

REFLETS & NUANCES

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



UNION
PROFESSIONNELLE
DES MÉTIERS
DE LA FINITION

VIE SYNDICALE

CONSEIL D'ADMINISTRATION UPMF-FFB
RELEVER LE DÉFI DU BIM

TECHNIQUE

ITE ET ÉCHAFAUDAGE
ASSOCIER SÉCURITÉ ET CONFORT DE TRAVAIL

FORMATION

ENTRETIEN PROFESSIONNEL
LE COMPTE À REBOURS A COMMENCÉ

DOSSIER

Les clés pour bâtir votre argumentaire commercial



ACTUALITÉ

NUMÉRIQUE : LES CATALOGUES BIM DES FABRICANTS

TECHNIQUE

PRÉPARATION DES FONDS : FONDS SOIGNÉS RIMENT
AVEC FINITIONS DE QUALITÉ

166
JANVIER
2016

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

Éditorial

2016, des espoirs de reprise

L'année 2016 commence. Nos marchés n'évoluent pas comme nous l'espérons même si le président de la Fédération française du bâtiment, Jacques Chanut, a fait état de l'amorce d'un redémarrage de l'activité estimé à +0,9% en volume. Ce résultat découle très largement du retour massif des primo-accédants solvabilisés par la réforme du PTZ+. Nous devons les convaincre de faire appel à nos services pour réaliser leurs travaux. C'est précisément le thème du dossier de ce numéro : l'argumentaire commercial, un outil indispensable pour remporter de nouveaux

marchés. Notre savoir-faire ne suffit plus pour séduire un client potentiel. Entendre et comprendre ce que veut le prospect, c'est lui proposer une solution adaptée à ses désirs et à son budget.

Satisfaire le client ne signifie pas accepter d'effectuer des travaux à n'importe quel prix et dans n'importe quelles conditions. Les entreprises de finition doivent trop souvent travailler suivant des exigences non conformes aux règles de l'art. Pour faire face à cette problématique, notre Union a réalisé un document intitulé « Les conditions d'exécution des travaux de finition » dont l'objectif est de nous permettre d'exécuter nos prestations dans les meilleures conditions possibles. Il apporte aux entrepreneurs les arguments nécessaires pour ne pas subir un chantier mais au contraire l'anticiper afin d'en avoir une gestion optimale. Un bel outil au service de nos adhérents, qui sera mis à leur disposition au mois de mars.

Encore loin d'une vraie reprise, nous devons rester vigilants et motivés pour maintenir nos entreprises en bonne santé. C'est le vœu que je formule pour chacun d'entre vous en cette nouvelle année. Mes chères consœurs, mes chers confrères, je vous adresse à tous mes meilleurs vœux de santé et de réussite !

Marc CIOLFI

Président de l'Union professionnelle des métiers de la finition



© MANUMOVIES

www.cluballiancepeintures.com



Pensez-y !

Reflets & Nuances est consultable en version numérique

Sommaire

p.4

VIE SYNDICALE

La nécessité de prendre le relais p.4

La vie des sections p.6

CONSEIL D'ADMINISTRATION UPMF-FFB
Relever le défi du BIM p.9

CLUB ALLIANCE
Garantir la qualité de l'exécution des ouvrages de finition p.13
Carnet syndical p.13

p.14

ACTUALITÉ

NUMÉRIQUE
Les catalogues BIM des fabricants p.14

NOUVEAUTÉS UTILITAIRES
VUL en mode monospace p.20

p.22

DOSSIER

Les clés pour bâtir votre argumentaire commercial p.22

p.26

TECHNIQUE

PRÉPARATION DES FONDS
Fonds soignés riment avec finitions de qualité p.26

ITE SOUS ENDUIT
Façades requalifiées pour une résidence HLM p.29

ITE ET ÉCHAFAUDAGE
Associer sécurité et confort de travail p.33

ITE SOUS ENDUIT
Solution 100% minérale pour la résidence du Pressoir p.36

RÉNOVATION
Etanchéité liquide en balcons p.38

TENDANCES PRODUITS
Esthétique et fonction des revêtements modulaires p.40

EMPLOYEZ LE MOT JUSTE
Question de vocabulaire... p.43

QUESTIONS DES ENTREPRISES DE L'UPMF-FFB > 2 ingénieurs à votre service p.47

p.50

FORMATION

ENTRETIEN PROFESSIONNEL
Le compte à rebours a commencé... p.50

ACTIONS 3PF
Rencontres régionales : opération réussie p.52

Soutenez la filière peinture finition par votre taxe d'apprentissage p.53

L'outil en main : un outil intergénérationnel p.53

44^E OLYMPIADES DES MÉTIERS
Les sélections régionales sont lancées p.55

p.57

À NE PAS MANQUER

Les nouveautés de janvier 2016 p.57

VIE DES SECTIONS

La nécessité de prendre le relais

Eric Gilot est le président de la section peinture revêtements de sol de la Somme. Très impliqué dans ses différents mandats, il regrette néanmoins le manque d'engagement des jeunes générations dans le syndicalisme de métier dans une période où la profession doit être, au contraire, solidaire.



REFLETS & NUANCES **Pouvez-vous nous présenter la section peinture revêtements de sol de la Somme dont vous êtes le président, et ses particularités ?**

Eric Gilot • Notre section compte 50 adhérents dont 66% sont des entreprises de moins de 10 salariés, sur les 170 entreprises de peinture finition de la Somme. Elle rassemble 500 peintres employés par les adhérents sur un total de 585 peintres salariés dans le département. Les entreprises de notre section emploient donc 85% de l'effectif « peintres » dans la Somme. Notre section a été créée il y a plus de 50 ans et elle a conservé sa particularité qui est de rattacher les métiers de la vitrerie à ceux de la peinture et du revêtement de sol. La vitrerie était, en effet, intégrée à la peinture à l'origine. De manière générale, les adhérents de la Fédération départementale sont représentés par métier avec par exemple notre section peinture revêtements de sol et vitrerie et par spécificité avec une section « femmes », une section « jeunes » et une section « entreprises générales ».

R&N **Trouvez-vous difficile de faire rentrer de nouveaux adhérents ?**

E.G. Aujourd'hui, la plupart des entreprises qui sont créées, le sont sous le régime de la micro entreprise. Si les problématiques métiers restent identiques, on ne peut toutefois les mettre sur le même plan qu'une PME puisqu'elles ne sont pas soumises à la même fiscalité. Elles n'ont pas les mêmes besoins qu'une PME traditionnelle. Aussi, dans ces conditions, comment échanger sans conflit latent ?

R&N **Quelles sont vos missions en tant que président de section ?**

E.G. Ma première mission est de représenter nos métiers à la Fédération départementale. Je participe chaque mois aux réunions du bureau. C'est la partie la plus récurrente de mes missions et elle peut encore aller plus loin car en tant que président de section, je participe par exemple à l'élaboration des nouveaux statuts de la section départementale de la Fédération, lors de changements de présidence. De plus, chaque membre du bureau est tenu de prendre un mandat



© GPZ



« Il faudrait que les jeunes se sentent plus concernés par le syndicalisme de métier »



© FOTOLIA

dans une instance parallèle et liée à la Fédération. Je suis donc président du GEIQ (Groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification) BTP 80. Nous y employons deux permanents. Je suis également administrateur du CFA (Centre de formation pour apprentis) de Picardie, fonction liée à mon mandat de président de la section peinture revêtements de sol et vitrerie. Enfin, ma troisième mission est de porter la voix de mon département au niveau national en participant au conseil d'administration de l'UPMF-FFB. Je suis également membre de la commission formation. Tous ces mandats s'ajoutent à mon travail de dirigeant d'une entreprise de 50 salariés mais nous sommes soutenus par les permanents des sections qui nous aident beaucoup à préparer les réunions.

R&N Justement, en tant que président de la section peinture revêtements de sol, quelles sont les thématiques que vous portez dans les réunions techniques ?

E.G. En 2015, la section a convié ses adhérents à plusieurs animations : rédaction, sous la houlette d'un délégué de l'OPPBTB (Organisme professionnel de prévention du BTP), de leur document unique (DU) « peinture », information au niveau régional sur les aides qui peuvent être accordées à nos clients dans le cas de la pose d'une ITE, information sur l'amiante, le plomb, les déchets et sur comment protéger l'environnement et nos compagnons. En 2014, la section a organisé une présentation du NF DTU 59.1 et une démonstration de machine de nettoyage des outils de peinture. Nous en avons profité pour présenter le nouveau périmètre de notre section avec la fusion des poseurs de revêtements de sol et des peintres au sein d'une même section professionnelle.

R&N Est-ce difficile de mobiliser ?

E.G. Le temps de nos adhérents étant précieux, chaque réunion de bureau se tient à l'heure du déjeuner, qui est aussi un moment de convivialité. Mais dans le contexte économique actuel, nous faisons face à un taux de présence faible car nos chefs d'entreprise ont la tête dans le guidon. Les deux dernières années ont été particulièrement difficiles pour notre secteur. Aujourd'hui, plusieurs mandats au sein de la Fédération de la Somme ne sont pas pourvus. Mais c'est en étant solidaires dans la difficulté que l'on arrivera à la contourner. Il faudrait que les jeunes se sentent plus concernés : l'UPMF est là pour les représenter et les défendre mais peu de jeunes sont prêts à prendre le relais et à s'investir dans le syndicalisme de métier et pourtant ce syndicalisme est d'autant plus important que le contexte est difficile. En ce qui me concerne, compte tenu de la charge de travail qui est la mienne au sein de mon entreprise, je suis contraint désormais de limiter mon engagement en espérant que les mandats que j'assurais seront repris par une génération de chefs d'entreprise plus jeunes et plus nombreux. ■

RETROUVEZ CET ARTICLE EN VERSION NUMÉRIQUE
La revue est consultable sur ce site
www.cluballiancepeintures.com

La vie des sections

HAUTE-SAVOIE FOIRE AUX QUESTIONS



La section peinture finitions de Haute-Savoie a tenu, le 8 octobre, son assemblée générale présidée par Philippe Bondaz. Après un tour de table sur la conjoncture, trois thématiques ont été abordées sous forme de foire aux questions : les NF DTU peinture et revêtements de sol, le droit disciplinaire dans l'entreprise et les déchets de peinture, placo et sol souple. Sur les deux derniers points, sont intervenues Valérie Scala, juriste social et Marie Thibert, chargée de mission environnement. La foire aux questions est un principe de réunion apprécié par les participants car il laisse une large part aux échanges tout en donnant un guide de discussion et permet aux intervenants de donner la réponse sur le champ ou à l'issue d'une éventuelle recherche. C'est par un rapide point d'actualité technique et réglementaire des métiers de la finition que s'est terminée la séance.

CALVADOS ACCESSIBILITÉ : UNE VALEUR AJOUTÉE

Présidée par Baudoin Gilson, la section professionnelle peinture vitrerie miroiterie revêtements de sol du Calvados a organisé une réunion, le 3 décembre, dans les locaux de la Fédération à Caen, au cours de laquelle Pierre Couque, ingénieur à l'UPMF-FFB, est intervenu sur l'accessibilité dans les bâtiments, une valeur ajoutée à la prestation des peintres et des soliers. Ce fut ensuite au tour de Christelle Bechet, juriste, d'apporter des réponses aux nombreuses questions qui se posent sur les trajets dans le bâtiment : comment indemniser les trajets effectués par les ouvriers du bâtiment ? Que prévoit la convention collective nationale ? Quelles précautions prendre pour éviter la requalification du temps de trajet en temps de travail effectif ? Quid de l'usage un trajet-employeur, un trajet-salarié ?



Le 16 décembre 2015, les fédérations de Basse et Haute-Normandie ont fusionné et créé ainsi la Fédération française du bâtiment Normandie. Son siège sera à Caen. Alain Piquet, ancien président de la FFB Basse Normandie a été désigné président de la FFB Normandie. François Leprêtre, ancien président de la FFB Haute Normandie, en sera le vice-président.

SAÔNE-ET-LOIRE PEINTURES ET QUALITÉ DE L'AIR

Le 23 octobre, la section plâtrerie-peinture-revêtements de sol de Saône-et-Loire a convié ses adhérents à une réunion au cours de laquelle a eu lieu l'élection du nouveau président. Fabien Cheveau a remplacé Didier Sève, qui a été nommé président d'honneur. Les participants ont ensuite assisté à la présentation par Agnès Spagnolo de la nouvelle gamme de peintures améliorant la qualité de l'air distribuées par Zolpan et leurs performances techniques. Autre sujet à l'ordre du jour : les caméras thermiques avec un exposé de la société Flir sur la technique de détection des fuites d'air dans les bâtiments. Après des échanges entre professionnels sur les sujets traités, la réunion s'est achevée par un mûchon convivial.



SECTIONS DÉPARTEMENTALES À L'ACTION



Au cours du dernier trimestre 2015, des réunions techniques sur le NF DTU 59.1, l'interface peintre/plâtrier, le CPT système douche et l'ITE ont été organisées, à l'initiative de leurs présidents, par les sections professionnelles suivantes :

- Côtes d'Armor (6 octobre),
- Yvelines (8 octobre),
- Picardie (13 octobre),
- Vaucluse (21 octobre),
- Var (22 octobre),
- Meurthe-et-Moselle (17 novembre),
- Hautes-Alpes (15 décembre),
- Mayenne (16 décembre).



PAYS DE LA LOIRE DES SUJETS VARIÉS

Le 15 octobre, le président de la section UPMF des Pays de la Loire, Alain Richard, a convié ses confrères présidents des sections départementales de la région à une réunion à Angers. Des sujets variés étaient à l'ordre du jour. En premier lieu le BIM (Building information modeling) avec l'intervention de Mathieu Raducanu, chargé de mission éco-construction à la Fédération régionale, qui réalise un guide « Quel BIM pour mon entreprise ? » dont l'objectif est de démontrer aux entrepreneurs qu'il existe plusieurs niveaux d'exigences pour ce nouvel outil numérique. Mathieu Raducanu propose des permanences BIM dans les Fédérations départementales, sur inscription, pour faire un état des lieux des compétences et besoins des entreprises.

Concernant les aides à l'acquisition de machines à laver les brosses et rouleaux, les participants sont informés que la convention a été approuvée par l'Agence de l'eau Loire Bretagne. Pour diffuser l'information, les présidents souhaitent que soient organisées des démonstrations de stations de nettoyage avec les fabricants et avec les distributeurs (DOD (Décor ouest distribution), Seigneurie Gauthier, Rev Mur Sol, Akzo Nobel, Sofip...), voire avec le Club Alliance. Bertrand Hillaire, président de la section de Loire-Atlantique, dit ensuite avoir participé à une réunion avec le BTP CFA 44 au cours de laquelle a été évoqué le problème de la baisse des effectifs des apprentis depuis plusieurs années. Les participants se posent la question de savoir comment la FFB peut motiver les entreprises et les accompagner. Enfin Alain Richard fait part de l'organisation par la Fédération de sessions de sensibilisation à la qualité de l'air intérieur pour les enseignants, dans les CFA du bâtiment. Il termine la réunion en faisant un point sur les récentes évolutions de la réglementation amiante.

MEUSE INTERFACE PEINTRE/PLÂTRIER

Président de la section peinture-plâtrerie-revêtements de sol de la Meuse nouvellement créée, Mickaël Laurent a réuni ses confrères le 3 décembre dans les locaux de la Fédération à Verdun. Plus d'une vingtaine d'entreprises ont répondu présentes à cette invitation. A l'ordre du jour de la réunion : une intervention commune de Melinda Routier, ingénieur à l'UPMF, et de Fabien Loac, chargé de mission à l'UMPI (Union des métiers du plâtre et de l'isolation), sur les exigences minimales dues pour des ouvrages de peinture et plâtrerie conformes. Mélinda Routier a poursuivi par un exposé sur les grands principes de l'accessibilité. Cette réunion riche en échanges a été suivie d'un dîner très convivial.



© UPMF



© SPMORBIHAN

MORBIHAN CPT SYSTÈMES DOUCHES

Une réunion technique de la section des métiers de la peinture et de la finition du Morbihan s'est tenue le 6 octobre à Auray, sous la présidence de Patrice Lomenech, avec la participation de Pierre Couque, ingénieur à l'UPMF, qui est intervenu sur le CPT (cahier de prescription technique) : mise en œuvre des systèmes douches plastiques. D'autres sujets ont été abordés, sous forme d'échanges et débats : l'acquisition de stations de nettoyage du matériel de peinture, l'interface peintre/plâtrier et bien anticiper son futur audit RGE (Reconnu garant de l'environnement).

ISÈRE DESSCRIPTIFS ET QUANTITATIFS : GUIDE PRATIQUE

Le 26 novembre, Benoît Charpentier, président de la section peinture de l'Isère, a organisé à Grenoble une réunion qui a rassemblé de nombreux professionnels. Pierre Couque, ingénieur à l'UPMF a présenté le « Guide pratique 2015 pour l'établissement des descriptifs et des quantitatifs » qui a intégré, dans sa nouvelle version, les revêtements de sol. Le document a été distribué en séance à tous les participants. La première version du guide (2002) avait été créée à l'initiative de la section de l'Isère. Bruno Fiard a ensuite exposé les travaux de la commission technique « intérieur/décoration » de l'UPMF. En 2016, la section prévoit d'organiser une réunion technique pour évoquer les problématiques liées aux façadiers dans les relations avec les services de la Ville de Grenoble et de la Métro. Enfin, des échanges ont eu lieu sur la Saint Luc passée et à venir.



GPPF PRESCRIPTIONS ENVIRONNEMENTALES

Le Groupement des professionnels de la peinture et de la finition (GPPF) a organisé le 25 novembre une conférence sur le thème « Comment répondre aux prescriptions environnementales dans les marchés publics et privés ? », à l'Université européenne des métiers de la finition à Créteil. Labels, certifications environnementales..., comment s'y retrouver ? Comment faire le choix des produits ? Quelles sont les attentes des maîtres d'ouvrage ? Quels outils pour vous aider à répondre aux appels d'offre ? Quelles applications concrètes en entreprise, avec le témoignage de professionnels ? Autant de questions qui ont été soulevées au cours de cette conférence animée par Stéphane Carmine, vice-président de l'Université européenne, et qui ont retenu toute l'attention des participants.



Guittet

GRANDE MAISON DE PEINTURE
— DEPUIS 1864 —



LA COLLECTION *Inspiration Scandinave*



La qualité reconnue des laques Orion Soleil a permis à Guittet de devenir la référence auprès des peintres professionnels. Fort de ce savoir-faire Guittet propose une multitude de produits, de couleurs pour donner vie à toutes les décorations. Au travers de la Collection Inspiration Scandinave, Guittet revisite l'esprit nordique en lui donnant une dimension contemporaine avec sa palette de teintes audacieuse et contrastée.





CONSEIL D'ADMINISTRATION UPMF-FFB

Relever le défi du BIM

Dans la presse et les événements professionnels, le BIM est le mot « à la mode ». Un enjeu important auquel les entreprises doivent se préparer dès maintenant. Pour les convaincre de l'intérêt majeur de ce nouvel outil numérique, ses atouts ont été présentés aux entrepreneurs lors du conseil d'administration du 5 novembre 2015, à la FFB à Paris.

Le président Cioffi se dit heureux d'accueillir Michel Droin, chef de file du groupe de travail BIM (Building Information Modeling) de la FFB, et le remercie d'avoir accepté de participer à ce conseil d'administration de l'UPMF au cours duquel Guillaume Cenerario, chargé d'affaires de la société BRZ, intervient sur la maquette BIM. Il ajoute que Michel Droin représente la FFB au sein du plan transition numérique dans le bâtiment (PTNB), qui accompagne le développement rapide de l'usage de ces technologies dans le monde de la construction tous métiers confondus. « Le groupe de travail BIM auquel participent les Unions et Syndicats de métier, précise le chef de file, prépare les changements à venir afin que les entreprises ne ratent pas ce train qui est en marche. »

Marc Cioffi cède ensuite la parole à Guillaume Cenerario de BRZ, société qui propose des solutions de gestion à destination du BTP tous corps d'état confondus.

« Le BIM est un processus de communication commun à tous les acteurs de la construction qui implique une nouvelle façon de travailler. Jusqu'ici chaque intervenant travaillait de manière séquentielle » indique Guillaume Cenerario.

Le but du BIM est de travailler de manière collaborative autour d'une maquette numérique que l'ensemble des acteurs d'un projet vient enrichir en donnant des informations métier en temps réel avec des logiciels qui communiquent parfaitement et en utilisant tous le même langage, les IFC (Industry Foundation Classes). Compris par les différents logiciels BIM, les IFC sont un langage

informatique commun qui permet une interopérabilité entre les acteurs.

