sites qui pourront accueillir un ou plusieurs métiers. Chaque site fera concourir tous les compétiteurs régionaux pour chaque métier concerné.
- Une seconde phase des finales nationales sur site unique, sur le site d'Eurexpo à Lyon, et qui regroupera les 5 meilleurs de chaque métier dès que les conditions sanitaires le permettront (si possible au cours du 2<sup>e</sup> semestre 2021). ■

## FORMATION POINTS SINGULIERS ITE AU BTP CFA SARTHE



Le BTP CFA Sarthe a ouvert une nouvelle formation courte de 70h aux traitements des points singuliers en ITE filière humide. Cette formation, conçue par les formateurs du CFA à la demande de la section peinture/sols de la FFB72 et de son président Franck Fontaine, s'adresse aux professionnels ayant des prérequis en peinture (sinon il est possible de suivre un module complémentaire pour la mise en œuvre des produits de finition). « Le formateur a travaillé en amont sur le contenu qui a ensuite été validé par les entreprises », précise Jean-Jacques Sichez, directeur adjoint du BTP CFA Sarthe. Le stagiaire apprend sur une maquette construite par les apprentis maçons du CFA, lui permettant d'aborder l'ensemble des points singuliers susceptibles d'être rencontrés sur chantier : jambage, ouvertures de formes variées, appuis de fenêtre, arrondis...

Deux sessions sont prévues chaque année, en janvier et mars, rassemblées sur deux semaines de 35h, espacées de deux ou trois semaines. La formation peut être prise en charge par le compte formation (CPF) du compagnon ou ConstructyS. ■

## SOUTENEZ LA FILIÈRE, ACTIONS 3PF A BESOIN DE VOUS !

Le solde de 13% de la taxe d'apprentissage est affectable sur décision des entreprises (souvent le chef d'entreprise ou ses collaborateurs proches) et à verser directement par chèque ou virement aux organismes figurant sur une liste établie par arrêté ministériel (c'est le cas d'Actions 3PF) qui agissent au plan national (c'est le cas d'Actions 3PF) pour la promotion des métiers et de la formation professionnelle initiale (c'est le cas d'Actions 3PF). À ce titre Actions 3PF bénéficie donc de 30% du solde qui est lui-même la fraction de 13% de la taxe d'apprentissage soit 3,9% du montant de cette taxe. Pour mémoire, Actions 3PF mène des opérations pour valoriser l'image de tous les métiers de la filière finition et susciter des vocations auprès des jeunes. Parmi ces actions, le bus 3PF qui va dans les collèges pour promouvoir ces métiers, les rencontres régionales visant à favoriser au niveau local la mise en réseau des acteurs de la filière, le site [infopro-finition.com](http://infopro-finition.com) qui met à disposition des enseignants une information mise à jour régulièrement sur les nouveaux produits et les évolutions techniques des industriels et une newsletter mensuelle envoyée à tous les inscrits du site pour les informer des publications essentielles. Le solde de la taxe, calculé sur la masse salariale 2020, devra être effectué avant le 1<sup>er</sup> mars 2021. ■



# SANS SOUCI AVEC UZIN

Avec UZIN,  
toutes mes rénovations  
de sol ont une solution.



Retrouvez-nous sur  
[www.uzin.fr](http://www.uzin.fr)



UZIN. ET LE SOL T'APPARTIENT.

## NOUVEAUTÉS JANVIER 2021



### REVÊTEMENTS DE SOL ESD PAR FORBO FLOORING

Les revêtements de sol Forbo Flooring pour environnements ESD (Electro Static Discharge) favorisent le contrôle permanent des décharges d'électricité statique. Conçus pour être mis en œuvre dans les zones sensibles d'un bâtiment et des secteurs tels que l'électronique, la santé, l'agro-alimentaire, les centres de données ainsi que les salles de serveurs, ils présentent la particularité d'être conducteurs ou dissipateurs de charges électrostatiques. Cette collection technique dédiée aux salles blanches se décline en format PVC en lés et en dalles.