Partout dans la presse et les événements professionnels, tout le monde parle du BIM. Mais ce travail collaboratif n'arrivera pas du jour au lendemain. Cette montée en puissance du BIM s'effectuera par l'intégration progressive du numérique à divers niveaux qui permettront à terme de développer le BIM.

« Le BIM niveau 1, c'est la maquette numérique isolée, explique Guillaume Cenerario. Le niveau 2 est la maquette numérique collaborative où chaque acteur produit de son côté une maquette numérique 3D. Dernière étape : le niveau 3 où les intervenants d'un projet travailleront vraiment de manière collaborative et en temps réel. »

Détecter les erreurs avant le chantier réel

Si tous les acteurs de la construction ont un intérêt à faire du BIM, les entreprises ne sont toutefois pas encore prêtes à travailler en collaboratif. Les limites ne sont pas techniques mais dans les mentalités.

« Les entrepreneurs qui se seront mis au BIM niveau 1 auront nécessairement une longueur d'avance lorsque les maîtres d'ouvrage qui imposeront de travailler en BIM, arriveront sur le marché » souligne Guillaume Cenerario. Le BIM est un enjeu important et les entreprises feraient une erreur si elles ne s'emparaient pas de cet outil numérique.

« Les entreprises de peinture finition sont le corps d'état qui fera le meilleur rapport investissement/rentabilité avec un premier élément positif qui est l'affaire du

>>>



métré » poursuit Michel Droin. Le BIM commence dès la conception du bâtiment et couvre les différentes phases de son cycle de vie allant de sa construction, son exploitation jusqu'à sa démolition. Chaque objet constituant le bâtiment (murs, portes, planchers...) ainsi que ses caractéristiques est contenu dans la maquette numérique.

L'intérêt du BIM, c'est qu'il obligera à être plus précis et plus complet. « Personne ne fera à la place de l'autre mais chacun pourra faire mieux » ajoute le chef de file. Dans les outils BIM, chaque élément est placé, quantifié et automatiquement dimensionné. Le BIM contribuera à diminuer les erreurs durant le chantier et simplifiera les opérations de contrôle, notamment les détections de clashes avant la construction réelle. Il servira également à assurer la maintenance et l'entretien des bâtiments construits ce qui permettra au gestionnaire de patrimoine de l'utiliser pour faire vivre son ouvrage.

Disposer en temps réel d'informations fiables sur un bâtiment permet de réduire les temps d'intervention, de réagir plus vite. « Le BIM limitera les gaspillages, augmentera la qualité, fera gagner du temps et donc baisser le coût de l'ouvrage. Il réduira aussi l'impact sur l'environnement. » conclut Michel Droin.

Le président Marc Ciolfi remercie Michel Droin et Guillaume Cenerario de leurs interventions qui ont permis de mieux comprendre les avantages que le BIM offre aux entreprises et ainsi intégrer les enjeux du BIM.

Avant de poursuivre la séance par la partie statutaire, il rend hommage à Michel Margery, décédé le 18 août 2015, en rappelant son dévouement pour défendre son métier et le promouvoir auprès des jeunes.

Les travaux en cours à l'UPMF-FFB

Nicolas Blangy présente les « Conditions d'exécution des travaux de finition » dont la sortie est prévue en mars 2016. Elaboré à l'initiative du vice-président Bruno Lucas, ce document rappelle les règles techniques juridiques et contractuelles pour accompagner les entreprises de finition dans l'exécution de leurs ouvrages.

Puis c'est au tour de Benoît Charpentier, président de la section peinture finition de l'Isère, de faire la présentation de la version 2015 du « Guide pratique pour l'établissement des descriptifs et quantitatifs » dans laquelle ont été intégrés les revêtements de sol. Ce guide, réalisé par l'UPMF en collaboration avec l'UNTEC (Union des économistes), a pour objectif d'éviter les situations de litige entre les architectes, les économistes, les maîtres d'ouvrage et les entreprises de finition et de garantir les intérêts de tous les acteurs. Le président Ciolfi informe ensuite les participants que l'UPMF a décidé de mettre en place un groupe de travail sur la prospective du métier. A cet effet, il fait un appel à candidatures pour constituer le groupe de jeunes entrepreneurs. Il demande aux présidents de sections de faire passer le message dans leur département.



◀ MICHEL DROIN,
CHEF DE FILE DU
GROUPE DE TRAVAIL
BIM DE LA FFB.

Marc Ciolfi poursuit en donnant la parole aux présidents de commissions pour qu'ils rendent compte des réunions de la matinée. La commission gestion a traité notamment deux sujets : la géolocalisation et l'entretien professionnel qui permet de mieux connaître ses salariés. La commission formation a fait état de l'avancement de la révision du BP peinture, qui sera soumis à l'approbation de la 5^e CPC (Commission professionnelle consultative) au mois de décembre 2015. Elle a également incité les entrepreneurs à s'investir dans les 44^e Olympiades des métiers, les sélections régionales débutant en janvier 2016 et évoqué les rencontres régionales destinées à l'information des formateurs, organisées par Actions 3PF. La commission communication a regretté d'avoir trop peu de participants pour tenir une réunion et a rejoint la commission technique sol qui s'est réunie avec la commission intérieur/décoration.

A l'ordre du jour de la commission sol : le point sur la révision du NF DTU 53.1 « Travaux de bâtiment - Revêtements de sol textiles » qui nécessite d'être actualisé en profondeur, la prochaine révision du NF DTU 59.3 « Peintures de sol » datant de 1993, les résultats de la recherche documentaire sur les moyens de mesure de l'humidité dans les supports et la révision de la réglementation amiante en 2016.

Pour sa part, la commission intérieur-décoration a travaillé sur le projet d'une fiche interface peintre/maçon avec d'une part ce que doit le peintre et de l'autre ce que doit le maçon, en s'appuyant sur les prescriptions des NF DTU. Le point a ensuite été fait sur la demande de recherche sur les enduits airless dans le cadre du PRDM (Programme de recherche développement métier). En 2016, la commission souhaite mettre en place une veille sur les actions des grandes surfaces de bricolage, non seulement sur les produits mais aussi sur les services qu'elles proposent.

Quant à la commission façades/ITE, elle a mené une réflexion sur une fiche d'autocontrôle pour les travaux d'isolation thermique par l'extérieur avec enduit mince sur PSE (polystyrène expansé). La commission programme de faire le point en 2016 sur les peintures de façade : films minces (D2 et D3) et imperméabilisantes. ■

Prochain conseil d'administration : le 25 février 2016



Les comptes rendus des conseils d'administration et des commissions technique, formation, communication et gestion de l'UPMF sont consultables sur www.upmf.ffbatiment.fr espace adhérent/ Vous informer/Comptes rendus des réunions



BTP BANQUE

GRUPE CREDIT COOPERATIF

C'est le métier qui parle

LA BANQUE PROFESSIONNELLE DU BTP

www.btp-banque.fr

Excel



MAT

PEINTURE-LAQUE MATE ACRYLIQUE POLYURÉTHANE EN PHASE AQUEUSE



BEL ASPECT LISSE ET TENDU



FILM DUR ET RÉSISTANT



LAVABLE POUR UN ENTRETIEN AISÉ



Soframap
PEINTURES & REVETEMENTS



www.soframap.com

Garantir la qualité de l'exécution des ouvrages de finition

Afin de faire respecter les règles de l'art sur les chantiers, fabricants et entrepreneurs travaillent en commun à la réalisation de « fiches pratiques » peinture et sol réunissant les conditions optimales d'utilisation des produits.



« **Q**ue pouvons-nous faire ensemble pour garantir la qualité de l'exécution des ouvrages de finition? », c'est la question que se sont posée fabricants et entrepreneurs réunis les 2 et 3 octobre 2015 à Chantilly, à l'occasion de la 10e rencontre du Club Alliance. Les entrepreneurs présents ont exprimé à leurs partenaires industriels leur souhait de créer en commun une « fiche pratique » compréhensible et applicable rapidement qui donnerait plus de poids au chef d'entreprise face à la maîtrise d'œuvre et aux autres corps d'état du chantier, pour faire respecter les règles de l'art.

En effet, si les entreprises trouvent sur les fiches techniques des produits, des informations claires et lisibles telles que la qualité de l'air, le taux de COV etc., certaines autres informations ne leur facilitent pas la tâche par rapport aux conditions dans lesquelles ils doivent mettre en œuvre leurs produits pour un résultat optimum escompté par un client de plus en plus exigeant. Quelques exemples de fiches de produits présentés en séance, montrent leur manque de lisibilité pour les professionnels.

Les entrepreneurs souhaiteraient proposer aux fabricants de peinture et de revêtements de sol les points à mettre en évidence sur cette fiche, pour les tiers du chantier, afin que les produits des industriels soient mis en œuvre dans les meilleures conditions d'exécution pour garantir leurs qualités esthétiques et techniques au moment de la réception de l'ouvrage. A titre d'exemples : disposer d'informations plus précises sur le stockage, l'hygrométrie, le temps de séchage d'un ragréage etc., mettre en avant des éléments de précautions, de recommandations et de sécurité pour pouvoir éviter certains pièges sur les chantiers.

A l'issue d'une discussion constructive qui a permis de mieux comprendre l'attente des entrepreneurs, les participants se sont répartis en deux groupes pour travailler, à partir des documents existants chez les fabricants, à l'élaboration de deux fiches pratiques, l'une « peinture », la seconde « sol », sur les conditions optimales d'utilisation des produits. Chaque groupe a établi un plan de fiche différent mais se rejoignant sur certains points notamment le fait de rédiger une fiche non pas par produit mais par famille de produits.

Lors de la réunion du 9 décembre 2015, les membres du Bureau, qui étaient présents lors de la rencontre du Club Alliance, ont décidé de dresser un plan commun aux deux fiches. C'est à partir de ce plan qu'il sera demandé aux groupes de travail fabricants/entrepreneurs « peinture » et « sol » de compléter les fiches pratiques. Une première réunion aura lieu le 21 janvier 2016, à la FFB à Paris. Deux autres réunions suivront aux mois de mars et juin afin de pouvoir présenter le résultat des travaux lors de la 11e rencontre du Club Alliance. Affaire à suivre. ■



CARNET SYNDICAL



EURE-ET-LOIR

**YANN
LIZIER**

Dirigeant de la SARL Mai entreprise à Chartres, a été élu à la présidence de la section peinture d'Eure-et-Loir. Il succède ainsi à Mathieu Claveau.



LOIRE-ATLANTIQUE

**PASCAL
MÉLOIS**

Directeur général de la société Tijou à Saint Herblain, a été élu président de la section professionnelle peinture de Loire-Atlantique.



MEUSE

**MICKAËL
LAURENT**

Gérant de Laurent SARL à Haudainville, a été élu président de la nouvelle section plâtrerie peinture revêtements de sol souples de la Meuse.



SAÔNE-ET-LOIRE

**FABIEN
CHEVEAU**

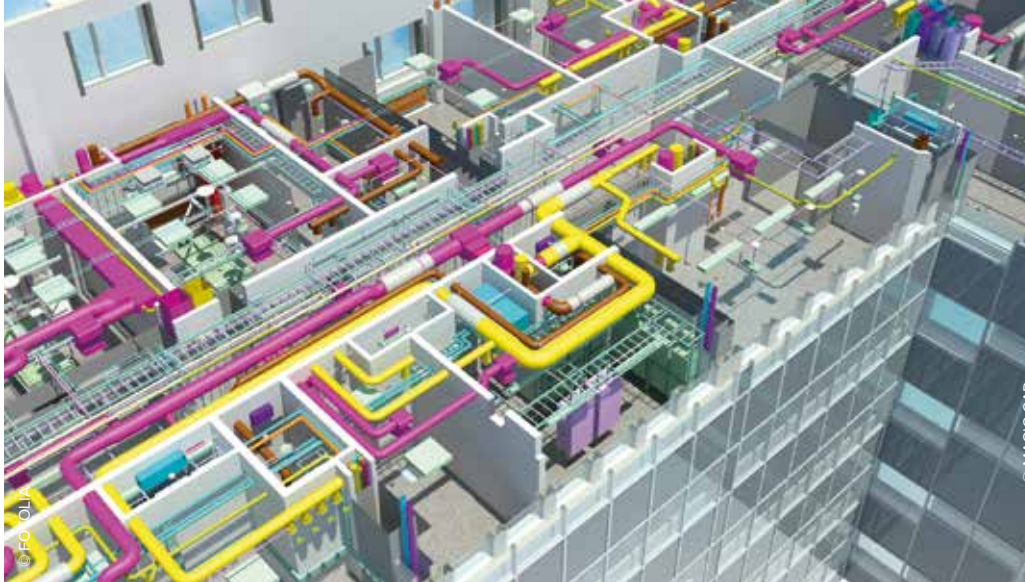
Dirigeant de Bailly SARL à Demigny, succède à Didier Sève à la présidence de la section professionnelle plâtrerie peinture de Saône-et-Loire.



FBTP DE
LA SOMME

**NICOLAS
BLANGY**

Dirigeant des entreprises PRM, Mur et Sol, Côté peint à Amiens et Doutréleau à Abbeville, a été élu le 3 décembre président de la Fédération du BTP de la Somme. Il succède à Gérard Diruy, arrivé au terme de ses 2 mandats. Nicolas Blangy est membre du Bureau et du Conseil d'administration de l'UPMF.



NUMÉRIQUE

Les catalogues BIM des fabricants

Le déploiement du BIM (Building Information Modeling) est désormais en cours dans tout le secteur du bâtiment.

Le BIM couvre les différentes phases du cycle de vie du bâtiment et la maquette numérique contient chaque objet composant le bâtiment ainsi que ses caractéristiques. Les produits et éléments de construction fabriqués par les industriels vont se retrouver dans des catalogues numériques exploités par les outils du BIM. Quels sont les types de catalogues ? Quels sont leurs usages ? Comment les met-on en place ? Où en est-on de leur déploiement ?



e que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément » disait Boileau. Il en

est de même pour les catalogues BIM. Le travail de normalisation des bibliothèques numériques d'éléments de construction, soit plusieurs dizaines de milliers d'objets, est long et fastidieux mais nécessaire au développement du BIM. Encore faut-il que ces bibliothèques soient interopérables d'un logiciel à un autre.

Quels types de catalogues BIM ?

A partir du 1^{er} janvier 2017, les pouvoirs publics souhaitent que les appels d'offre soient réalisés en BIM. Les produits et éléments de construction fabriqués par les industriels vont donc devoir se retrouver dans

des catalogues numériques exploités par les outils BIM. Il s'agit d'un enjeu majeur pour les fabricants d'être au rendez-vous. Deux types de catalogues doivent être définis : les « data catalogues » et les catalogues numériques des fabricants. Les premiers contiennent les caractéristiques techniques des matériaux génériques : parpaings, briques, fenêtres... Des travaux d'élaboration de ces « data catalogues » sont en cours entre l'AIMCC (Association des industries de matériaux, produits, composants et équipements pour la construction), l'AFNOR et les équipes du Plan de Transition Numérique du Bâtiment (PTNB) présidé par Bertrand Delcambre. En ce qui concerne la réalisation des catalogues d'objets numériques des différents industriels du marché, libre à chaque industriel de s'organiser pour les mettre à disposition. La description des objets pourra s'effectuer à l'aide d'un langage commun : le format de fichier IFC (Industry Foundation



TÉMOIGNAGE

JEAN-PIERRE BEAUDHUIN

CONSEILLER TECHNIQUE ITE

DAW FRANCE
À BOVES (80)

Classes) qui, labellisé ISO 16739 depuis mars 2013, standardise la description des objets, leurs caractéristiques et leurs relations au sein des logiciels d'architecture ou de conception et fabrication. Un objet se construit entre l'architecte, l'ingénieur thermicien, acousticien ou encore celui qui fait l'analyse environnementale en posant les différentes exigences sur l'objet.

Une norme AFNOR ?

Le langage IFC demeure néanmoins insuffisant. Il convient en outre de garantir l'interopérabilité des deux types de dictionnaires : celui de produits génériques (data catalogues), sans marque, que l'on va utiliser dans les phases de conception et celui des catalogues de produits industriels commerciaux utilisables par la maquette numérique et le BIM après l'appel d'offres. Dans le cadre du PTNB, il existe en France une norme AFNOR expérimentale (nommée XP P07-150) dont l'objectif est de caractériser les objets génériques sur lesquels s'appuieront les industriels pour définir leurs catalogues d'objets. Les experts pourront prendre comme base de travail les caractéristiques des objets identifiées il y a quelques années lors du marquage CE. Mais ils devront sélectionner uniquement ceux qui seront utiles au BIM. La fin du travail de définition expérimentale est prévue au plus tard fin décembre 2015. Un rapport sera ensuite soumis aux instances du PTNB pour avis et une éventuelle validation.

Des catalogues déjà en ligne ?

Certains industriels ont pris les devants et commencent à définir leur propre catalogue d'objets numériques à partir de leur catalogue papier. Ainsi les menuiseries Schüco, présentes à l'international, ont défini leur catalogue d'objets en s'inspirant des pays anglo-

Présent depuis plus de 50 ans sur le marché français à travers la fabrication de peintures et revêtements décoratifs (marque Caparol), DAW France s'est dotée d'une unité de production en 2002 à Boves (80) pour répondre aux besoins croissants du marché français. Jean-Pierre Beaudhuin, conseiller technique ITE (marque Alsecco et Capatect) chez DAW s'assure actuellement du développement du BIM et constate que « ce déploiement peut sembler moins urgent dans le domaine de la peinture voire être vécu comme une contrainte ». Pourtant, il assure qu'il conduira à améliorer « la durabilité et l'aspect des ouvrages ». « Le BIM permettra d'éviter les distorsions entre ce que veut l'architecte et ce qui est mis en œuvre sur le chantier ! Il s'agit de différencier le similaire de l'équivalent tout en optimisant l'estimation budgétaire ». La mise à disposition de catalogues BIM permettra selon lui « de choisir la peinture adaptée en fonction des pièces, d'améliorer l'intégration de la solution peinture dans l'ouvrage et finalement d'augmenter la qualité globale ». Jean-Pierre Beaudhuin précise que DAW en est à son démarrage mais que la société a déjà conclu un partenariat avec la société datBIM SA, spécialiste des catalogues produits pour le BIM, afin de travailler à la numérisation de son catalogue pour y intégrer toutes les caractéristiques techniques de ses produits (CCTP, performances thermiques, feu, textures, etc).

saxons en avance sur le BIM. Ils ont choisi de créer leur catalogue fabricant en interne (par l'embauche d'une ressource spécialisée). D'autres fabricants confient quant à eux la numérisation des catalogues maison à des spécialistes prestataires tels que BIMobject ou Polantis par exemple. Ces mêmes entreprises publient ensuite en ligne les différents catalogues ainsi créés afin que les objets puissent être téléchargés par les acteurs de projets BIM : architectes, bureaux d'études, ... Actuellement, le site de BIMobject recense plus 12000 inscrits en France et près de 6300 objets disponibles. Ces différentes plateformes mettent en relation les utilisateurs et les industriels. Il s'agit comme le dit Michaëlle Pesah (directrice commerciale BIMobject France et Belgique) lors du salon Batimat 2015, « d'une sorte de nouveau réseau social ».

Les catalogues BIM seront demain les outils incontournables lors de l'élaboration d'un projet BIM. En France, le train est désormais en marche et chaque industriel se lance progressivement dans la course comme les britanniques l'ont fait avant nous. En effet,

>>>



rappelons qu'à partir de janvier 2016, un fabricant anglais qui n'aura pas son catalogue BIM ne sera tout simplement pas prescrit dans des projets d'architecture des marchés publics. Avec la récession depuis 2008, ce marché représente près de 60% du marché global de la construction sur les Iles Britanniques ! C'est un enjeu essentiel.

Plus largement, les catalogues BIM sont un nouveau canal de travail et d'échange. La réalisation et l'acheminement des catalogues numériques seront moins onéreux que la réalisation des catalogues papier. Les catalogues BIM sont une véritable opportunité pour faciliter la communication entre les fabricants et l'ensemble des acteurs du marché de la construction. ■



© FORBO

TÉMOIGNAGE

GAËLLE HALLIER

RESPONSABLE MARKETING FRANCE
FORBO FLOORING SYSTEMS
À REIMS (51)

Forbo Flooring Systems est un des acteurs majeurs du revêtement de sol souple au niveau international et numéro 1 mondial sur le marché du linoléum et des sols textiles floqués. « Nous avons entendu parler du BIM, il y a 3 ans, lorsqu'un prestataire est venu nous proposer ses solutions » confie Gaëlle Hallier. Tout s'est accéléré depuis novembre dernier : « Nous sommes accompagnés par BIMobjects, nos premiers objets sont déjà disponibles sur leur plateforme ». Et de poursuivre « Nous suivons 2 objectifs : nous souhaitons participer à la courbe d'apprentissage du BIM mais également réaliser au plus tôt des projets BIM. Cet investissement important s'inscrit dans notre stratégie innovation ». Force est de constater que l'élan est déjà là : « nos objets ont été téléchargés plus de 500 fois en 1 semaine!». Forbo souhaite numériser 80 à 90% de son portefeuille produit au 1^{er} trimestre 2016.



AMÉLIORER LA CULTURE PRÉVENTION DU RISQUE ROUTIER DES ENTREPRISES

Le 3 novembre 2015, Didier Ridoret, président de SMABTP (Société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics) et Paul Duphil, secrétaire général de l'OPPBT (Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics) ont signé une convention de partenariat.

A travers cet engagement, les deux organismes allient leurs compétences pour proposer un service global aux entreprises de BTP sociétaires de la SMABTP et notamment leur faire découvrir et bénéficier des outils et services de l'OPPBT afin de développer leur culture prévention et en particulier celle du risque routier.

SEMIN A ACHETÉ LEROUX ET BCN

Afin d'être encore plus compétitif dans son offre, Semin, fabricant d'enduits, de colles, d'ossatures, de trappes de visite et de suspentes, a acheté deux entreprises. La société Leroux, à Tours, qui fabrique des ossatures longues portées et des ossatures classiques et BCN, à Barcelone (Espagne) dont l'usine est spécialisée dans la fabrication de bandes à joints pour plaque de plâtre. Aujourd'hui, Semin possède 5 usines en France et 4 à l'étranger.



SALON FAF DU 2 AU 5 MARS 2016 À MUNICH

Le salon européen de l'aménagement des façades et du design intérieur (Farbe, Ausbau & Fassade - FAF) aura lieu cette année à Munich, du 2 au 5 mars. Au salon FAF, les décideurs de la distribution spécialisée et de l'artisanat se donnent rendez-vous : du peintre au décorateur d'intérieur, distributeurs et industriels ainsi que les architectes d'intérieur, bureaux d'études et promoteurs d'immobilier.

Pour en savoir plus : www.faf.messe.org



ACADÉMIE DE LA COULEUR À BORDEAUX : 17^E ÉDITION

C'est le 18 mars 2016 à l'auditorium du Musée d'Aquitaine de Bordeaux que se déroulera la 17^e édition de l'Académie de la couleur sur le thème « De la terre aux territoires » et la couleur « Brun de rose ». Au programme : des conférences, des présentations de produits par des industriels, une table ronde « Couleurs dans la ville - Terres et territoires » en présence d'architectes, d'urbanistes et de spécialistes de la couleur.

Pour en savoir plus : www.academiedelacouleur.org



FARBE, AUSBAU & FASSADE

Le salon européen de l'aménagement
des façades et du design intérieur

LE SUCCÈS A DE NOMBREUSES COULEURS MAIS UN SEUL FAF.

L'événement majeur de votre branche – votre rendez-vous incontournable : le salon FAF 2016 à Munich vous propose un choix unique en matière d'aménagement extérieur et intérieur. Des idées innovantes et toutes fraîches vous y attendent. Nous sommes fiers de vous accueillir !

02 – 05 MARS 2016

PARC DES EXPOSITIONS DE MUNICH

www.faf-messe.de





LITIGES DE BÂTIMENT

Mise en place d'une plateforme de médiation

Depuis le 1^{er} janvier 2016, tous les professionnels du bâtiment doivent proposer à leurs clients consommateurs une procédure de médiation gratuite, en cas de litige.

Dans le cadre de cette obligation, la Fédération française du bâtiment a signé un partenariat, unique à ce jour dans le secteur, avec la Chambre nationale des huissiers de justice (CNHJ) et Medicys, centre de médiation et de règlement amiable des huissiers de justice, afin de mettre en œuvre la médiation de la consommation dans les litiges du bâtiment.

La plateforme d'e-médiation www.medicys.fr intègre les spécificités des marchés de travaux et des activités du bâtiment afin de répondre aux différents cas de figure rencontrés dans la pratique. Medicys propose ainsi une approche de la médiation en fonction de la typologie des litiges selon qu'ils concernent des travaux de construction neuve ou des travaux de rénovation, des travaux de maintenance ou de dépannage. En outre, la plateforme incite les parties à préciser si le différend porte sur le formalisme du contrat ou son exécution.



QUALIFICATIONS RGE

Les critères d'obtention sont simplifiés

L'arrêté du 1^{er} décembre 2015 qui redéfinit les exigences des qualifications et certifications RGE, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2016. Cet arrêté reprend certaines des demandes de simplification formulées par la FFB pour adapter le dispositif RGE (Reconnu garant de l'environnement) à la réalité du terrain, sans en dégrader la qualité. Parmi les principales évolutions : la suppression des deux références chantiers de moins de 24 mois. Cette mesure engendrera moins de lourdeur administrative pour les entreprises. Et la simplification de l'audit de contrôle de la réalisation des chantiers : un seul audit sera demandé pour la partie enveloppe (isolation et menuiseries extérieures) et pour la partie active (chaudières à condensation et énergies renouvelables). Le texte fixe également le niveau de sous-traitance que l'organisme de qualification peut accepter, dans une limite ne pouvant dépasser 50 %. Il impose également à l'organisme de contrôler la sinistralité de l'entreprise.



BÂTIR POUR LA PLANÈTE : 10 PROPOSITIONS DE LA FFB

Le secteur du bâtiment se trouve être un acteur majeur du climat du fait des consommations énergétiques et des émissions de gaz à effet de serre qu'il engendre. La loi sur la transition énergétique fixe des objectifs ambitieux pour réduire cette part. Afin d'afficher auprès du plus grand nombre sa vision de la transition énergétique et comment y parvenir, la FFB a lancé l'opération « Bâtir pour la planète ». Au nom des professionnels du secteur, elle rappelle tout ce que le bâtiment a déjà accompli depuis des années et dévoile des propositions à la fois ambitieuses et réalistes pour réussir la transition énergétique. Retrouvez les propositions détaillées de la FFB sur www.batirpourlaplanete.fr

IT 249 : NOUVELLES EXIGENCES

Un courrier de la DHUP (Direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages) du 30 septembre 2015 recommande officiellement de soumettre les bâtiments d'habitation de 3^e et 4^e famille aux mêmes exigences que les ERP (établissements recevant du public) et les IGH (immeubles de grande hauteur), c'est-à-dire les solutions de l'IT 249 de juillet 2010, solutions P3 et P4 (voir *Reflets & Nuances* n° 159 d'avril 2014). En revanche, pour les bâtiments d'habitation de la 1^{re} et la 2^e famille, aucune exigence supplémentaire n'est requise. Les dispositions constructives seront développées dans le prochain numéro de *Reflets & Nuances* (avril 2016).



NAISSANCE D'UNE NOUVELLE UNION À LA FFB

Depuis le 1^{er} janvier 2016, la Fédération française du bâtiment (FFB) compte une nouvelle Union : « Les constructeurs et aménageurs de la FFB » (LCA-FFB). Issue du regroupement de l'Union des maisons françaises (UMF) et de l'Union des constructeurs immobiliers (UCI-FFB), elle ambitionne de devenir une des premières organisations représentatives de l'immobilier neuf en France autour de trois métiers : les constructeurs de maisons individuelles, les promoteurs immobiliers et les aménageurs lotisseurs. Patrick Vandromme, actuel président de l'UMF, a été désigné président de LCA-FFB pour un mandat de trois ans.



LE CITE ET L'ÉCO-PTZ SONT PROLONGÉS

Le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) est prorogé jusqu'au 31 décembre 2016. Les équipements, matériels et matériaux éligibles bénéficieront d'un crédit d'impôt égal à 30% de la dépense comme en 2015. Quant à l'éco-PTZ, il est prorogé jusqu'au 31 décembre 2018. L'éligibilité du PTZ sera étendue à l'achat de logements anciens à réhabiliter dans l'ensemble des communes rurales (plus de 30 000, au lieu de 6 000 précédemment).

BILAN AT/MP 2014

Selon les statistiques de la Caisse nationale de l'assurance maladie des travailleurs salariés (CNAMTS), en 2014, tous les indicateurs sont en baisse pour les accidents du travail par rapport à l'année précédente. Les accidents de trajet poursuivent une baisse soutenue. En revanche, le nombre de maladies professionnelles enregistre une hausse sensible.

SEMIN



E-CLAIR

Enduit de lissage semi épais. Il s'utilise en intérieur sur support plaques de plâtre. Il est très blanc, très couvrant et de rendu mat profond.

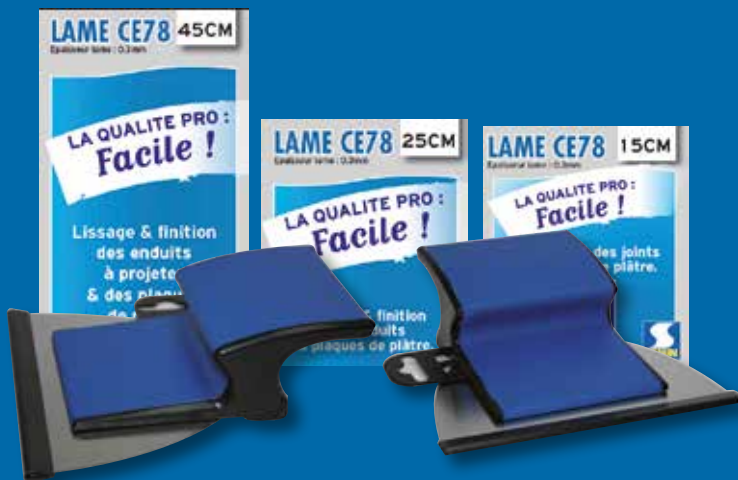
3 actions : Sous-couche / Enduisage / Finition.
Ce produit suffit pour rendre nettes vos surfaces.

ENDUIT DE LISSAGE POUSSIÈRE MAITRISEE

Application au rouleau ou à la Spatule.
Finition à la Raclette SEMIN ou à la lame CE78.

3 fois moins de ponçage / 3 fois moins de poussière.

Permet d'égaliser et aplanir les surfaces en intérieur afin d'obtenir des supports parfaitement lisses ; il permet également de réaliser la passe de finition d'une bande à joint.



LAMES CE78

15, 25, 45, 80 et 100cm.

Qualité pro : facile, une prise en main ergonomique pour une application simplifiée.

NOUVEAUTÉS UTILITAIRES

VUL en mode monospace

Ces deux dernières années ont été marquées par le renouvellement des stars du segment des VUL intermédiaires. Leurs prestations font un grand bond en avant.



▲ **LA GAMME TRAFIC** COMPTE DEUX EMPATTEMENTS ET DEUX HAUTEURS, UNE PROPOSITION EN PLANCHER CABINE ET UNE CABINE APPROFONDIE. CE QUI FAIT EN TOUT 270 VERSIONS.

▲ **LE STYLE** EST PLUS SOBRE QU'AUPARAVANT. PETIT REGRET, LE TRAFIC RESSEMBLE DÉSORMAIS AUX AUTRES VUL.

Renault Trafic

Le Trafic est rentré dans le rang en 2014, en perdant son curieux pavillon bombé. Les progrès les plus sensibles concernent les moteurs "down-sizés" (cylindrées réduites) qui, accompagnés du stop & start, ont permis une réduction de la consommation. L'habitacle, totalement réaménagé, est traité comme celui d'une berline. Le cockpit se voit agrémenté de 90 litres de rangements additionnels. Il se transforme au besoin en bureau mobile, avec support pour téléphone, siège central rabattable accueillant une tablette, espace pour ordinateur ou encore écritoire amovible. Pratique ! Dans la soute, les points d'ancrages sont conservés autorisant le réemploi d'un précédent aménagement. Une galerie intérieure longue de 2 m protège certains objets longs du vol. Si le volume de chargement global stagne, des trappes permettent le transport d'outils jusqu'à 4,15 m de long. L'aide au démarrage en cote ou le rétroviseur anti-angle mort améliore la sécurité. Les prix augmentent de 400 euros en moyenne. Une hausse compensée par l'équipement enrichi.



FICHE TECHNIQUE RENAULT TRAFIC

Moteurs : 4 cylindres 1,6 l diesel de 90, 115, 120 ou 140 ch
Transmission : traction avant
Consommation mini en cycle mixte : 5,7 l
Longueurs : 4,99 m ou 5,39 m
Hauteurs : 1,97 m ou 2,46 m
Empattements : de 3,09 m ou 3,49 m
Volumes utiles : de 5,2 m³ à 8,6 m³
Charge utile : de 975 à 1270 kg
PTAC : de 2740 à 3020 kg
Prix : à partir de 22 000 euros HT

▲ **LA LONGUEUR** PROGRESSE DE 14 CM MAIS C'EST SURTOUT LE "MUSEAU" QUI BÉNÉFICIE DE CET ALLONGEMENT.

▲ **SON TRÈS FAIBLE CX** DE 0,32 (RÉSISTANCE AÉRODYNAMIQUE) A PERMIS DE RÉDUIRE LA CONSOMMATION ET D'AMÉLIORER LES PERFORMANCES.

L'arrivée des nouveaux Renault Trafic, Mercedes Vito et VW Transporter a secoué le secteur des VUL moyens. Ces utilitaires ont considérablement progressé en confort, comportement routier ou sécurité et se retrouvent désormais tout proche des VP.



Mercedes Vito

La troisième mouture du Vito se rapproche d'un grand monospace. Avec son pavillon ramené à 1,90 m de haut, cette série descend dans la plupart des parkings souterrains. Le VUL à l'Etoile propose le choix entre propulsion, intégrale ou traction avant. Légèrement moins chère et plus légère, cette dernière est développée en partenariat avec le Losange et utilise un diesel 1,6 l Tdci d'origine Renault. « Cette mécanique retravaillée a permis une baisse des consommations de 20 % », explique Maxime Paris, chef de produit Mercedes Vans. L'habitacle est habillé de plastiques durs sensés résister au mauvais traitement. Fort peu bruyant, le véhicule se conduit comme un grand monospace de dernière génération, notamment grâce à une brouettée d'aides à la conduite. On croise : le "Parking Assist" de dernière génération, le détecteur de somnolence et en option, le Cross Wind Assist qui "gère" les bourrasques de vents intempestives.



FICHE TECHNIQUE MERCEDES VITO

Moteurs : 4 cylindres 1,6 l diesel de 88 et 114 ch
4 cylindres 2,1 l diesel : 136, 163 ou 190 ch
Transmissions : traction, propulsion ou intégrale
Consommation cycle mixte : 5,7 à 6,8 l
Longueurs : 4,89, 5,14 ou 5,37 m
Hauteur : 1,89 m
Empattements : de 3,20 à 3,43 m
Volume utile : de 5,8 à 6,6 m³
Charge utile : de 1064 à 1369 kg
PTAC : de 2500 à 3200 kg
Prix : à partir de 20 210 euros HT



▲ **LE TRANSPORTER T6** DISPOSE D'UNE GAMME DE MOTORISATIONS ESSENCE OU DIESEL CONSÉQUENTE. LES CONSOMMATIONS SONT EN BAISSÉ DE 15 %.

▲ **ESTHÉTIQUEMENT**, L'ÉVOLUTION EST MODESTE. SEULS QUELQUES DÉTAILS COMME LES FEUX À LED, PERMETTENT DE RECONNAÎTRE LA NOUVELLE SÉRIE.

VW Transporter T6

Le Transporter de sixième génération est plus une évolution stylistique et technique qu'une véritable nouveauté. Le dessin sérieux et graphique reprend les grands traits actuellement en vigueur chez VW. Sous le capot, officie un 2 litres en 4 niveaux de puissance. Aidé par le stop & start de série, il se fait plus sobre, avec une baisse moyenne d'un litre aux 100 km. A l'intérieur, l'équipement gagne le régulateur de vitesse adaptatif (ACC) qui permet de suivre le véhicule qui précède à distance constante, le freinage automatique en ville, la détection du risque de collision ou le détecteur de fatigue. Enfin, comme dans une berline premium, le siège conducteur est réglable électriquement en finitions hautes. Côté volume, la version maxi à toit surélevé et empattement long offre 9,3 m³, un record dans la catégorie. A l'arrière, on peut opter soit pour le hayon, soit pour les deux portes à vantaux symétriques.



FICHE TECHNIQUE VW TRANSPORTER T6

Moteurs : 4 cylindres 2 l diesel de 84, 102, 150 et 204 ch
4 cylindres 2 l essence : 150 et 204 ch
Transmission : traction ou intégrale 4 Motion
Consommation mini en cycle mixte : 5,5 l
Longueurs : 4,89 ou 5,29 m
Hauteurs : 1,97, 2,17 ou 2,47 m
Empattements : 3 ou 3,4 m
Volume utile : de 5,8 à 9,3 m³
Charge utile : de 502 à 1224 kg
PTAC : de 2600 à 3200 kg
Prix : à partir de 23 035 euros HT



Les clés pour bâtir votre argumentaire commercial

L'essor d'internet et la crise économique ont profondément transformé la relation avec les clients. Les professionnels des métiers de la finition sont touchés de plein fouet par cette évolution. L'argumentaire technique ne suffit plus, une relation client solide, basée sur la confiance mutuelle, est désormais nécessaire pour remporter de nouveaux marchés.

Il navigue avec aisance dans la masse quasi illimitée d'informations disponibles sur internet, se délecte des nombreuses émissions télé de rénovation, de décoration et de valorisation immobilière, et suit avidement la mode du « Faites-le vous-même » : le client d'aujourd'hui est passionné de décoration, hyperconnecté et n'hésite plus à réaliser lui-même ses travaux pour faire des économies. Il vient voir les professionnels avec déjà des idées très précises en tête (même si elles ne sont pas toujours réalisables) et n'hésite plus à mettre en concurrence un grand nombre d'entreprises, trouvées en un clic sur le Web. La crise économique a accéléré ces changements en rendant le client toujours plus exigeant quant aux prix. Face à ce type d'acheteur, la profession est unanime : vendre un produit et un savoir-faire ne suffit plus.

Partir des besoins du prospect

« Pour convaincre un futur client, les entrepreneurs doivent construire une offre en partant de ses besoins et de ses demandes, affirme Mathieu Wanner, dirigeant de Bati'sphère, cabinet de conseil en stratégie(s) d'entreprises du BTP. Il faut entendre ses propositions, les idées qu'il a en tête, les recherches qu'il a pu faire pour les intégrer au projet et répondre à sa demande. » Il est donc essentiel de connaître les raisons à l'origine de l'envie de réaliser des travaux, et ce dès votre première rencontre. Envie d'avoir un intérieur à la mode, des pièces saines et propres avant l'arrivée d'un bébé ou de profiter d'une rentrée d'argent inattendue... les motivations peuvent être très variées et vont vous guider tout le long de la construction de la relation client. « Bien comprendre la demande c'est s'assurer de fournir une solution adaptée, assure Mathieu Wanner.



Bien comprendre la demande d'un client c'est s'assurer de lui fournir une solution adaptée.

Même si parfois certaines propositions paraissent farfelues ou techniquement impossibles, il faut être en capacité de les entendre et de comprendre leur origine. Au professionnel d'utiliser ensuite ses connaissances et son savoir-faire pour trouver une alternative. C'est aussi pour ce travail de conseil que les gens le consultent. »

Autre point essentiel à aborder lors de la première rencontre : l'utilisation du lieu. L'usage d'une pièce, sa fréquence d'utilisation, le profil de ses habitants sont autant d'éléments sur lesquels s'appuyer pour proposer la meilleure solution à votre futur client. Plus qu'une couleur ou une matière, vous allez aussi lui vendre du confort avec, par exemple, un revêtement acoustique pour atténuer les bruits, ou encore de la sécurité avec des peintures anti-allergènes pour les chambres des enfants. Le tout en lui montrant que vous êtes à son écoute et que vous recherchez son bien-être. « Contrairement à certaines idées reçues, les prospects ne s'intéressent pas qu'au prix au moment du choix, assure Mathieu Wanner. Ils mettent aussi dans la balance la nouveauté, le confort, la sécurité mais aussi le fait d'être écouté par le professionnel et sa sympathie.