[www.forbo.com](http://www.forbo.com)



### HYDRO'STYLE PAR ONIP

Hydro'Style d'Onip est une peinture de finition pour murs et plafonds. Formulée à partir de résines acryliques et alkydes en émulsion, elle permet d'obtenir des films pommelés à semi-tendus très tendance et très demandés. Elle se décline dans deux finitions : Hydro'Style Onip Mat, présentant un mat profond au pouvoir masquant exceptionnel et Hydro'Style Onip Velours, bénéficiant d'une élégante finition veloutée d'aspect pommelé fin. Hydro'Style Onip associe le confort des acryliques au plaisir d'application des glycéro solvantées.

[www.onip.com](http://www.onip.com)



### TRAPPES DE VISITE COUPE-FEU PAR SEMIN

Semin annonce la première certification sur le marché, par le Centre scientifique et technique du bâtiment (CSTB), de ses trappes de visite coupe-feu destinées au tertiaire, aux ERP et au collectif. Ces dernières pouvant résister au feu jusqu'à 120 minutes. Elles sont conçues en aluminium avec un vantail en plaques avec six modèles : quatre destinés aux faux plafonds et deux pour les cloisons. Légères et faciles à monter grâce au cadre aluminium, toutes les trappes se fixent aisément sur la plaque de plâtre.

[www.semin.com](http://www.semin.com)



### NAÉ PAR UNIKALO

Naé est une gamme de peintures à base de résine végétale à 95% biosourcée et de composants renouvelables en phase aqueuse. Issue de l'écoconception, Naé a pour objectif d'améliorer la qualité de l'air intérieur tout en réduisant son impact négatif sur l'environnement tout au long du cycle de vie. Elle conserve ses qualités techniques avec un excellent confort d'application, une très bonne opacité et un excellent pouvoir garnissant. Naé est disponible en impression mat, velours et satin dans plus de 90 000 teintes et offre une opacité optimale en deux couches.

[www.unikalo.com](http://www.unikalo.com)

# NOUVEAUTÉS JANVIER 2021



## WEBERTHERM XM PAR WEBER

Weber lance une solution ITE biosourcée, fabriquée en France, à base de fibre de bois, webertherm XM fibre de bois, destiné aux supports maçonnés et, sous certaines conditions, aux ossatures bois. Elle est associée à un sous-enduit à la chaux aérienne et disponible dans un large panel de finitions (silicates, organiques, minérales minces et semi épaisses). Sa faible conductivité thermique de 0.039 W/(m.K) certifiée Keymark ainsi que sa capacité thermique massique de 2100 J/(kg.k) confèrent à cette solution des performances d'isolation optimales.

[www.weber.fr](http://www.weber.fr)



## TERRE D'ARGILE, COULEUR 2021 PAR SIKKENS

Sikkens dévoile Terre d'argile, la Couleur de l'Année 2021, une couleur à la fois neutre, naturelle et chaude, stimulante et équilibrée. Cette teinte polyvalente dont la perception varie en fonction du moment de la journée, de l'endroit où elle est utilisée et des couleurs auxquelles elle est associée laisse les autres teintes s'exprimer. Elle peut servir de base à de nombreux projets d'intérieur inspirants. Elle se décline autour de quatre palettes faciles à utiliser et qui reflètent les grandes tendances de 2021.

[www.sikkens.fr](http://www.sikkens.fr)



## SERENE OAK PAR TARKETT

Serene Oak est une nouvelle référence dans la gamme de vinyle Excellence. Ce nouveau décor décliné en cinq teintes effet parquet naturel, a été spécialement pensé pour les établissements pour personnes âgées. Serene Oak facilite la perception de l'espace et l'orientation visuelle, deux facteurs importants pour préserver la mobilité des résidents et diminuer leur niveau de stress, grâce à un travail sur l'aspect visuel pour évoquer l'environnement familial de la maison et une réflexion autour du niveau des contrastes pour faciliter la perception visuelle.

<https://professionnels.tarkett.fr/fr>



## STOARMAT CLASSIC HD PAR STO

Le nouveau sous-enduit organique StoArmat Classic HD accélère le temps de prise et de séchage à cœur, même par temps humide et froid. La finition peut ensuite être appliquée après environ 2 jours (contre 5 jours en temps normal). StoArmat Classic HD est une solution constituée de 2 composants : un seau contenant le sous-enduit StoArmat Classic HD et un berlingot d'additif StoAdditiv HD dans le couvercle, à incorporer au seau. Il s'utilise lorsque les températures sont situées entre +1 et +10° C et résiste aux gelées nocturnes jusqu'à -5° C.