L'AVIS D'EXPERT

MATHIEU WANNER

DIRIGEANT DU CABINET DE CONSEIL BATI'SPHERE.

Promouvoir et recruter sur la toile

« Avec 68 % des Français inscrits sur un réseau social (Source We are Social Singapour, 2014), ces outils digitaux sont aujourd'hui un moyen incontournable de promouvoir votre savoir-faire. Plus qu'un levier de prospection, les réseaux sociaux sont un véritable outil de fidélisation des clients. Ils permettent de les transformer en ambassadeurs de votre entreprise et provoquent ainsi « le bouche-à-oreille ». Concrètement, vous pouvez poster des exemples de réalisations sur Pinterest, parler de votre actualité sur Facebook, inviter votre réseau à liker et partager vos publications, créer un groupe de discussion sur LinkedIn autour d'une de vos spécificités métier. Autant d'opportunités pour renforcer votre (e-) réputation, valoriser votre savoir-faire et votre professionnalisme et pourquoi pas, conquérir de nouveaux marchés. »

Autant de critères sur lesquels il faut marquer des points pour montrer au client que son projet est davantage un investissement qu'une dépense. » À la fin du rendez-vous, il est aussi indispensable de reformuler tous les points traités afin de s'assurer d'être sur la même longueur d'onde que le client. C'est aussi le moment de garder la main en prenant tout de suite un rendez-vous pour la présentation de l'offre, une étape indispensable pour multiplier ses chances d'obtenir un chantier.

Une étude plutôt qu'un devis

Longtemps ce document essentiel s'est contenté de donner le prix des travaux. Aujourd'hui un devis doit continuer à vendre votre projet au client et le vocabulaire employé a toute son importance. « Arrêtons de parler de devis, s'insurge Mathieu Wanner. Parlons plutôt d'étude ! Là où le mot « devis » renvoie à un prix, « étude » est synonyme de temps passé, de savoir-faire et de solutions. Cela rappelle au client qu'il fait appel à nous car nous sommes des professionnels. C'est un détail essentiel qui peut faire la différence. » Cette « étude » vous donne l'occasion de valoriser votre entreprise. Une couverture soignée, un logo professionnel et une charte graphique cohérente sont indispensables pour donner une image professionnelle et sérieuse. N'hésitez pas à ajouter une touche

>>>



Pascal Mélois

DIRECTEUR
ASSOCIÉ TIJOU, NANTES
(LOIRE-ATLANTIQUE)

« Soigner l'image de l'entreprise »

« Pour convaincre nos clients, nous soignons l'image de notre entreprise. Aussi, nos produits sont mis en avant dans un showroom dédié d'une centaine de m². Nos clients voient ainsi l'étendue de notre savoir-faire et des produits à leur disposition. Nous faisons également visiter notre atelier – toujours impeccable et rangé – pour montrer notre capacité à maintenir nos chantiers propres et bien organisés. Nous présentons aussi le circuit de recyclage des déchets que nous produisons, de manière très concrète.

Par exemple en faisant la démonstration de notre machine à nettoyer le matériel à l'atelier, ce qui permet de rejeter dans le réseau de l'eau « propre ». C'est un avantage concurrentiel puisque toutes les entreprises ne disposent pas de ces stations de nettoyage. Nous avons également à cœur de faire travailler les entreprises locales, un engagement reconnu par l'organisme Biom (qui certifie que 53% du montant des travaux réalisés sont redistribués dans l'économie locale) et que nous mettons en valeur auprès de nos clients. Nous sponsorisons des associations sportives et les réunions entre mécènes sont l'occasion d'échanger du business. Je participe également activement à la vie syndicale, en tant que président de la section peinture de la Fédération du bâtiment de Loire-Atlantique, ce qui me permet d'échanger avec d'autres entrepreneurs. Grâce à ces différentes actions, je constate que le bouche-à-oreille entre professionnels fonctionne très bien. Les différents chefs d'entreprise que nous rencontrons dans ces réseaux nous font confiance car nous sommes réactifs, toujours soucieux d'apporter le meilleur rapport qualité/prix, avec un seul objectif : la satisfaction de nos clients. Nous transmettons le savoir-faire dans l'entreprise grâce à l'apprentissage : trois apprentis peintres et une apprentie au bureau sont en formation au sein de Tijou Nantes. »



Là où le mot « devis » renvoie à un prix, « étude » est synonyme de temps passé, de savoir-faire et de solutions.

d'originalité – sur la couverture par exemple – pour vous différencier, tout particulièrement lors de réponses à des appels d'offres où vos interlocuteurs éplucheront des piles de dossiers semblables. Présentez en deux mots votre entreprise, votre équipe, leurs qualifications et leurs parcours professionnels, ainsi que vos fournisseurs. C'est le moment de mettre en avant les certifications Qualibat, la mention RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) ou encore les titres de maître artisan. N'hésitez pas à expliquer en deux lignes la signification de ces appellations, surtout si vous vous adressez à des particuliers. Sans oublier les indispensables attestations d'assurance. L'objectif est de confirmer votre fiabilité et de conserver la confiance de vos futurs clients. Pour convaincre un particulier, présentez ce que vous savez faire de mieux. Il sera toujours plus simple de retrancher certaines prestations – et donc d'alléger la facture finale – que d'en ajouter, en prenant le risque que le client ait l'impression de payer plus que ce qu'il devrait. Aiguillez-le également sur les aides dont il peut bénéficier en joignant un récapitulatif rapide des dispositifs et les contacts des interlocuteurs vers qui se tourner. Autre spécificité

Ce qu'il faut retenir pour convaincre un prospect

LA PREMIÈRE RENCONTRE

- ▶ Partir de ses besoins et de ses envies. Comprendre ses demandes et trouver des alternatives si besoin.
- ▶ S'appuyer sur l'utilisation du lieu et sur le mode de vie de ses habitants pour élaborer une offre.
- ▶ Répondre aux six critères de choix d'un client : la sécurité, l'écoute, la nouveauté, le confort, le retour sur investissement et la sympathie de l'artisan.
- ▶ Reformuler tous les points abordés lors de la rencontre pour s'assurer d'être en phase avec sa demande.
- ▶ Prendre rendez-vous pour la présentation de l'étude.



Julien Miner

GÉRANT DES
ÉTABLISSEMENTS MINER,
DAMAZAN
(LOT ET GARONNE)

à valoriser : le volet environnemental. Recyclage des déchets, choix des produits, organisation sur le chantier, gestion de l'eau... autant d'aspects à mettre en avant et à développer. En ce qui concerne le choix des matières Mathieu Wanner est formel : « Il est devenu indispensable de montrer que l'on a une démarche développement durable et d'intégrer des produits respectueux de l'environnement. Attention cependant à laisser le choix au client, qui n'est pas toujours prêt à y mettre le prix. »

Un projet plutôt qu'un chantier

« Une étude présentée est à moitié acceptée ! rappelle Mathieu Wanner. La présenter en personne au prospect montre que vous êtes dans une logique de service et que vous l'accompagnez dans son projet. Cela vous permet aussi de savoir si quelque chose a changé depuis votre première rencontre. Votre interlocuteur a sûrement de nouvelles envies, connaît un nouveau financement ou au contraire doit diminuer son budget. Vous pouvez ainsi en temps réel adapter votre offre à l'évolution de sa situation. S'il n'est pas convaincu, demandez-lui ce qui manque à votre offre pour qu'il ait envie d'investir dans votre projet. Restez à l'écoute, supprimez des prestations si besoin mais surtout ne baissez pas vos prix ! Vous risquez de perdre en un instant toute la confiance gagnée jusque-là en lui donnant l'impression que vous avez artificiellement gonflé vos tarifs. » ■

« Face à la concurrence, les détails font la différence »

« Nous faisons à la fois de la peinture, du sol souple et du carrelage. Cela permet au client d'avoir un seul interlocuteur pour plusieurs lots sur un chantier. Nous nous regroupons aussi avec d'autres artisans de second œuvre pour remporter des lots importants ; ce sont des arguments qui jouent souvent en notre faveur lorsque nous devons convaincre des prospects. Il est très rare que l'on gagne un chantier si on n'est pas le moins cher et malheureusement, tous nos labels de qualité, notre démarche environnementale, ne font pas toujours le poids. Par contre lorsque les prix sont très proches, la différence se fait sur des petits détails : notre démarche de retraitement des déchets, les heures d'insertion ou la recommandation d'un client avec lequel on a déjà travaillé. Car une chose est sûre : il n'y a pas de petits clients, ni de petits chantiers. Chaque chantier bien réalisé est une source potentielle de business. Il est aussi important de faire partie de réseaux, d'échanger entre professionnels pour se faire connaître et gagner de nouveaux marchés. »



L'ÉLABORATION DE L'ÉTUDE

L'étude doit continuer à vendre votre projet au client. Pour cela elle doit être :

- ▶ soignée (couverture impeccable, logo professionnel, mise en page cohérente)
- ▶ complète (présentation de l'entreprise, de l'équipe et des fournisseurs, certifications Qualibat, mention RGE, titres de maître artisan, attestations d'assurance)
- ▶ pratique (informations et liens sur les aides financières dont peut bénéficier le prospect)
- ▶ verte (valoriser les actions de l'entreprise en matière de protection de l'environnement)

LA PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE

- ▶ Convenir d'un rendez-vous avec le prospect pour présenter l'étude que vous lui proposez.
- ▶ Prendre en compte ses éventuels changements de budget ou d'envie et adapter votre offre en temps réel à sa situation.
- ▶ Ne pas baisser vos prix pour ne pas perdre sa confiance.

PRÉPARATION DES FONDS

Fonds soignés riment avec finitions de qualité

Aucune peinture, même de haut de gamme, ne peut corriger des fonds mal préparés. Ces étapes parfois longues doivent souvent rivaliser avec une productivité à coûts maîtrisés. Mais sans elles, la finition ne pourra jamais atteindre le niveau souhaité.

© STADSKANTOOR
LEELUWARDEN

Même les peintures à fonctions techniques qui ont le vent en poupe ne dédouanent pas d'une bonne préparation des fonds », tient à rappeler Pierrick Frouin, directeur technique chez Zolpan. Et tout le monde est d'accord. En théorie. Car, la réalité sur le chantier peut être tout autre. « Souvent lorsque les donneurs d'ordre choisissent des finitions haut-de-gamme, ils n'ont pas forcément la notion du budget nécessaire pour les préparations liées », regrette Pierrick Frouin. Résultat : « si les systèmes à deux couches deviennent assez courants, l'économie n'est pas réalisée au bon endroit. On préfère s'affranchir de l'impression et réaliser deux couches de peinture de finition, alors qu'il vaudrait mieux réaliser une couche d'impression et une couche de peinture de finition ». Jérôme Girard, responsable assistance technique chez Peintures Onip confirme : « nous assistons à une forme de dérive. Les entreprises souhaitent avant tout un produit qui masque les défauts et s'orientent vers les peintures mates, mais elles ne suffisent pas tout le temps et la passe d'enduit est quasiment obligatoire pour une finition A ». La plus élevée. Pourtant la dernière version du NF DTU 59.1 « Travaux de bâtiment – Revêtements de peinture en feuille mince, semi-épais ou épais » a rendu facultatives certaines opérations comme l'enduisage, laissant au peintre l'appréciation de sa prestation. Certes.

Mais cette règle de l'art revue en 2013 apporte aussi la notion de surface de référence, « il faut la réaliser, même sur les murs intérieurs, car une fois validée par écrit par le maître d'ouvrage, elle va servir d'étalon. De plus, l'entreprise a contractuellement une obligation de résultat », souligne Philippe Toutain, responsable développement chez Allios.

Pas de finition de qualité sans impression

Du coup, pas question de se passer de la couche d'impression. « Elle joue un rôle important qui est celui de fixer, de réguler le support », rappelle Christophe Gaillard, responsable du centre de formation technique chez PPG Industries. « D'autant que les peintures en phase aqueuse sèchent plus rapidement que les solvantées. Des traces vont apparaître sans sous-couche d'impression ». Sur une plaque de plâtre cartonnée par exemple, les bandes de jointoiment risquent de ressortir. De même, cette couche d'impression ne s'applique pas une fois que l'enduit a été réalisé, mais directement sur le support. Elle doit être en adéquation avec sa nature et son état de surface. Ainsi, sur des supports très fermés tels qu'une ancienne peinture glycéro, un carrelage ou un support plastifié, « l'impression choisie sera pour fond fermé ou bloqué », précise Jérôme Girard. Face à un mur en plâtre qui a pris l'humidité, ou un support très dégradé, « il faut appliquer une impression solvantée

qui est autorisée dans ce cas précis afin de durcir le support et de le rendre plus adhérent ». Mais attention, « pour ces produits prêts à l'emploi de catégorie A/g, le seuil de 350 g/l de COV* est un maximum, dilution y compris », ajoute Philippe Toutain. Ainsi, il sera possible d'ajouter du White Spirit à hauteur de 10 % par exemple, si l'impression choisie est à 250 g/litre, « et que la dilution est prévue dans la fiche du fabricant ».

Le bon enduit selon le support et la finition

Une fois la couche d'impression adéquate appliquée, reste à réaliser l'enduit en fonction du support et de la finition voulue. Dans le neuf où la plaque de plâtre est reine, l'enduit de rebouchage va être employé pour « ôter les trous de tête de vis oubliés. On utilise ensuite un enduit de lissage fin, ou extra-fin si l'on souhaite une finition A haut-de-gamme. S'il est appliqué en deux passes, la première est horizontale et la seconde verticale », rappelle Christian Male, technicien, démonstrateur et formateur chez Semin. « En rénovation, il faut ouvrir les fissures à l'aide d'un triangle sur fond tendre comme des anciens plâtres. Une fois que le support a été rendu cohésif en appliquant une impression, et rebouché, on va pouvoir utiliser l'enduit de dégrossissage en une ou deux passes selon le niveau de déformation du support, puis le lissage fin ou extra-fin selon la finition souhaitée ». Sur supports durs comme des ciments, « les fissures sont ouvertes avec un disque à matériau puis « reboucher avec un enduit spécifique extérieur », ajoute Christian Male. « Sur ancienne faïence, il faut s'orienter vers un enduit dédié à la réparation en extérieur sur fond bloqué ». Reste une alternative gain de temps, « appliquer des enduits airless, trois en un (sous-couche, enduisage, finition) sur plaque de plâtre qui après révision des bandes, des trous, etc., se pulvérisent comme une peinture, sans impression ». Sachant que cette mécanisation souvent réservée au neuf trouve aussi ses applications en rénovation justement pour des finitions haut-de-gamme, « et qu'on trouve aussi des enduits airless de dégrossissage et fin à lisser après pulvérisation », tient à préciser le technicien de chez Semin.



Du choix des matériels dépendent aussi les finitions

Face à une technologie des produits qui a changé depuis la réglementation COV de 2010, obtenir un fini tendu avec des peintures aqueuses comme avec d'anciennes peintures solvantées est devenu très difficile. Mais Philippe Toutain recommande : « pour une finition A, il faut penser à utiliser le pistolet, d'autant qu'il existe désormais des matériels peu encombrants ». Certes, ce type d'équipement demande un gros travail de préparation quand il faut masquer au préalable le chantier, un entretien soigneux de la machine après chaque utilisation, et un investissement bien supérieur... à quelques rouleaux. « Mais les pistolets HVLP a minima, voire airless permettent d'apporter un niveau de finition A même en rénovation ». En outre, cet avènement des peintures aqueuses a aussi eu un impact sur le temps ouvert et la nécessaire rapidité pour éviter les reprises, comme sur la multiplication des produits d'application. « On aura beau faire la meilleure préparation des fonds, si on emploie le mauvais rouleau, la finition ne sera pas de bonne qualité », continue le responsable développement d'Allios. Exit donc les rouleaux méchés ou à manchons jaunes qui génèrent un manque d'opacité avec les phases aqueuses. « Il faut se référer aux fiches techniques, commerciales, ou appeler la hot-line du fabricant de peinture ou de rouleau en cas de doute. D'autant qu'en tant qu'industriels, nous réalisons des tests pour savoir lequel donnera le meilleur résultat », précise Christophe Gaillard. Pour ne pas gâcher une préparation de fonds soignée qui deviendra invisible à cause d'un outil inadapté à la finition. ■

* Composés organiques volatils

StoColor Dryonic

Peinture intelligente pour des façades toujours sèches.

A close-up photograph of a dark beetle on a sand dune, with its shadow cast on the sand. The beetle is positioned in the lower right quadrant of the image, and its shadow is cast to the left and slightly forward.

**A découvrir
sur Batimat !
Hall 5A - D192**

La nouvelle peinture de façade StoColor Dryonic issue de la recherche bionique, s'inspire du scarabée de Namibie. Elle possède une microstructure à la fois hydrophile et hydrophobe, calquée sur la carapace de cet étonnant coléoptère du désert. Grâce à la Technologie Dryonic, les façades peuvent désormais évacuer l'eau plus rapidement et sécher en un temps record. Ainsi privés d'eau, les micro-organismes ne peuvent proliférer et la façade reste belle plus longtemps. StoColor Dryonic s'adapte à tous types de supports - enduit, béton, parements briquettes ou céramiques, bardage en métal, composite ou matières plastiques - et offre une grande variété de teintes. Découvrez en vidéo la rapidité de séchage de StoColor Dryonic : www.stocolordryonic.fr

StoColor Dryonic est nominée aux Trophées de l'innovation Batimat 2015.

Sto | Bâtir en responsable.

sto





ITE SOUS ENDUIT

Façades requalifiées pour une résidence HLM

À Conflans-Sainte-Honorine, la résidence des Nonnains fait peau neuve. Cette nouvelle enveloppe apporte l'isolation thermique bien sûr, mais aussi une valeur architecturale et patrimoniale inédite à cet ensemble construit dans les années 1970.



Outre une mise à niveau de l'isolation thermique du bâti, la mise en œuvre d'un système d'isolation thermique par l'extérieur (ITE) sous enduit peut – doit – être l'occasion de retravailler, au plan patrimonial et esthétique, l'enveloppe d'un bâtiment ou d'un ensemble de constructions. Le chantier de réhabilitation des quatre bâtiments de la villa des Nonnains, immobilière 3F, à Conflans-Sainte-Honorine est, à ce titre, exemplaire. Menée par les Etablissements A. Simon, cette rénovation a donné une nouvelle valeur architecturale à cet ensemble caractéristique des constructions sans âme des années 1970.

Vêtire en pierre agrafée

Pour l'entreprise, le challenge était de taille. En plus de la mise en œuvre sur 3500 m² d'un système d'isolation thermique sous enduit, il lui a fallu gérer la plupart des travaux de requalification des façades. Notamment la mise en place de nouveaux garde-corps métalliques en tôle perforée, après démolition des anciens en béton, beaucoup trop lourds ; la pose de panneaux composites en plaque de polycarbonate de 32 mm d'épaisseur

devant les ouvertures auparavant en briques ajourées des anciens celliers – lesdits panneaux sont eux-mêmes protégés par une tôle pliée en aluminium anodisé et perforé ; ou encore la fourniture et la pose d'un système de vêtire en pierre naturelle agrafée sur les pignons. Des travaux complexes générateurs d'une multitude de détails lors de la mise en œuvre du système d'isolation : encadrement des celliers, habillages des allèges et des bardeaux... D'où une préparation de chantier relativement longue – deux mois – pour régler l'ensemble des détails et points singuliers. Des travaux préparatoires pendant lesquels ont aussi été testées la résistance et la validation des gardes corps. La production proprement dite a duré treize mois, avec une dizaine de compagnons en moyenne sur le chantier.

Trois machines de découpe

Bien sûr, la mise en place du système d'ITE et des différentes finitions représente pour l'entreprise le cœur des travaux de requalification de ces façades.

Au plan technique, la maîtrise d'œuvre a opté pour des produits ayant fait leurs preuves (StoTherm Classic). L'isolation a été réalisée à l'aide de panneaux PSE graphités de 10 mm d'épaisseur. Plus >>>

FICHE CHANTIER

MAÎTRE D'OUVRAGE >
Immobilière 3F (78)

MAÎTRE D'ŒUVRE >
Itar Architectures (75)

BUREAU D'ÉTUDE > B.e.c.t (75)

ENTREPRISE > Etablissements
A. Simon (78)



Façades requalifiées pour une résidence HLM



efficaces sur le plan thermique, ils sont, en revanche, sensibles au rayonnement solaire et leur pose nécessite l'installation de bâches sur échafaudage et ce, jusqu'à ce qu'ils soient recouverts, afin de les protéger. En termes d'organisation, l'entreprise a installé un atelier sur place avec trois machines de découpe au fil chaud.

Afin de satisfaire les exigences incendie C+D sur les façades à l'arrière, notamment entre baies superposées, un recouplement par bandes de protection horizontales conforme à l'IT 249 a été mis en place. En laine de roche, d'une hauteur de 200 mm et de même épaisseur que l'isolant en partie courante, la bande de recouplement est collée en plein et fixée mécaniquement à mi-hauteur. Elle file sur l'ensemble des façades concernées. Pour les mêmes raisons, les cadres d'allège sont, eux aussi, isolés avec une laine de roche.

Revêtement autolavable

Compte tenu de l'ampleur du chantier, l'entreprise, pour la mise en œuvre sur système d'enduit, a investi dans une machine à projeter. Les compagnons ont pu ainsi projeter la sous-couche de colle, une opération auparavant réalisée manuellement. Avantage : facilité, qualité d'exécution et bien sûr rapidité, donc amélioration des rendements. Les finitions, elles, ont été réalisées manuellement – le maître d'œuvre souhaitait, en effet, une finition qualitative en grain fin et serré, qui demande un savoir-faire particulier pour éviter les risques de spectre. A noter : compte tenu de l'environnement très arboré, la finition de toutes les façades principales et secondaires en étage a été effectuée avec un revêtement autolavable (StoLotusan K) à base de résine micro-siloxane en phase aqueuse. D'autres finitions viennent différencier les différents espaces, notamment une d'aspect métallique (StoColor Métallique) pour toutes les façades secondaires des bâtiments au droit des celliers (allèges, linteaux et retours), ainsi que certains logements en RDC et R-1 du bâtiment B. ■



ALAIN SIMON DIRIGEANT ÉTS A. SIMON (78)



« Un chantier très complexe, avec beaucoup de points singuliers et de détails »

« Pour nous, c'est un chantier vraiment très important et intéressant d'un point de vue esthétique – il y a de nombreuses modifications architecturales des façades. Le changement est total. Ce bâtiment au départ sans charme, hormis sa pierre naturelle en pignon, est aujourd'hui très bien mis en valeur par les matériaux de façade, qu'il s'agisse du complexe d'ITE sous enduit ou des nouveaux garde-corps. C'est évidemment un chantier très complexe, avec beaucoup de points singuliers et de détails qui ont demandé un important travail préparatoire et de prises de côtes. Nous avons aussi investi dans une machine de qualité, qui nous permet de projeter la sous-couche de colle. Une opération auparavant réalisée manuellement, qui nous prenait beaucoup de temps. »

PHILIPPE BOUSSEMART DIRECTEUR GÉNÉRAL STO FRANCE



« Le chantier, complexe, mettait en œuvre de nombreux systèmes »

« Nous vendons nos systèmes d'ITE sous enduit en direct, ce qui nous permet d'accompagner nos clients – ici maîtrise d'œuvre et entreprise – à chaque étape du chantier. En premier lieu, notre équipe d'aide à la prescription avec l'architecte et la maîtrise d'ouvrage intervient pour la phase conception, choix technique et esthétique ; ensuite notre équipe technico-commerciale aide l'entreprise durant la phase chantier. C'est quelque chose que nous proposons systématiquement lorsqu'une entreprise utilise pour la première fois une de nos solutions. A Conflans, le chantier, complexe, mettait en œuvre de nombreux systèmes. Nous avons passé beaucoup de temps avec les équipes de l'entreprise A. Simon, dont l'expertise en façade est reconnue. Par exemple, nous avons dispensé des conseils pratiques quant à la mise en place de la partie ragréage sur pâte de verre ou à l'utilisation de la machine à projeter la colle. »

Une technologie Weber qui fait réfléchir...



La 1^{ère} offre minérale qui laisse libre cours à vos envies de couleurs...



En renforçant la réflexion du rayonnement lumineux, **ultime color** vous autorise dorénavant l'usage de couleurs foncées... même sur les façades ensoleillées. Également appliquée aux enduits organiques, **ultime color** garantit aussi votre tranquillité en minimisant les risques de fissuration et de dégradation de l'enveloppe du bâtiment.

Découvrez
cette nouvelle
technologie



Retrouvez-nous sur www.weber.fr et sur smartphone avec **Weber FR**

weber
SAINT-GOBAIN

* pour vous, on s'engage

Mardi 8h, un client me demande si mon entreprise et mes salariés sont bien protégés.

- J'ai plusieurs assureurs, cela va être compliqué.
- Je n'ai pas vu mon assureur depuis 5 ans : je suis perdu.
- Je reste serein : mes conseillers SMABTP et SMAvie sont là, ils ont tout prévu !



Franck et Sophie, conseillers en assurance SMABTP et SMAvie

« Quand un problème arrive à l'un de nos clients, ce n'est jamais celui qu'il imaginait ! Heureusement, notre expérience nous permet de réagir vite et d'apporter le meilleur conseil aussi bien en assurance construction qu'en assurance de personnes. Ensemble, nous répondons à tous les besoins de nos assurés. »

Fort de plus de 150 ans d'expérience, SMA assure les professionnels du BTP. Son expérience en fait un acteur incontournable qui vous accompagne à chaque instant.

Il vous apporte des solutions performantes pour l'exercice de votre métier, pour votre protection et celle de vos salariés, avec des interlocuteurs proches de vous et toujours disponibles !

Notre métier : assurer le vôtre

Retrouvez-nous sur
www.groupe-sma.fr

ACTIVITÉ Responsabilité décennale - Responsabilité civile
Dommages en cours de travaux - Protection juridique

BIENS PROFESSIONNELS Engins de chantier - Locaux - Véhicules

DIRIGEANTS ET SALARIÉS Couverture des engagements sociaux - Épargne
Prévoyance - Retraite collective et individuelle

SMA

SMABTP, société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics, société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 775 684 764 - 114 avenue Emile Zola - 75739 PARIS Cedex 15

SMAvie BTP, société mutuelle d'assurance sur la vie du bâtiment et des travaux publics, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 775 684 772 - 114 avenue Emile Zola - 75739 PARIS Cedex 15



ITE ET ÉCHAFAUDAGE

Associer sécurité et confort de travail

Pour assurer un travail de qualité, les opérateurs doivent pouvoir travailler en sécurité et avec un matériel qui n'entrave pas les gestes nécessaires à une application réussie. Un cocktail qui n'est pas toujours facile à mettre en place lorsqu'on utilise un échafaudage pour des travaux d'ITE sous enduit.

La réglementation est on ne peut plus claire : interdiction de positionner un échafaudage à plus de 20 cm du mur sans protection collective de type garde-corps ou console. Il s'agit bien sûr de prévenir les chutes de hauteur entre le mur et l'échafaudage. Cette réglementation ne va pas sans poser des problèmes lorsque la mise en œuvre d'un complexe d'isolation thermique par l'extérieur (ITE) sous enduits vient épaissir la paroi. En fait, deux difficultés se présentent : comment bien mettre en œuvre des isolants de plus en plus volumineux à travers des garde-corps et consoles et comment assurer une application de qualité du système d'enduit une fois que l'isolant est en place ? Cette problématique est d'autant plus d'actualité que les épaisseurs des isolants sont en train d'augmenter : de 12 à 15 cm en moyenne, elles atteindront demain, avec le renforcement de la réglementation, des épaisseurs proches de 20 cm et plus, la limite réglementaire étant fixée à 30 cm.

Nature de la paroi avec isolant ?

Le problème n'est certes pas nouveau mais l'augmentation des épaisseurs d'isolants, et donc du volume à mettre en place, le pose de façon de plus

en plus récurrente. La solution la plus couramment appliquée par les entreprises consiste évidemment à respecter la législation, c'est-à-dire un échafaudage doté d'un garde-corps face intérieure lorsque l'espace nécessaire entre le mur et l'échafaudage à l'application du système est supérieur à 20 cm. Ces garde-corps ou consoles variables étant retirés au fur à mesure de l'avancement du chantier. Pour autant, cette solution de bon sens n'est pas toujours considérée comme valable : « Cela dépend beaucoup de l'interprétation de l'inspection du travail », explique Gilles Togna, président de la section entrepreneurs d'échafaudages au Sfecé*. Par exemple, leur interprétation peut porter sur la nature de la paroi après la pose de l'isolant : « Les isolants sont-ils suffisamment rigides pour être assimilés à une surface ? »

Modification de l'échafaudage

Un autre point important porte sur les personnes habilitées à intervenir pour modifier l'échafaudage une fois que l'isolant est en place, surtout pour les ravaleurs qui n'ont pas leur propre matériel et qui font appel à une entreprise spécialisée : « Dans la loi, seul un opérateur formé est habilité à modifier l'échafaudage », >>>



précise Gilles Togna. Ces derniers doivent donc suivre une formation spécifique leur permettant d'attester de leur compétence : attestation de formation relative à la recommandation R408 de la Cnam (Caisse nationale d'assurance maladie) ou justificatif des éléments de référence qui ont permis d'apprécier la compétence des personnes concernées. Attention, en ce qui concerne la modification et la transformation de l'échafaudage, la responsabilité du chef d'établissement est engagée : « je conseille vivement la formation ».

Pour Gilles Togna, un travail de concertation pourrait être mis en place pour lister les bonnes pratiques : « il serait utile que les différents syndicats professionnels concernés se mettent autour d'une table pour définir les modes opératoires. »

Consoles rabattables

Techniquement, les solutions existent. Certains fabricants d'échafaudages proposent des produits dédiés, avec consoles rabattables qui permettent de combler temporairement l'espace entre le mur et l'échafaudage avant la mise en place de l'isolant. Dans tous les cas et quel que soit le type de matériel, lorsqu'on installe un échafaudage de façade, les principales dispositions techniques d'études et de montage relèvent des règlements, des normes et des règles professionnelles. Première étape avant même de démarrer le montage : analyser les besoins du chantier et les contraintes du site. À partir de cette analyse, il convient de réaliser un cahier des charges qui fixera la nature des travaux, leur phasage, la durée, la hauteur du dernier plancher, la largeur des planchers, le nombre simultané de niveaux de travail et, bien sûr, la distance des planchers de travail par rapport à la façade avant et après la mise en place de l'isolant. Bref, un document très complet et précis. Et lors de la mise en place, il est évidemment impératif de respecter scrupuleusement la notice de montage du fabricant. ■

* Syndicat français de l'échafaudage et de l'étaielement



YANN HENON-LETORT
DIRECTEUR GÉNÉRAL
FIR-DÉVELOPPEMENT (78)

« La difficulté, c'est d'avoir suffisamment d'espace entre la paroi et l'échafaudage, une fois l'isolant posé. »

« Pour la mise en place d'une ITE type enduit mince, nous préférons travailler avec des échafaudages de pied plutôt que des échafaudages volants. Ces derniers ne sont pas adaptés à ce type de travaux. Les isolants sont volumineux et, très vite, les ouvriers manquent de place. Pas simple non plus pour les découpes. En fait, la difficulté, c'est d'avoir suffisamment d'espace, 15 à 20 cm, entre la paroi et l'échafaudage une fois l'isolant posé, pour la mise en œuvre du complexe d'enduit (sous-couche armée et couche de finition). Les ouvriers doivent pouvoir faire, derrière l'élément fixe de l'échafaudage, un mouvement circulaire avec une lisseuse, ce qui évite les reprises d'enduits. Pour avoir cet espace au moment de la phase de finition de l'enduit, nous sommes obligés de monter l'échafaudage à 35 centimètres du mur pour poser les isolants dont l'épaisseur varie de 12 à 15 cm selon les chantiers. Donc nous installons, comme la législation nous y oblige, un garde-corps intérieur. Puis, au fur et à mesure que nous mettons en place les isolants – un peu comme des parpaings dans la mesure où ces derniers sont de plus en plus épais –, nous retirons les garde-corps qui nous gênent pour les phases d'enduisage. Mais uniquement lorsque l'espace entre l'isolant et l'échafaudage est inférieur à 20 cm. Ainsi nous travaillons confortablement et dans le respect de la législation ».

RETROUVEZ CET ARTICLE
EN VERSION NUMÉRIQUE

La revue est consultable sur ce site

www.cluballiancepeintures.com



PUISSANCE DOUCE...



naturine | Facelia



DÉCAPANT BIODÉGRADABLE POUR FAÇADE

Leader depuis 15 ans sur le marché des décapants spécifiques, la gamme FELTOR répond avec efficacité à toutes les typologies de décapages sur les façades anciennes et contemporaines. Des produits biodégradables, sans rinçage après application, non toxiques, non inflammables et sans risques pour l'homme et son environnement. Le groupe Licef s'engage chaque jour auprès des professionnels afin qu'efficacité et innocuité soient parfaitement indissociables.

Les décapants biodégradables
sans rinçage pour façades



Une marque du groupe





ITE SOUS ENDUIT

Solution 100 % minérale pour la résidence du Pressoir

Les 109 logements de la résidence du Pressoir à Corbeil-Essonnes font peau neuve, avec la mise en œuvre d'un système alternatif d'isolation thermique par l'extérieur (ITE). Une solution qui apporte une isolation durable et incombustible à l'aide d'un panneau isolant spécifique 100% minéral.

Améliorer les performances énergétiques des bâtiments existants, via un système d'isolation thermique par l'extérieur (ITE) sous enduit. Dans le même temps, avoir l'assurance que le procédé mis en place sera pérenne, tant en terme de résistance mécanique que d'efficacité thermique. Deux axes qui ont conduit Jean-Claude Laisné, architecte mandaté par l'immobilière 3F, à proposer pour ce programme de rénovation de 109 logements, un système d'ITE 100 % minéral, y compris l'isolant : « De mon point de vue, les isolants classiques, type laine minérale ou PSE (polystyrène expansé), sont des matériaux qui se transforment avec le temps et perdent en efficacité. Avec un isolant à base minérale, en l'occurrence du béton cellulaire, je crée un double mur dont l'efficacité ne diminuera pas avec le temps ; la densité du matériau reste la même ».

Béton cellulaire allégé

De fait, le matériau isolant utilisé ici, Multipor® des Ets Ytong®, distribué par Jefco® (Jefcotherm P. MP sous ATE), est proposé sous la forme de panneau de 40/100/180/200 mm d'épaisseur pour ce chantier. Cet isolant novateur, sous Acermi, est composé des mêmes matières premières que celles entrant dans

la fabrication du béton cellulaire de structure (sable, ciment, chaux et eau). D'une formulation qui autorise de plus faibles densités, les avantages sont : une relative légèreté qui facilite la pose et une bonne capacité d'isolation. Ce panneau isolant minéral bénéficie, en effet, d'une conductivité thermique de $\lambda = 0,045 \text{ W (mK)}$ et affiche un R de $4,4 \text{ m}^2 \text{ kW}$. A épaisseur égale, la performance est légèrement moindre que celle d'un isolant classique, mais le Multipor® se singularise par son label Nature Plus® à l'instar de certains isolants à base de fibre de bois.

Système « perspirant » par excellence, celui-ci peut s'utiliser de façon indissociée sur la plupart des maçonneries présentes sur le territoire sans craindre un quelconque désagrément au niveau humidité et vapeur d'eau. Quand l'on sait la difficulté de traiter certains immeubles antérieurs à 1948, il est de bon aloi de le rappeler.

Sa masse volumique pouvant atteindre 115 kg/m^3 permet de disposer d'une structure monolithique comparable à un mur massif, et des reprises de charges mécaniques parmi les meilleurs standards du marché (jusqu'à 30 Joules).

Autre intérêt pour les opérations de ce type, le caractère incombustible du matériau : il est par conséquent



inutile de procéder, comme avec un PSE, à la mise en place d'une bande filante en matériau incombustible. Il en est de même pour l'enduit minéral qui le recouvre (silicate de potassium). Comme il y avait ici une grosse problématique de C+D, le procédé a permis de simplifier le chantier.

Autre avantage s'il en est, la qualité esthétique et le rendu des finitions. Résultat à mettre au crédit du système dans son ensemble et surtout aux professionnels qui ont su changer leurs habitudes de pose et s'adapter avec succès à ce nouvel isolant sur le marché français.

Fixation par chevilles rosaces

La mise en œuvre, ici 3500 m², réalisée par l'entreprise de ravalement JFR, est semblable, sans être totalement assimilable, à celle d'un isolant classique. Concrètement, les panneaux sont posés bout à bout, parfaitement jointifs, horizontalement, par rangées successives à joints décalés, façon coupe de pierre à partir du profilé de départ en partie basse. Sur support neuf, ils sont maintenus par simple encollage sur le support. Une fixation complémentaire des plaques d'isolant en leur centre les maintient en place pendant le séchage de la colle. Comme nous sommes ici dans le cas d'une rénovation, la technique est légèrement différente, d'autant qu'il n'a pas été possible d'enlever le revêtement existant en raison d'une suspicion d'amiante. Pour éviter le risque de décollement des panneaux dans le temps, l'entreprise les a systématiquement fixés à l'aide de deux fixations par chevilles rosaces : ensemble à expansion comprenant un corps en plastique à tête circulaire de 60 mm de diamètre et une vis d'expansion. Ces fixations ont été complétées à chaque rang par la mise en place de cornières métalliques sur lesquelles les panneaux reposent. Lors de leur mise en place, les panneaux encollés sont pressés à l'aide d'un bouclier contre le mur support, en contrôlant systématiquement la planéité à la règle.

JACINTO FERNANDES,
PRÉSIDENT DIRECTEUR
GÉNÉRAL ASSOCIÉ SAS JFR

WAHID TERZEG,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
ASSOCIÉ SAS JFR



« Une technicité et un savoir-faire de calepinage et de découpe »

« C'est un chantier très particulier qui nécessite un savoir-faire et une compétence en maçonnerie. Notre entreprise possède ce type de savoir-faire. Sur ce projet, c'était d'autant plus important que la mise en œuvre du panneau minéral demande, de mon point de vue, des compétences dans ce domaine. Cela peut être laborieux pour une entreprise de ravalement classique, qui a l'habitude de travailler avec du PSE. Notamment parce qu'il y a une compétence et un savoir-faire de calepinage au démarrage et de découpe au droit des angles. D'autre part, il n'y a pas, comme avec le PSE, la possibilité de poncer pour rattraper les niveaux ; les panneaux doivent donc être parfaitement mis en œuvre. En effet, cela revient quasiment à construire une « façade » devant la « façade » existante, sur lequel on vient appliquer ensuite un enduit. Sur le plan économique, c'est plus cher qu'un système d'ITE classique, mais le maître d'ouvrage s'y retrouve car on n'y reviendra pas avant des décennies et ce, uniquement pour rafraîchir l'enduit ».

Seuls les encadrements de fenêtre ont été traités différemment à l'aide d'un polystyrène graphité de 20 mm sur l'ensemble des tableaux des voiles béton entre le retour des châssis PVC et l'isolant en façade. Des grilles ventilation et des grilles de serrurerie assurent la jonction entre le revêtement isolant extérieur et les châssis au droit des voiles béton sur environ 20 cm. Cet isolant est recouvert de la même finition que l'isolant minéral. Après un ponçage de l'ensemble, la mise en place de la finition est on ne peut plus classique : le système de 10 mm d'épaisseur est constitué d'un enduit de base hydraulique, renforcé par une armature et d'un revêtement de finition RME (silicate de potassium). ■

FICHE CHANTIER

MAÎTRE D'OUVRAGE >
Immobilière 3F (78)

MAÎTRE D'ŒUVRE >
Jean-Claude Laisné,
Etude d'architecture
et d'urbanisme (94)

BUREAU D'ÉTUDE >
Inex (75)

ENTREPRISE >
SAS JFR (93)



RÉNOVATION

Étanchéité liquide en balcons

Un système efficace et facile à mettre en œuvre pour des spécialistes a permis de traiter efficacement l'étanchéité de 1000 m² de balcons.



▲ L'APPLICATION DE LA RÉSINE EN PARTIE COURANTE EST EFFECTUÉE AU ROULEAU.



Offrant une vue exceptionnelle sur la baie de Nice, la résidence des Balcons du Parc Impérial, datant de 1975, est une copropriété de 70 appartements répartis sur deux bâtiments de cinq étages. Les 1 000 m² de balcons présentant des défauts d'étanchéité, la maîtrise d'œuvre de leur rénovation a été confiée à l'architecte Philippe Dardy (06-Villeneuve-Loubet), membre de la Compagnie des architectes de copropriété. Les désordres étaient importants : fissurations, perméabilité avec dégradations en sous faces et en façades, décolllements du dallage travertin d'origine.