[www.sto.fr](http://www.sto.fr)



# REGARDEZ, TOUCHEZ, RESSENTEZ

**Desktop**, conçu pour l'habillage des meubles et portes, offre la combinaison d'une surface mate et d'une texture douce et chaleureuse créant un mobilier d'intérieur avec un aspect et un toucher véritablement uniques. Le caractère naturel du **Desktop** permet d'obtenir un très bel effet patiné avec le temps.

[www.forbo-flooring.fr/furniturelinoleum](http://www.forbo-flooring.fr/furniturelinoleum)

**forbo**

FLOORING SYSTEMS

créons un environnement meilleur

# NOUVEAUTÉS JANVIER 2021



## WOLFF PAR UZIN

La décolleuse WOLFF permet la dépose des revêtements de sol souples et des résidus de colles acryliques sur des petites surfaces. Elle est idéale dans les endroits difficilement accessibles tels que les coins et sous les radiateurs. Grâce au fonctionnement sur batterie, Junio-Stripper 18V apporte une mobilité illimitée. Découvrez la gamme complète des outils sur batterie 18V WOLFF. Avec sa technologie batterie 5 ampères performante et identique sur tous les modèles, vous allez travailler à pleine puissance sur vos chantiers sans plus jamais vous soucier des fils !

[www.wolff-tools.fr](http://www.wolff-tools.fr)



## GREY MATTER, COLLECTION COLOR SCALE PAR BALSAN

Inspirés par différentes énergies créatives, les 6 motifs de Grey Matter (4 dalles et 2 planks) permettent de créer des espaces de travail et de co-working stimulants pour la matière grise. Grey Matter bénéficie de la technologie MBrodery qui permet d'allier finesse et résistance, avec une toute nouvelle fibre teint masse. La sous-couche acoustique NRB permet d'améliorer le confort acoustique dans les bureaux ainsi que le confort à la marche et les coloris clairs de la gamme d'augmenter la luminosité naturelle des bureaux et de diminuer ainsi la consommation d'électricité.

[www.balsan.com](http://www.balsan.com)



## NOUVEAU CATALOGUE DE SOFRAMAP

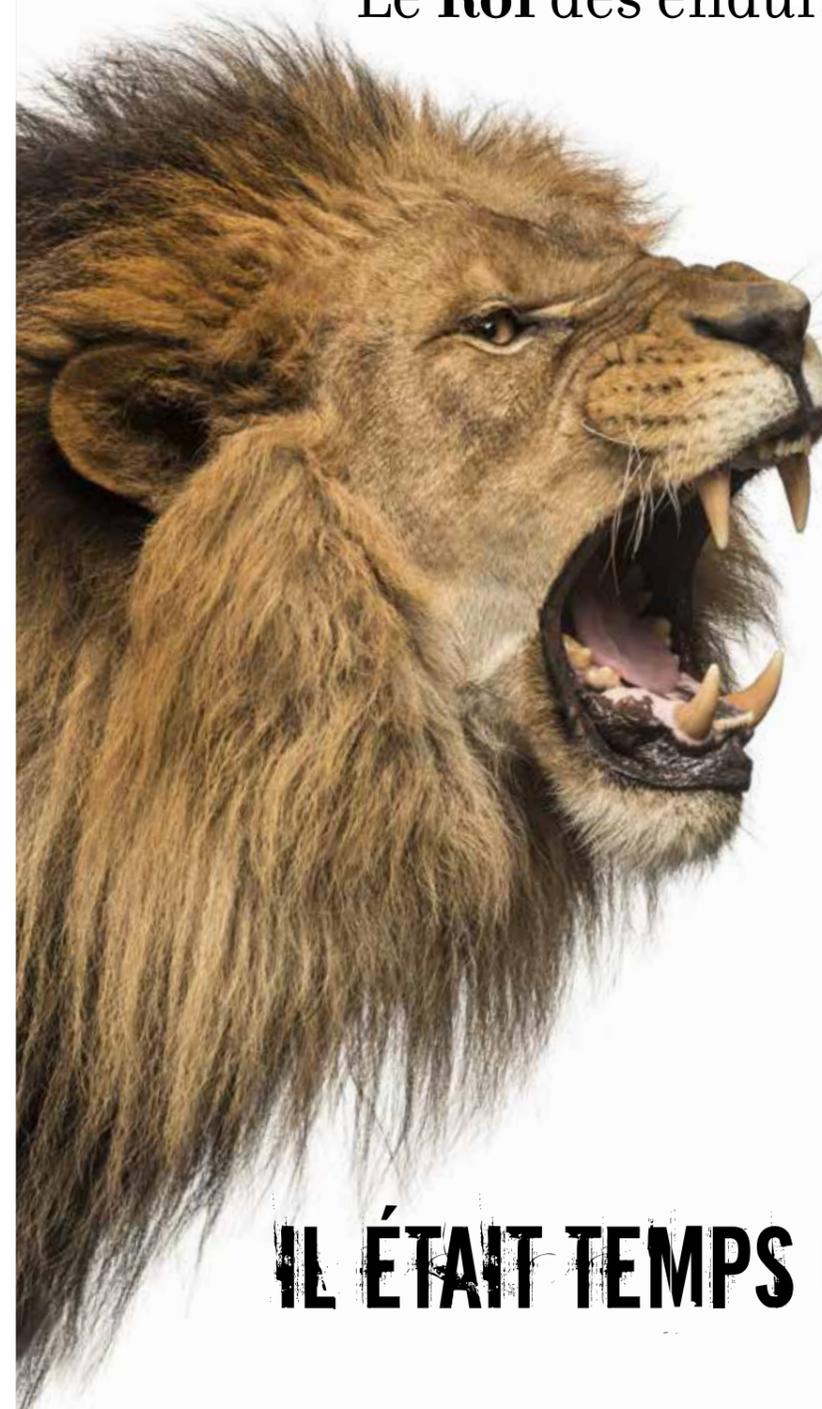
Découvrez le nouveau catalogue, véritable vitrine de la gamme Soframap et dans lequel vous retrouverez tous les produits de décoration intérieure, protection des façades, traitements particuliers (métaux, boiseries, bardages, toitures, sols...) ainsi que les gammes chaux et silicate, sols techniques et anticorrosion. Véritable outil de choix et de prescription, il est possible, grâce au QR code associé à chaque référence, d'accéder aux documents en ligne (fiches produits, FDS, DoP, FDES, documentations commerciales, etc.).