Proposé en variante par STS Côte d'Azur, le système d'étanchéité liquide BWS de Triflex a été validé par l'architecte, la mise en œuvre étant confiée à STS Côte d'Azur, entreprise spécialiste de l'étanchéité à l'expertise reconnue en région Provence-Alpes-Côte d'Azur. « Nous avons proposé ce système, explique Eric Le Carré, car sa faible épaisseur permet de conserver le revêtement existant mais surtout parce que la trame textile appliquée entre deux couches de résine est un gage d'efficacité tout en offrant le contrôle visuel d'une bonne répartition ». Flexible, le système assure une haute élasticité et un pontage dynamique des fissures. Il recouvre durablement toutes les formes, les joints et les points singuliers, tout en offrant une bonne résistance aux sollicitations mécaniques. Sa phase de durcissement courte réduit les temps d'intervention et de remise en circulation. Enfin il peut recevoir un large choix de revêtements en protection finale.

Le mode opératoire

Les travaux préparatoires ont consisté en une mise à nu avec ponçage général des surfaces, un contrôle du dallage avec suppression des éléments désolidarisés avant application d'une chape ciment pour planifier les supports. Des saignées ont été réalisées devant les baies vitrées pour recevoir des caniveaux d'évacuation des eaux pluviales. La mise en œuvre de l'étanchéité commence par une primarisation au rouleau de toutes les surfaces, y compris en remontées murales, pour assurer l'adhérence. Vient ensuite une première couche

de résine Pro Terra sur laquelle est appliqué le voile de renfort Triflex en non tissé, préalablement découpé aux dimensions des balcons, avec recouvrement des bandes de 5 cm minimum. Ce voile est recouvert, frais sur frais, par une deuxième couche de Pro Terra. Enfin, un sablage vient améliorer l'adhérence et le transfert mécanique entre l'étanchéité souple qui doit absorber les déformations liées aux chocs thermiques et la rigidité du carrelage. Les points singuliers (seuils, remontées et retours sur becquets d'évacuation en périphérie) ont été traités selon le même mode opératoire avec le Triflex ProDétail. Ces travaux se sont déroulés sur une période de 16 mois. ■



▲ ERIC LE CARRÉ ET SES FILS

STS Côte d'Azur : une affaire de famille

Après avoir dirigé durant de longues années l'agence régionale Sika Travaux Spéciaux, Eric Le Carré a fondé STS Côte d'Azur, voici bientôt 20 ans. Il est désormais entouré de ses fils Ludovic, Grégory et Pierre, tous issus du monde du bâtiment, ce qui fait la force de cette entreprise familiale qui bénéficie d'un domaine d'excellence reconnu, l'étanchéité, en neuf comme en rénovation, dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Certifiée Qualibat et RGE (Reconnu garant de l'environnement), STS peut se targuer de nombreuses qualifications professionnelles.

Eric Le Carré est d'ailleurs membre de la commission nationale Étanchéité Qualibat. Installée à Saint André de la Roche, en périphérie niçoise, et disposant d'un effectif de 19 personnes, de techniciens expérimentés et d'un bureau d'études intégré, l'entreprise s'appuie sur des procédés techniques exigeants et intervient régulièrement auprès des architectes, syndics, gestionnaires des bâtiments et ouvrages publics, promoteurs, particuliers. Avec pour mot d'ordre : étancher pour protéger et revêtir pour durer.



Dalles & lames PVC plombantes

allura flex
trafic modal

**FORBO FLOORING
SYSTEMS**

**LEADER
DES SOLUTIONS
NON COLLEES**



Nouveauté 2016

Lés PVC
100% pose libre 19 dB

sarlon® habitat modul'up
sarlon® trafic modul'up



Dalles textile plombantes

flotex®
tessera®



Nouveauté 2016

Dalles et lames clipsables

allura click compact
allura click decibel
marmoleum® click

www.forbo-flooring.fr
contact-fr@forbo.com



forbo

FLOORING SYSTEMS

créons un environnement meilleur

TENDANCES PRODUITS

Esthétique et fonction des revêtements modulaires



▲ LA DALLE TEXTILE SE PRÉSENTE SOUS DE NOUVEAUX FORMATS QUI BOUSCULENT LES CODES.

© VORWERK

Mobilité et flexibilité sont de nouveaux critères du monde contemporain et les systèmes constructifs doivent nécessairement s'y adapter. Au niveau des produits de finitions, les revêtements de sols modulaires proposent des solutions pertinentes face à l'évolution des modes de vie.

« Le bâtiment de demain sera fait d'une structure pérenne et stable et d'aménagements intérieurs évolutifs et modulaires » annonçait le CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) il y a une vingtaine d'années. Nous y sommes, ou presque, du moins dans le secteur tertiaire. Jamais le bâtiment n'avait été soumis à de telles évolutions. Une nouvelle conception du bâtiment émerge qui a un impact à la fois sur l'espace de travail, voire sur le logement. La mobilité est devenue incontournable, la sédentarité n'est plus obligatoire et la « dimension travail » est fragmentée. Plus le travail devient immatériel, plus il se nomadise. Toutefois, bureaux et logements sont toujours importants dans la mesure où ils représentent un lieu pour se ressourcer et se régénérer. Mais ils se doivent d'évoluer pour correspondre aux nouveaux modes de vie et de travail des utilisateurs. Et le revêtement de sol ne doit pas être un obstacle à la flexibilité des aménagements. La modularité est une réponse.

Revêtement « nomade » ?

S'il ne devient pas « nomade » ou tapis volant, le revêtement de sol de pleine surface, en devenant modulaire, perd le caractère totalement statique que lui conférait le collage au support. Depuis longtemps, prescripteurs et

maîtres d'ouvrages apprécient et emploient la dalle textile plombante amovible pour aménager les surfaces de bureaux. Installée sur un plancher technique, son amovibilité donne accès aux câblages requis par la bureautique omniprésente. Sur un plateau livré nu, le revêtement en modules amovibles laisse toute liberté aux occupants pour organiser la distribution des espaces et l'implantation des cloisons. Il en va de même pour les éventuelles modifications ultérieures. Cette forme de revêtement facilite aussi les rénovations en site occupé en autorisant la dépose et la repose fractionnée sur des sections de plateaux, voire de bureaux cloisonnés, sans immobilisation complète des locaux. D'un point de vue pratique, le format réduit est un avantage pour l'entreprise de pose tant du point de vue du stockage que de la manutention. Par ailleurs, il diminue le pourcentage de chute d'environ 4 % par rapport à un produit en lé, en s'adaptant facilement à la configuration des espaces. La modularité est encore un atout décoratif, offrant, au choix du concepteur, l'aspect monolithique rappelant celui de la moquette en lé, des décors multidirectionnels à pose aléatoire ou encore des effets combinatoires de couleurs et de dessins. Côté entretien, on retiendra que le caractère amovible permet un changement partiel en cas de tache accidentelle ou d'usure prématurée sur un espace limité soumis à un trafic plus intense.



© INTERFACE

◀ COMBINAISON DE COULEURS ET DU FORMAT LAME POUR CETTE COMPOSITION TEXTILE AU SOL.



▲
 DANS SA
 VERSION LVT, LE
 REVÊTEMENT PVC
 ACCROÎT ENCORE
 SES QUALITÉS
 DÉCORATIVES.



L'AVIS D'EXPERT

OLIVIER MICHEL
RESPONSABLE
QUALITÉ INTERFACE

Respect des règles pour tous les acteurs

« Intégré à la force de vente d'Interface, le responsable Qualité intervient sur les questions techniques concernant les produits de la marque. En relation amont avec la production, il apporte une assistance en aval auprès des chargés d'affaire de la société et des clients et, si nécessaire, il intervient sur chantier en cas de litiges. Le point délicat de sa mission en cas de désordre est de définir la part de responsabilité du produit lui-même et celle de la mise en œuvre. Si le produit est en cause, la solution est commerciale et il est remplacé. Dans le cas contraire, il convient de trouver les causes. « L'expérience permet d'énumérer les plus fréquentes : davantage que le non respect des recommandations du fabricant ou des règles de l'art, les délais compressés donnant des supports inaptes ou un éclairage insuffisant, une planification défaillante des travaux avec intervention anarchique des corps d'état, une accumulation de petits incidents qui a de lourdes conséquences pour le dernier intervenant, le solier moquettiste ». Face à cela, Olivier Michel prône, bien sûr, le respect des règles, de la part de tous les acteurs, entreprises et donneurs d'ordre. Avec, en plus, quelques recettes simples : « Se poser les bonnes questions : qu'est-ce que je vais poser, ne pas hésiter à questionner, respecter un plan de calepinage, bien préparer le travail, ne pas attendre la fin de la pose pour soulever un problème. Et puis prendre le temps de se relever pour apprécier la qualité du travail accompli ».

Le PVC s'invite au modulaire

Lés en 150 et 200 cm de large ou dalles en 33 x 33 et 50 x 50 cm : longtemps le choix de formats pour un revêtement de sol PVC technique s'est résumé à ces deux options. Il existait toutefois des solutions amovibles, avec des produits comme la dalle Saga de Gerflor, pionnier en la matière, ou la Contract SL de Forbo dont l'envers équipé de sillons et un poids de 8 kg/m² empêchaient le module de glisser ou de se déplacer. Mais les choses ont beaucoup évolué au cours des dernières années et les professionnels disposent désormais, à côté des lés qui font le gros du marché en raison de leur praticité pour la pose de grandes surfaces, d'éléments modulaires. Des formats de dalles plus variés (30x60, 40x60, 50x50, 60x60, 30x90, 60x90 cm) et un choix de lames de différentes longueurs et largeurs ouvrent aux prescripteurs des possibilités de compositions jusqu'alors insoupçonnées. L'adaptation au PVC des systèmes de clipsage empruntés aux revêtements de sols stratifiés vient conforter l'aspect modulaire de ce type de produit.

Cette nouvelle famille de produits, baptisée LVT (de l'anglais Luxury Vinyl Tile) connaît un développement rapide. Si la demande émane encore majoritairement du résidentiel collectif, elle devient significative dans les secteurs du commerce, des résidences pour personnes âgées, de l'hôtellerie, voire des espaces de bureaux. L'aménagement de magasins s'avère un marché particulièrement porteur pour ce type de produits.

L'apport esthétique

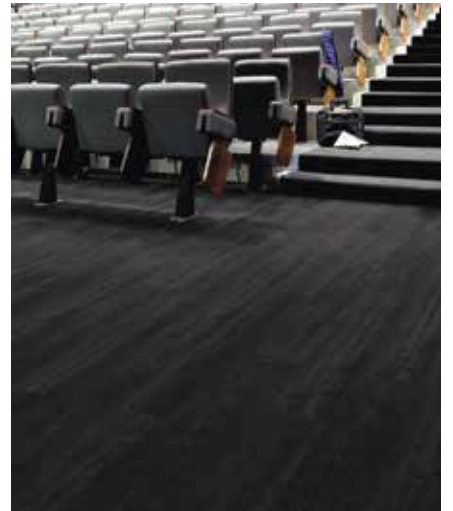
La modularité des formats a permis de grandes avancées en terme d'esthétique, les concepteurs pouvant donner libre cours à la créativité par les calepinages associant formes, couleurs et structures. La dalle textile s'est elle-même affranchie du traditionnel 50x50 cm pour évoluer vers des modules 25x100, 50x100 et 100x100 cm, rompant ainsi avec la tradition linéaire. Outre les avantages esthétiques que procure la modularité des formats en permettant des compositions graphiques originales, l'impression numérique apporte au sol PVC une nouvelle dimension décorative. La dalle textile, par le jeu des structures de surface, devient support d'expression créatrice, en osmose avec l'architecture des lieux dont elle intensifie la sensation. Le sol vient

en écho de l'écriture architecturale du bâtiment et de ses aménagements intérieurs. Les différentes hauteurs et grosseurs des boucles créent des reliefs en surface reprenant les lignes et formes parallèles qui courent le long d'un immeuble et de sa structure, s'inspirant des arêtes verticales, du rythme horizontal des étages ou du motif répétitif d'un escalier. Pour le concepteur, la variété des textures de surface et des palettes de couleurs associée à l'emploi d'un format en dalles multiplie les possibilités de calepinages qui vont structurer l'espace, établir une transition d'une zone à l'autre et définir ainsi l'identité des lieux. ■



Nos références
parlent pour nous.

Faites le choix



Gerflor[®]
theflooringgroup

Question de vocabulaire...

Dans le domaine des supports horizontaux, nous sommes souvent confrontés à des bizarreries, notamment de vocabulaire.

Il y a peu, un interlocuteur nous soumettait les désordres qu'il constatait sur un dallage... coulé au 22^e étage d'un bâtiment !

Il n'est donc pas inutile de faire quelques rappels...



Dallage

Commençons par le dallage. C'est un ouvrage non structurel en béton, posé sur une forme de sable et désolidarisé du bâti. Il peut être armé ou pas et avoir fait l'objet d'une cure. Sa mise en œuvre est encadrée par le NF-DTU 13.3. C'est le support horizontal situé le plus bas dans une construction – hors cuvelage – et il n'a rien à faire au 22^e étage...

Dalle

Une dalle est un ouvrage en béton qui peut être structurel ou pas. Si la dalle est structurelle, c'est-à-dire liaisonnée au bâti, sa mise en œuvre relève du NF-DTU 21. On parle alors de plancher-dalle. Si la dalle n'est pas structurelle, elle est posée sur un ouvrage qui l'est nécessairement ; par exemple, une prédalle. Elle est alors adhérente, désolidarisée ou flottante. Sa mise en œuvre est encadrée par le NF-DTU 26.2 à l'exception des dalles flottantes qui font l'objet d'un NF-DTU spécifique (NF-DTU 52.10).

Chape

Une chape est un ouvrage rapporté en mortier. Il existe deux grandes familles de chapes. Les chapes dites traditionnelles, de technique courante, qui peuvent être adhérentes,

désolidarisées ou flottantes. Elles sont coulées avec des mortiers de chantier selon des prescriptions détaillées dans le NF-DTU 26.2 pour les chapes adhérentes et désolidarisées et le NF-DTU 52.10 pour les chapes flottantes.

Les chapes de technique non-courante sont mises en œuvre dans le cadre d'Avis Techniques (ou DTA) délivrés par une commission ad-hoc du CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment).

Il peut s'agir de chapes réalisées à partir de mortiers formulés comme les chapes fluides ciment ou les chapes anhydrites mais également de chapes sèches, réalisées à partir d'éléments préfabriqués.

Béton

Précisons qu'un béton est un matériau composite gâché à partir de ciment, de sable et de granulats dont le diamètre le plus important n'excède pas 22,4 mm.

Microbéton

Un microbéton est un béton dont les granulats les plus gros présentent un diamètre de l'ordre de 8 mm.

Mortier

Un mortier est un mélange de liant et de sable dont la dimension des granulats est comprise entre 0 et 4 mm.

Joints

Terminons par un rappel sur les joints qui affectent les supports à revêtir.

Le joint de dilatation est un joint structurel aménagé dans toute l'épaisseur des murs et des planchers d'une construction afin de parer aux retraites et dilatations thermiques du bâti ainsi qu'aux tassements différentiels des infrastructures. Il ne doit jamais être recouvert, mais peut faire l'objet d'un traitement esthétique (couvre-joint).

Le joint de construction

est le joint résultant de l'arrêt de coulage d'un support. Lorsque l'ouvrage présente une surface qui ne permet pas sa réalisation d'un seul tenant, l'applicateur procède par étapes en mettant en place un coffrage dans lequel le béton ou le mortier est coulé. Lorsque le liant a fait sa prise, l'applicateur démonte le coffrage et poursuit son travail. Le joint de construction est constitué par la limite entre l'ancienne et la nouvelle gâchée.

Le joint de fractionnement

– ou joint de retrait – est un joint créé dans un support par sciage superficiel afin de contrôler la fissuration du béton ou du mortier lorsque celui-ci fait son retrait. A noter qu'il existe des joints de fractionnement préfabriqués – en général en matière plastique – qui

Question de vocabulaire



sont installés avant la réalisation du support qu'il n'est plus nécessaire de tronçonner pour « guider » le retrait du liant. Ces joints, tout à fait adaptés pour la mise en œuvre de certains revêtements, sont à proscrire pour la pose de revêtements de sol souples et à déposer lorsque ce type de mise en œuvre est prescrit.

Le joint de désolidarisation est un joint comparable au joint de retrait qui est aménagé notamment autour du pied d'un poteau structurel afin de contrôler la fissuration du support.

Enfin, **Le joint périphérique** (ou joint de périphérie) est un joint qui court le long des murs d'un bâtiment ou d'une pièce. Il est réalisé par pose de bandes compressibles avant le coulage du béton ou du mortier et désolidarise le support du bâti lorsque la nature de l'ouvrage l'impose.

A l'exception notable du joint de dilatation et du joint périphérique, tous les joints affectant la surface d'un support destiné à être revêtu par un sol souple doivent être traités. Sauf dispositions contraires dûment précisées dans les DPM (documents particuliers du marché), les règles de l'art prévoient que le traitement des joints – et accessoirement des fissures supérieures à 3/10^e de mm – soit assuré par celui qui a réalisé le support. Ce traitement doit se faire selon un mode opératoire bien défini, prévoyant l'utilisation d'une résine rigide, même si le joint a pour fonction première de laisser l'ouvrage travailler. Il est effectué plusieurs semaines après la réalisation du support, juste avant la mise en œuvre du revêtement. ■



INTITULÉS DES NF DTU CITÉS

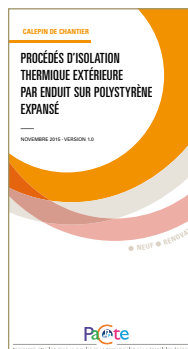
**NF-DTU 13.3
(NF P11-213-1)**
mars 2005 : Dallages
- Conception, calcul
et exécution

**NF-DTU 21
(NF P18-201)**
mars 2004 : Travaux
de bâtiment -
Exécution des
ouvrages en béton

**NF-DTU 26.2
(NF P14-201)**
avril 2008 : Travaux
de bâtiment - Chapes
et dalles à base de
liants hydrauliques
+ Amendement A1 -
mai 2015

**NF-DTU 52.10
(NF P61-203)**
juin 2013 : Travaux
de bâtiment - Mise
en œuvre de sous-
couches isolantes
sous chape ou dalle
flottantes et sous
carrelage scellé.

NOUVEAU



CALEPIN DE CHANTIER PACTE

« ITE PAR ISOLANT POLYSTYRENE SOUS ENDUIT »

Conçus sur le même principe que les calepins du Plan Europe, les premiers calepins de chantier PACTE (Programme d'actions pour la qualité de la construction et la transition énergétique) sont sortis et téléchargeables gratuitement.

Parmi ces premières publications : le calepin de chantier PACTE « Isolation thermique extérieure (ITE) par isolant polystyrène sous enduit » (36 pages-10 x 18 cm). Trente titres doivent être publiés d'ici à 2018 dans le cadre wdu programme PACTE. Elaborés en collaboration avec des professionnels de la FFB et largement illustrés, ces calepins s'appuient sur les recommandations professionnelles RAGE.

Ils sont proposés sur : www.programmepacte.fr en format PDF imprimable et en format numérique e-pub consultable sur smartphones, tablettes et ordinateurs.



CARNET AMIANTE

POUR LES OPÉRATEURS FORMÉS

Réalisé dans le cadre du programme recherche développement métier (PRDM) de la FFB, ce carnet (10 x 15 cm, 36 pages) fait suite au carnet de sensibilisation diffusé au mois

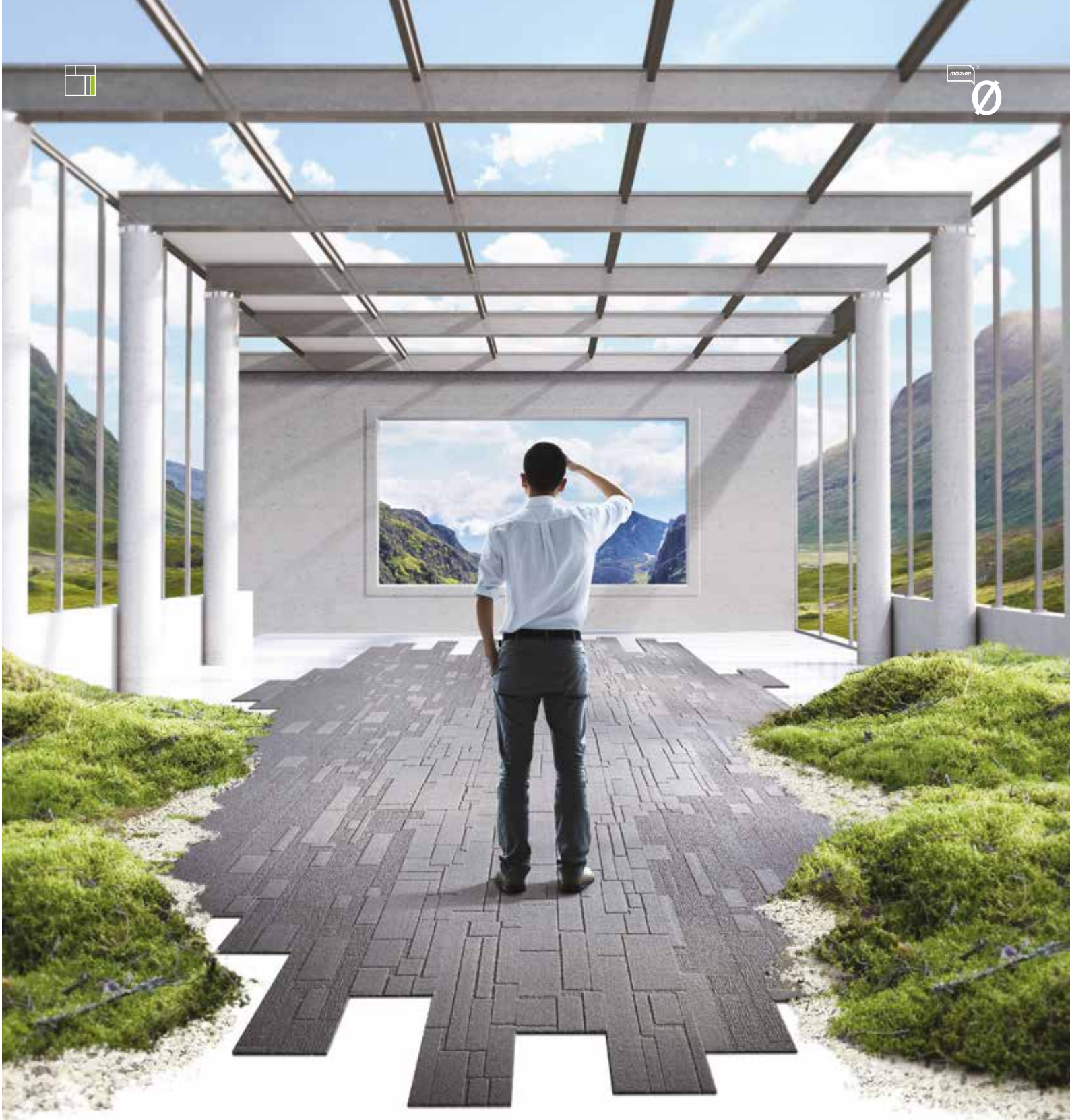
d'avril 2015. Il s'adresse aux personnels de chantier déjà formés en sous-section 3 ou sous-section 4 et rappelle les règles essentielles pour se protéger lors d'une opération de travaux ou d'une intervention en présence d'amiante. Tous les métiers intervenant sur les bâtiments existants contenant de l'amiante sont concernés.

Le carnet est téléchargeable au format PDF sur www.amiante.ffbatiment.fr (Espace adhérent> Vous informer>Publications) ou www.ffbatiment.fr (Espace adhérent> Médiathèque>Publications)





mission



EM551, EM552 et EM553 coloris Broad

UNE PORTE OUVERTE SUR LA CRÉATIVITÉ

La Nature nous montre comment animer notre esprit et réveiller nos sens. C'est la racine même de la créativité et du bien-être.
Invitez-la dans vos intérieurs et observez son influence positive sur la motivation et la productivité.
Découvrez la collection Equal Measure™.

Interface® | A Foundation For Beautiful Thinking*.

beautifulthinkers.com
*Le Fondement d'une Belle Pensée

Peintures Onip met
« l'essentiel »
dans une valisette



Peintures ONIP
125/127 avenue de Fontainebleau
94270 LE KREMLIN-BICETRE
www.onip.com



DEUX INGÉNIEURS RÉPONDENT AUX QUESTIONS DES ENTREPRISES DE L'UPMF-FFB

Méline Routier au 01 40 69 57 04

Pierre Couque au 01 40 69 57 08

1 MESURE D'HUMIDITÉ ET PLANCHERS CHAUFFANTS

**JE SUIS CONFRONTÉ À UN PLANCHER
CHAUFFANT DE TYPE CHAPE FLUIDE À BASE
DE SULFATE DE CALCIUM POUR LA MISE EN
ŒUVRE D'UN REVÊTEMENT DE SOL PVC.
LE NF DTU 53.2 « TRAVAUX DE BÂTIMENT –
REVÊTEMENTS DE SOL PVC COLLÉS » EXIGE
UNE MESURE DE L'HUMIDITÉ À LA BOMBE
À CARBURE MAIS JE NE SAIS PAS OÙ FAIRE
LES PRÉLÈVEMENTS.**

→ Le CPT 3578 V3 « Chapes fluides à base de sulfate de calcium » indique dans le paragraphe 7.2.3 que le chapiste doit matérialiser des zones dépourvues d'éléments chauffants dans une zone de 10 cm au moins, par exemple à l'aide de tiges, pour permettre des prélèvements pour mesurer l'humidité du support. Dans le cas où ces repères ne sont pas présents, l'entreprise avertit le maître d'œuvre et l'entreprise en charge du plancher chauffant, qu'elle doit recevoir de leur part le plan de calepinage des canalisations du plancher chauffant et des indications pour les prélèvements.

2 STOCKAGE DES MATÉRIAUX

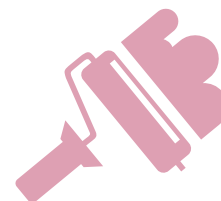
**JE DOIS INTERVENIR SUR UN CHANTIER
DANS MOINS D'UNE SEMAINE. LE MAÎTRE
D'OUVRAGE NE M'A TOUJOURS PAS
INDIQUÉ DE LOCAL DANS LEQUEL JE PEUX
ENTREPOSER LES REVÊTEMENTS DE SOL
PVC. QUELLES SONT SES OBLIGATIONS ?**

→ Le NF DTU 53.2 prévoit dans sa partie 2 « Cahier des clauses spéciales » que le maître d'ouvrage doit désigner à l'entreprise des locaux clos, aérés et sécurisés répondant aux critères du paragraphe 6.1.5 du NF DTU 53.2 P1-1 « Cahier des clauses techniques » : notamment, le local doit être à l'abri de l'humidité et à une température ambiante au moins égale à 10°C. L'entreprise doit pouvoir y stocker les revêtements de sol PVC et les autres fournitures au moins 48h avant la mise en œuvre.

3 TOILE DE VERRE

**LA POSE D'UNE TOILE DE VERRE NÉCESSITE-T-ELLE
UN ENDUIT PRÉALABLE ?**

→ D'après le DTU 59.4 « Mise en œuvre des papiers peints et des revêtements muraux », il est précisé qu'il faut un enduit non repassé en finition B et un enduit repassé en finition A. Si ce n'est pas précisé dans les pièces de marché, la finition par défaut sera la finition B.



4 FORMATION PLOMB

**JE SOUHAITE FORMER MES SALARIÉS AUX RISQUES LIÉS AU PLOMB.
QUELS SONT LES ORGANISMES POUVANT DISPENSER CETTE FORMATION ?**

→ L'OPPBTP (Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics) dispense des formations sur les risques liés au plomb. Nous vous invitons à vous rapprocher de votre IFRB (Institut de formation et de recherche du bâtiment) local qui sera à même de vous fournir des informations sur les prestataires proches de votre entreprise.

5 PLINTHES

**JE DOIS INTERVENIR SUR UN CHANTIER POUR METTRE EN ŒUVRE
UN REVÊTEMENT PVC COLLÉ. LORS D'UNE VISITE PRÉALABLE À MON
INTERVENTION, IL S'AVÈRE QUE LES PLINTHES EN BOIS QUI SONT
PRÉVUES AU CCTP NE SONT PAS POSÉES. LE MAÎTRE D'ŒUVRE
ME DEMANDE DE COMMENCER QUAND MÊME MES TRAVAUX.**

→ Le NF DTU 53.2 prévoit dans l'article 6.1.3 « Travaux des autres corps d'état » que « les plinthes en bois ont été posées, trainées, et la couche d'impression appliquée. ». Il est donc tout à fait légitime pour l'entreprise de finition d'exiger que les locaux soient conformes aux exigences du NF DTU 53.2 et donc que les plinthes soient posées et n'aient plus qu'à recevoir leur couche de finition.

6 RECHAMPIS DÉCORATIFS

**LE MAÎTRE D'ŒUVRE ME DEMANDE DE TRACER DES BANDES DE
COULEUR AU MILIEU DES MURS. CETTE PRESTATION N'ÉTAIT PAS
PRÉVUE. QUE DIT LE NF DTU 59.1 À CE SUJET ?**

→ Le paragraphe 3.2 du NF DTU 59.1 P2 stipule que, sauf dispositions contraires des documents particuliers du marché, les rechapissages décoratifs et les choix de polychromie spécifiques au-delà des limites fixées dans l'annexe A ne font pas partie du marché du peintre. L'annexe A précise que « les rechapis décoratifs ne seront que ceux en plafond, huisseries et plinthes ». Par conséquent vous devez établir un devis et ne commencer les travaux qu'une fois l'ordre de service reçu.



DEUX INGÉNIEURS RÉPONDENT AUX QUESTIONS DES ENTREPRISES DE L'UPMF-FFB

Mélinda Routier au 01 40 69 57 04

Pierre Couque au 01 40 69 57 08

7 PLAQUES DE PLÂTRE

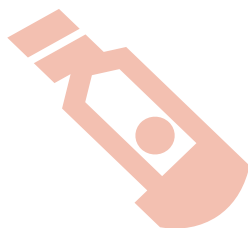
EN FINITION B SUIS-JE OBLIGÉ DE FAIRE UN ENDUIT NON REPASSÉ SUR DES PLAQUES DE PLÂTRE À ÉPIDERME CARTONNÉ ?

→ D'après le tableau 4 du NF DTU 59.1 P1-1, l'enduit non repassé sur plaques de plâtre à épiderme cartonné est optionnel en finition B. En effet « le choix par le peintre de ce type d'opération peut être nécessaire en fonction de la présentation du support reçu pour obtenir la finition demandée ». L'apparition des opérations optionnelles fut un des grands changements amenés par la nouvelle version du NF DTU 59.1 datant de juin 2013.

8 FAÇADE

J'AI MIS EN ŒUVRE UN REVÊTEMENT DÉCORATIF HYDRO PLIOLITE SUR UN SUPPORT BÉTON EN EXTÉRIEUR. J'AI CONSTATÉ L'APPARITION DE TÂCHES HUILEUSES QUE J'AI PU ENLEVER APRÈS NETTOYAGE. À QUOI CE PHÉNOMÈNE EST-IL DÛ ?

→ Ce phénomène pourrait être expliqué par un problème de coalescence de l'agent coalescent de la peinture probablement dû à une température trop faible. Il est préférable de faire un test d'adhérence pour s'assurer que le feuil de peinture s'est correctement formé.



9 PLANCHER SUR VIDE SANITAIRE

EN RÉNOVATION, J'AI PRÉVU DE METTRE EN ŒUVRE UNE BARRIÈRE ANTI-REMONTÉES D'HUMIDITÉ SUR UN DALLAGE SUR TERRE-PLEIN POUR LA POSE D'UN REVÊTEMENT PVC. LE MAÎTRE D'ŒUVRE NE VEUT PAS PAYER LA BARRIÈRE ET CONSIDÈRE QU'ELLE N'EST PAS NÉCESSAIRE. IL ARGUMENTE SUR LE FAIT QUE C'EST UN « DALLAGE PORTÉE » ET QUE LE TASSEMENT DE LA TERRE EN SOUS-FACE A CRÉÉ UN VIDE QUI EMPÊCHE LES REMONTÉES D'HUMIDITÉ.

→ L'utilisation du terme « dallage porté » est erronée selon la définition du dallage au sens du NF DTU 13.3 : « Un dallage est un ouvrage en béton de grandes dimensions par rapport à son épaisseur, éventuellement découpé par des joints. Il repose uniformément sur son support, éventuellement par l'intermédiaire d'une interface. ». Le cas ci-dessus est celui d'un plancher sur vide sanitaire non ventilé. Ce type d'ouvrage n'est pas visé par le NF DTU 53.2. En revanche, le risque de remontées d'humidité est bien présent et nécessite d'être pris en compte, par exemple par la mise en œuvre d'une barrière anti-remontées d'humidité sous avis technique.

10 PLANCHER À EAU CHAUDE

UN PLANCHER CHAUFFANT À EAU CHAUDE VIENT D'ÊTRE RÉALISÉ. LE MAÎTRE D'ŒUVRE DEMANDE QUE LE REVÊTEMENT PVC SOIT POSÉ IMMÉDIATEMENT. QUEL TEXTE ME PERMET DE MOTIVER MON REFUS ?

→ Le NF DTU 65.14 « Travaux de bâtiment – Exécution de planchers chauffants à eau chaude » exige de suivre les recommandations qui sont décrites par types de revêtement. Dans tous les cas, une première mise en chauffe doit être exécutée conformément au NF DTU 65.14, au moins 21 jours après la réalisation de la dalle, sauf cas particuliers où ce délai peut être raccourci. Pour la mise en œuvre du revêtement, le taux d'hygrométrie du support doit être conforme au NF DTU 53.2, la première mise en chauffe de l'ouvrage doit être terminée et le chauffage doit être interrompu 48h avant.

11 SUPPORTS BÉTON

SUR UN CHANTIER NEUF AVEC DES SUPPORTS EN BÉTON, ON M'IMPOSE UN PLANNING DRASTIQUE. QUELLES SONT LES TOLÉRANCES CONCERNANT LE DÉLAI DE SÉCHAGE ET L'HUMIDITÉ POUR POUVOIR RÉALISER MES OUVRAGES SUR CE TYPE DE SUPPORT ?

→ Comme stipulé dans le paragraphe 5.3 du NF DTU 59.1 P1-1 « Travaux de bâtiment - Revêtements de peinture en feuil mince, semi-épais ou épais », l'humidité des supports à base de liants hydrauliques (mortiers, béton, béton cellulaire) et de maçonnerie doit être inférieure à 5 % en masse pour permettre l'intervention du peintre. Il n'y a pas de délais précis en nombre de jours car l'humidité dépend de nombreux facteurs (quantité d'eau du béton, conditions climatiques, humidité ambiante...).

IL Y A PLUS SIMPLE POUR PURIFIER VOTRE AIR INTÉRIEUR

AQUARYL
inspir

PEINTURE DÉPOLLUANTE

CAPTE & DÉTRUIT LE FORMALDÉHYDE

Efficace
en moins de
24h

Élimine
80%
des
formaldéhydes

Solution active
plus de
7 ans



TERA
ENVIRONNEMENT



www.unikalo.com/inspir

unikalo
PEINTURES BATIMENT



ENTRETIEN PROFESSIONNEL

Le compte à rebours a commencé...

La loi¹ introduit un nouveau rendez-vous entre l'employeur et le salarié : l'entretien professionnel. Ce temps d'échange est destiné à envisager les perspectives d'évolution du salarié et les formations qui peuvent y contribuer. Tous vos salariés doivent avoir effectué leur premier entretien professionnel avant le 7 mars 2016.

L'entretien professionnel, c'est quoi ?

L'entretien professionnel mis en place par la réforme est centré sur le salarié et son parcours. Il vous permettra de mieux accompagner le salarié dans ses perspectives d'évolution (changement de poste, promotion...) et d'identifier ses besoins de formation.

ATTENTION ! L'entretien professionnel instauré par la loi ne doit pas porter sur l'évaluation du travail du salarié. Si vous réalisez déjà des entretiens annuels portant sur l'évaluation du salarié, vous pouvez réaliser ces deux entretiens l'un à la suite de l'autre, mais vous devrez impérativement établir deux comptes rendus distincts.

L'entretien professionnel, pour qui ?

Cette obligation touche toutes les entreprises, quel que soit leur effectif. Tous vos salariés ayant deux ans d'ancienneté sont concernés par cet entretien

professionnel, à l'exception des salariés intérimaires. Cela vise aussi les salariés en contrat d'apprentissage depuis plus de deux ans, les CDD de remplacement de longue durée, etc.

L'entretien professionnel, à quel moment ?

Vous devez recevoir une première fois tous vos salariés dans les deux ans suivant la publication de la loi, soit avant le 7 mars 2016. Vous les recevrez ensuite tous les deux ans.

Pour les salariés embauchés après la publication de la loi, l'entretien doit avoir lieu dans les deux ans suivant leur embauche.

CONSEIL Bien que la loi n'impose aucun calendrier, nous vous préconisons pour des raisons pratiques d'adopter un calendrier unique et de faire passer les entretiens à tous vos salariés à la même période, sans attendre les dates anniversaires des contrats signés après la loi.

À noter cependant qu'en dehors du calendrier que vous aurez adopté, vous devez également proposer systématiquement cet entretien aux salariés qui reviennent d'une longue absence (congé maternité, d'adoption, de soutien familial, sabbatique, congé parental à temps plein ou partiel, période de mobilité volontaire sécurisée, arrêt maladie de plus de six mois, ou mandat syndical).

À SAVOIR Tous les six ans, cet entretien prendra la forme d'un bilan approfondi du parcours professionnel du salarié. Ce bilan sera notamment l'occasion d'échanger sur les différents entretiens qui ont eu lieu et sur les actions de formation qui ont été engagées

L'entretien professionnel, comment ?

La loi n'impose aucun formalisme spécifique, si ce n'est la remise au salarié d'une copie du compte rendu de cet entretien.

CONSEIL Nous vous recommandons vivement d'établir un modèle type de compte rendu des échanges qui auront lieu et de le faire signer au salarié, afin de prouver le respect de vos obligations lors du bilan de parcours qui a lieu tous les six ans. Si le salarié ne souhaite pas évoluer malgré vos propositions de formation, nous vous préconisons également de le faire apparaître dans le compte rendu.

Nous vous conseillons également de conduire ces entretiens avant d'élaborer votre plan de formation. En effet, utiliser cet entretien comme un outil de management des compétences vous permettra de mieux cibler les besoins de vos salariés et de mettre en place des formations plus performantes.

Concrètement, l'entretien professionnel est un échange sur le parcours du salarié, ce qui implique de chacun de vous une phase de préparation.

À titre d'exemple, vous pouvez, pour ce premier entretien, lister ensemble les grandes activités et compétences exercées par le salarié depuis le début de sa carrière professionnelle.

Vous pouvez également envisager les actions de formation qui participeraient à l'évolution professionnelle du salarié, distinctement de celles engagées au titre du plan de formation.

Vous pouvez aussi lister les souhaits de progression du salarié, sur son métier ou au-delà, et livrer vos conseils pour faire avancer son projet.



C'est le moment de le sensibiliser à l'utilisation de son compte personnel de formation (CPF).

Le CPF se compose d'un crédit d'heures permettant au salarié de développer ses compétences. Comme son nom l'indique, ce compte est personnel et seul le salarié peut l'actionner.

Le nombre d'heures du CPF étant plafonné, la loi prévoit des possibilités de cofinancement de l'entreprise.

Ainsi, si le projet de votre salarié correspond à vos priorités, vous pouvez abonder son CPF.

Si son projet ne répond pas à vos priorités d'entreprise, vous pouvez néanmoins le diriger vers le conseil en évolution professionnelle (CEP), qui est un service gratuit géré par l'APEC pour les cadres et le Fongecif pour les non-cadres. ■

¹ LOI DU 5 MARS 2014 PORTANT RÉFORME DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE.

Source : Bâtiment actualité n° 18 du 10 novembre 2015



POUR EN SAVOIR PLUS !

Vous trouverez sur le site de l'UPMF

www.upmf.ffbatiment.fr > espace adhérent > Médiathèque > Boîte à outils

un modèle de compte rendu d'entretien professionnel.