[www.soframap.com](http://www.soframap.com)

MAGAZINE ÉDITÉ PAR CLUB ALLIANCE 9, rue La Pérouse 75784 Paris cedex 16 | Tél. 01 40 69 53 73 | [www.cluballiance.fr](http://www.cluballiance.fr) | E-mail : [contact@cluballiance.fr](mailto:contact@cluballiance.fr) | N° ISSN : 1764-0709 | Président du Club Alliance - Directeur de la publication : Bruno Poilpré | Rédacteur en chef : Yves Labbé | Rédactrice en chef adjointe : Corinne Bailly | **ONT COLLABORÉ AU NUMÉRO 186** : Philippe Cluzeau, Nicolas Dembreville, Stéphanie Lacaze, Stéphane Miget, Madras Editing, Olivier Namias, Marine Pouthalec, Thierry Houdin | Publicité : Club Alliance | Maquette : Lenox | Photo couverture : Adobestock | La revue Reflets & Nuances est distribuée gratuitement.

# SEMIN CE 78

Le **Roi** des enduits depuis 1978.



## IL ÉTAIT TEMPS QU'IL LE DISE.

LA MARQUE  
FRANÇAISE  
DES ARTISANS



# ID CLICK ULTIMATE 30

LAMES ET DALLES VINYLES RIGIDES DÉCORATIVES

La rénovation  
n'a jamais été  
aussi rapide,  
esthétique et  
durable !

Facile à installer, iD Click Ultimate 30 est une solution idéale pour tous les espaces en **logements neufs**, de la cuisine à la salle de bain. Cette collection offre une solution de **rénovation rapide** en milieu occupé avec une **pose directe sur support existant y compris le carrelage sans ragréage** (joints jusqu'à 6 mm de large et 3 mm de profondeur) **ni temps de séchage**.

iD Click Ultimate 30 se pose rapidement, **résiste aux taches**, à l'eau et sa **sous-couche acoustique intégrée** (19dB) permet un gain de temps et d'argent !

Disponible en **6 coloris**, format lames ou dalles, choisissez la **solution ultime** pour vos projets !  
[www.tarkett.fr](http://www.tarkett.fr)



 **Tarkett**