Vous pouvez également vous servir des supports pédagogiques développés par Constructys sur www.constructys.fr

> Offre de services > Entretien professionnel

Rencontres régionales : opération réussie

Une troisième rencontre régionale destinée à l'information des formateurs a été organisée par Actions 3PF, au BTP CFA Lorraine de Pont-à-Mousson. Compte rendu de la journée.



◀ HENRI JARDIN ET PHILIPPE BERTOLANI, RESPECTIVEMENT PRÉSIDENT ET VICE-PRÉSIDENT D'ACTIONS 3PF, ET RACHEL PELLÉ, ADMINISTRATRICE D'ACTIONS 3PF, ANCIENNE PRÉSIDENTE DE L'ASSOCIATION RÉGIONALE DES BTP CFA DE LORRAINE ET PRÉSIDENTE DE LA SECTION UPMF DE LA RÉGION.

LE WEB PÉDAGOGIQUE

Après le succès de Nantes et Lyon en mars et avril 2015, Actions 3PF a lancé la deuxième édition des rencontres régionales destinées aux formateurs. Le 2 décembre 2015 au BTP CFA Lorraine de Pont-à-Mousson (54), l'association a organisé une rencontre réunissant près de 80 enseignants, apprentis et représentants des quatre organisations professionnelles (UPMF-FFB, UNA PVR CAPEB¹, SIPEV², FND³) constituant 3PF (Peintres et peintures pour la France), d'Alsace, de Lorraine et de Champagne-Ardenne.

Proposée dans le cadre du projet infopro-finition, cette journée d'information des formateurs a été l'occasion pour les enseignants de rencontrer les professionnels du secteur concerné et de découvrir les innovations des industriels. Dans une ambiance conviviale et instructive de l'avis des participants eux-mêmes, ils ont assisté aux interventions de Toupret, Graco, Semin, Forbo Sarlino, PPG (Seigneurie) et Marius Dufour et ont échangé sur les matériels et les dernières techniques en isolation thermique par l'extérieur, en préparation des supports et en revêtements de sol, ainsi que sur la formation.

Quant au bus des métiers de la peinture, il a repris sa tournée du 30 novembre au 4 décembre, dans six collèges lorrains. Objectif : faire connaître, valoriser et promouvoir les métiers de la filière peinture finition. Cette opération a enregistré de très bons retours de la part des enseignants de collège qui ont pour mission d'accompagner tous les élèves, dès la classe de sixième, dans la découverte des différents secteurs d'activité. « Par ces actions qui sont relayées au niveau national, nous voulons montrer le dynamisme de notre secteur et assurer la promotion de nos métiers » souligne Rachel Pellé.

L'étape suivante du Tour de France des métiers de la peinture s'est déroulée la semaine du 7 décembre autour du lycée des métiers Léonard de Vinci à Blanquefort (33), en Aquitaine. La deuxième rencontre régionale de décembre 2015, qui a eu lieu le 10 du mois à Blanquefort, a remporté tout autant de succès que la précédente. Les prochaines rencontres sont prévues au 1^{er} trimestre de cette année. ■

¹ UNION NATIONALE ARTISANALE PEINTURE, VITRERIE ET REVÊTEMENTS

² SYNDICAT NATIONAL DES INDUSTRIES DES PEINTURES, ENDUITS ET VERNIS

³ FÉDÉRATION NATIONALE DE LA DÉCORATION

Soutenez la filière peinture finition par votre taxe d'apprentissage

Depuis plus de dix ans, la filière peinture finition (fabricants, distributeurs, entrepreneurs et artisans) s'est organisée au sein de l'association Actions 3PF dont l'objectif est de valoriser l'image de tous les métiers de la filière et de susciter des vocations auprès des jeunes. Parmi les actions menées par l'association, le « Tour de France des métiers de la peinture finition » a été la première. Elle consiste à promouvoir les métiers de la peinture auprès des jeunes des classes de 4^e et 3^e, au moyen d'un bus, en visitant les collèges. Plus récemment, a été créé le site infopro-finition.com, alimenté par les industriels de la filière, qui met à disposition des enseignants une information à jour sur les nouveaux produits et les évolutions technologiques. En complément de ce site, des rencontres régionales destinées également aux enseignants sont organisées, visant à favoriser au niveau local la mise en réseau des acteurs de la filière et le rapprochement entre les formateurs et les entreprises de finition en les remettant au cœur du dispositif de formation (voir page 52).

Affectez 26% du « hors quota » à Actions 3PF

Pour poursuivre et développer ses actions, Actions 3PF a besoin de votre soutien par le versement d'une partie de votre taxe d'apprentissage à l'association. Elle est éligible à recevoir 26% du « hors quota », au titre des « activités complémentaires, catégorie centre d'information et d'orientation »¹.

Soutenez les actions d'orientation en faveur des métiers de la peinture finition en versant 26% du « hors quota » à Actions 3PF, 42 avenue Marceau, 75008 Paris. Pour que ces fonds parviennent effectivement à l'association, il est indispensable de préciser à votre organisme collecteur que le bénéficiaire est Actions 3PF, sans oublier de préciser « activité complémentaire » dans les cases réservées au « hors quota ». Rappelons que cette affectation à Actions 3PF ne modifie pas votre contribution habituelle à une école ou un CFA.

Vous avez jusqu'au 29 février 2016 pour déclarer et verser votre taxe d'apprentissage.

Attirer des jeunes vers les métiers de la finition et leur offrir une formation de qualité, c'est l'avenir de la profession.

¹ ACTIONS 3PF EST HABILITÉE PAR LE MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE SUR LA LISTE DES ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES



L'Outil en main : un outil intergénérationnel

Créée en 1993 à Troyes, l'association L'Outil en main est un concept original : initier les enfants de 9 à 14 ans aux métiers manuels et du patrimoine dans de vrais ateliers, avec de vrais outils et par des vrais gens de métier. En 2015, une trentaine d'enfants ont choisi de passer leurs après midi à prendre conscience qu'il faut de la patience et du savoir-faire pour réaliser un objet. A Nantes, 30 enfants s'initieront, en 2 ans, à 28 métiers selon le principe d'un enfant – un enseignant. Ces enseignants sont des retraités bénévoles. « Nous en avons 45 à Nantes, explique Guy Bourdeau, président de l'antenne nantaise de L'Outil en main. En 2 ans passés avec un enfant, un vrai lien se crée. Certains grands parents sont à plusieurs kilomètres et la relation est plus facile avec nous. Mais nous exigeons une certaine politesse de la part des enfants ! ». Les enfants pourront s'initier à des métiers manuels très variés allant de la pâtisserie à la pierre de taille, la jardinerie, et bien sûr à la peinture. Le principe des ateliers est simple : il s'agit pour ces artisans en herbe de réaliser un objet (nichoir pour oiseau, lampadaire, jeu...) qu'ils emporteront en fin d'année avec leur diplôme.

« Dans l'atelier peinture, les enfants viennent avec l'objet qu'ils ont fabriqué en menuiserie et en chantournage et ils le peignent », reprend Guy Bourdeau qui souligne qu'environ 30 % de ces jeunes choisiront plus tard un métier manuel. « A Nantes, nous sommes deux formateurs, explique Noël Duteil, entrepreneur de peinture à la retraite, bénévole de l'association. Nous les initions au mariage des couleurs, à la préparation des supports, à l'application au pinceau et au rouleau. Nous les initions même à la pose du papier peint. Cela leur donne un bon aperçu de nos métiers. Les enfants, garçons comme filles, se tiennent remarquablement bien pendant 2 heures. »

L'Union des associations L'Outil en Main compte près de 140 associations réparties sur l'ensemble du territoire français, au sein desquelles plus de 2800 gens de métier et bénévoles transmettent leur savoir-faire à 2000 enfants. Plusieurs familles de métiers sont représentées. Les ateliers proposés par les associations du réseau s'inscrivent dans le cadre d'activités extra scolaires.

Pour en savoir plus : www.loutilenmain.fr

FLOOR IS THE NEW PLAYGROUND

Le sol est un nouveau terrain de jeu



DALLES ET LAMES DECORATIVES

iD Inspiration LOOSE-LAY

Grâce à un large choix de décors bois et pierre exclusifs et réalistes, cette nouvelle gamme permet une esthétique modulable. Plus facile à installer, la pose plombante offre une efficacité maximale : les dalles et lames sont prêtes à l'emploi. Enfin, l'envers antidérapant du produit bénéficie d'un design exclusif en chevron qui lui confère une excellente stabilité dimensionnelle.



* Une expérience unique du revêtement de sol



RECRUTEMENT : DES JEUNES FACE À LA CAMÉRA

Depuis septembre 2015, BTP CFA Champagne-Ardenne propose aux jeunes à la recherche d'une entreprise formatrice un nouveau service avec la réalisation de CV vidéo. Cette démarche permet aux jeunes de se présenter à des entreprises face à la caméra en une minute. Ils parlent de leur parcours, de leur projet, de leur motivation pour le métier qu'ils ont choisi. Une initiative originale qui devrait séduire les chefs d'entreprise.

www.btpcfa-champagneardenne.fr



BAROMÈTRE DE LA VIE ENTREPRISE

Près de 8500 entreprises formatrices partenaires des CFA du réseau de l'apprentissage BTP (soit 20% du tissu d'entreprises formatrices) ont répondu au questionnaire en ligne du baromètre de la vie entreprise (BVE). Cette enquête, qui s'est déroulée d'avril à mai 2015, vise à améliorer l'offre de services aux entreprises du BTP qui forment des apprentis, la qualité de la formation et ainsi mieux anticiper et répondre à leurs besoins. Le BVE montre par exemple que la motivation des jeunes est le premier critère de recrutement pour 84,1% des entreprises.

www.ccca-btp.fr



OPPBTP : UN NOUVEL OUTIL DÉDIÉ AUX ENSEIGNANTS

L'OPPBTP, Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics, lance un nouvel espace dédié aux enseignants en formation initiale, du CFA à l'école d'ingénieur. Cette nouvelle rubrique disponible sur leur site propose des outils audiovisuels et des ressources documentaires pour intégrer facilement la prévention des risques dans une approche pédagogique globale.

www.preventionbtp.fr

ZOOM

44^e OLYMPIADES DES MÉTIERS

Les sélections régionales sont lancées

L'équipe de France des métiers 2015 a montré, une nouvelle fois, au monde entier le talent de la jeunesse française et son excellente maîtrise professionnelle dans les métiers. Une nouvelle édition se prépare en coulisse. La France, qui dispose indéniablement d'un vivier de pépites qui ne demandent qu'à se révéler, se réengage dans la WorldSkills Competition, plus connue en France sous le nom "Olympiades des métiers".

Véritable tremplin pour l'emploi, cette compétition qui rassemble 50 métiers techniques, technologiques et artisanaux dont quinze métiers du BTP, permet à de jeunes professionnels de moins de 23 ans de concourir à haut niveau et à l'échelle mondiale dans leur métier.

Il n'existe, à ce jour, aucun autre concours de niveau international qui offre de telles chances à ces jeunes virtuoses. L'appel est donc lancé ! Les inscriptions sont ouvertes pour participer à la prochaine aventure et devenir WorldSkills Champion.

L'aventure débute à l'échelle régionale où toutes les régions de France organisent de janvier à octobre 2016 - les dates étant choisies par chaque région - des sélections pour composer leurs équipes et notamment celles en peinture et en sol. Ces équipes régionales se retrouvent ensuite lors des finales nationales pour trois jours de compétition. À l'issue des finales nationales, deux équipes de France des métiers sont sélectionnées : l'une participera à la WorldSkills Competition (concours mondial) et l'autre aux EuroSkills (concours européen). Pour cette édition, les meilleurs compétiteurs français auront la chance de s'envoler pour les Émirats Arabes Unis (WorldSkills Competition Abu Dhabi 2017) ou pour la Hongrie (EuroSkills Budapest 2018).

Les dates clés à retenir

- De janvier à octobre 2016 : sélections régionales organisées dans les régions de France métropolitaine et d'Outre-Mer
- Du 9 au 11 mars 2017 : finales nationales organisées à Bordeaux
- Du 14 au 19 octobre 2017 : WorldSkills Competition à Abu Dhabi, Émirats Arabes Unis

Engagez votre entreprise
et vos salariés dans cette aventure !

INCITEZ VOS JEUNES
SALARIÉS À PARTICIPER
À CETTE COMPÉTITION
EXCEPTIONNELLE
EN S'INSCRIVANT SUR

www.worldskills-france.org

Une seule condition requise :
avoir moins de 23 ans
(né(e) à partir du 1^{er} janvier 1995).



TITRE DE SOLIER SESSIONS DE FORMATION 2016



Le titre de solier de niveau IV se prépare en contrat de professionnalisation de 18 mois en alternance (2/3 du temps en entreprise et 1/3 en centre de formation) et s'adresse à tout public, à partir de 16 ans. Cette formation est dispensée dans des centres agréés du Réseau de formation des soliers (RFS).

Les dates et lieux des sessions 2016 sont les suivants :

- 25 janvier à Tarare (04 74 05 59 32)
- 12 septembre à Sedan (03 24 29 84 36)
- 19 septembre à Montpellier (03 26 77 86 12)
- 26 septembre à Rennes (03 26 77 86 12)
- 3 octobre à Reims (03 26 77 86 12)
- 3 octobre à Paris (03 24 29 84 71)
- 24 octobre à Toulouse (03 24 29 84 71)

Pour en savoir plus :
www.formation-solier.com



Bostik

smart adhesives*



MIPLAFIX 800

UNE NOUVELLE DIMENSION POUR VOS SOLS !

MIPLAFIX 800 est une colle spécialement formulée pour la pose des revêtements de sol techniques nécessitant des performances de collage supérieures : caoutchouc, LVT, PVC homogènes, linoléum, systèmes douches PVC.
Seaux de 6 et 18kg



BREEAM®



Pour plus d'informations scannez ce QRcode à l'aide de votre smartphone



UN INTÉRIEUR PURIFIÉ AVEC AQUARYL INSPIR D'UNIKALO

Peinture dépolluante à base de résine acrylique en phase aqueuse

Fort de constater que l'air intérieur peut être jusqu'à 8 fois plus pollué que l'air extérieur, Unikalo propose Aquaryl Inspir, peinture intérieure qui purifie l'air et limite les sources d'allergies. Éliminant jusqu'à 80% de formaldéhyde en moins de 24h, elle représente une solution active pour une durée supérieure à sept ans. Disponible en deux finitions : Mat et Velouté, Aquaryl Inspir bénéficie d'un pouvoir couvrant et opacifiant importants. D'une grande blancheur, elle est applicable au rouleau ou en airless.

Tél. 05 56 34 23 08
www.unikalo.com

SEMIN LISSAGE FIN AVEC POUSSIÈRE MAÎTRISÉE

Enduit de lissage
intérieur prêt
à l'emploi



Semin lissage permet d'égaliser et aplanir les surfaces en intérieur afin d'obtenir des supports parfaitement lisses avant les travaux décoratifs. Il permet également de réaliser la passe de finition d'une bande de joint. Le ponçage est réduit et la poussière est moins importante et très peu volatile par rapport à un enduit traditionnel. Applicable au rouleau ou à la spatule, la finition se fait à la raclette ou à la lisseuse.

Tél. 03 82 83 53 57
www.semin.com

TROIS NOUVELLES COLLECTIONS CHEZ INTERFACE

Design biophilique
pour des espaces
de travail inspirants



Interface dévoile ses trois collections inspirées par la nature. Equal Measure™ est constituée de trois styles de lames au format Skinny Planks (25 cm x 1 m) proposées en huit couleurs neutres. Les lames peuvent être installées de plusieurs façons : recouvrement ou chevrons. Near & Far™ est une collection de lames au format Skinny Planks inspirées par le bois et la pierre déjà exposés aux intempéries. Narratives™ dépeint des histoires fascinantes de contrastes et de minimalisme en utilisant des motifs orientaux.

Tél. 01 58 10 20 20
www.interfaceflor.fr

VELCRO® UNIVERSAL FLOORING VIA ROMUS®

Un adhésif spécial sols



Développé en partenariat avec des fabricants de revêtements de sol, ce nouvel adhésif auto-agrippant prêt à l'emploi est réservé aux produits avec envers textile. Extra fin, il est sans effet télégraphique. Il convient aux besoins de rénovation sur sols amiantés et se recycle directement avec le revêtement. Sans résidus, il permet une dépose sans traces sur les supports. Velcro® Universal Flooring est distribué en France exclusivement par Romus®.

Tél. 01 69 79 69 79
www.romus.fr

SOFRAMAP DÉVOILE SA TECHNOLOGIE COLOR RSC®

Une plaquette
Façades avec focus
sur Réflexion Solaire
Contrôlée®



Grâce à l'innovation de ses laboratoires, Soframap permet de s'affranchir des contraintes liées aux teintes foncées en façade, habituellement proscrites. Elle dispose d'une gamme de colorants avec une Réflectivité Solaire Totale (RST) très élevée, permettant la fabrication de teintes soutenues tout en préservant la durabilité et l'intégrité du revêtement et de son support. Sa technologie Color RSC® libère ainsi la créativité des concepteurs, maîtres d'œuvre ou d'ouvrage tout en respectant les exigences réglementaires.

Tél. 04 92 02 66 72
www.soframap.com

Le guide

“La COULEUR

au service de la Petite Enfance de 0 à 6 ans ”



Zolpan répond aux besoins des maîtres d'ouvrage et des maîtres d'œuvre sur les **établissements d'accueil de la petite enfance** en termes de préconisations couleurs.

Pour chaque zone identifiée, une sélection de 20 couleurs étudiées et adaptées à la perception des couleurs par des enfants de moins de 6 ans.



Zone Accueil



B124-2 PA/PA Y=50



Y042-2 PA/PA Y=75



P001-2 PA/PA Y=65



Zone Eveil



V102-3 ME/ME Y=27



V113-6 ME/ME Y=16



Y041-3 ME/ME Y=68



Zone Sommeil



B125-2 PA/PA Y=50



V103-2 PA/PA Y=54



P034-2 PA/PA Y=82



Zone Logistique



V102-2 ME/ME Y=59



N197-2 PA/PA Y=59



P006-4 PA/PA Y=75



Plus d'harmonies sur le site

www.zolpan-intensement-couleurs.fr

et dans vos points de vente Zolpan





TWILL® DE DOMATERRA®

Peinture à effets tissés au toucher soyeux exceptionnel

Avec Twill, une technique de tissage reconnaissable par les rayures qu'elle dessine, la peinture se fait maintenant tissu pour des intérieurs toujours plus chaleureux. Monocouche au design unique, Twill bénéficie de toute l'expérience couleurs de Domaterra et propose ainsi une palette de 36 tons contemporains qui s'harmonisent facilement entre eux et sont réalisables à la machine à teinter. Twill est disponible en 1 L, 3 L et 10 L avec un rendement : 4 à 5 m²/L. Le vernis de protection du Twill, Vernis Soft, est disponible en 0,5 L et 2,5 L avec un rendement de ± 15m²/L.

Tél. : 04 90 15 22 50
www.domaterra.fr

**CRAYON
PORTE-MINE
PROFESSIONNEL
DE WÜRTH**

Marquage sur les surfaces et matériaux secs ou humides



Les professionnels pourront désormais remplacer leur crayon classique par ce nouveau porte-mine professionnel doté de mines en graphite HB qui écrit et marque de façon très précise sur toutes les surfaces et matériaux secs ou humides même s'ils sont poussiéreux. Grâce à sa pointe affinée de 45 mm de long, il convient pour les accès difficiles, comme les trous de fixation profonds par exemple. Le marquage, très précis du fait du petit diamètre de la mine (2,8 mm), est effaçable avec un chiffon humide sur les surfaces lisses.

Tél. 03 88 64 53 00
www.wurth.fr

**SYSTEMX
ACOUSTHERM
BY VITRULAN**

Un revêtement mural en verre 2 en 1



Systexx by Vitruvan lance une solution murale comme réponse à des impératifs d'efficacité énergétique et de confort acoustique. Il augmente la température en surface jusqu'à 2°C et réduit ainsi les ponts thermiques et la conduction de chaleur. Grâce à ses propriétés d'absorbant phonique, il permet de réduire l'écho et la réverbération. Fabriqué à partir de matières premières naturelles selon une technique issue du tissage jacquard, Systexx Acousterm bénéficie d'un haut niveau de stabilité et d'une très grande résistance.

www.vitruvan.com

**DES FAÇADES
DE CARACTÈRE
AVEC CAPATECT
DE DAW CAPAROL**

Techniques et effets créatifs pour façade ITE



Avec l'offre Capatect, les surfaces avec les nouvelles tendances de l'architecture peuvent être structurées de manière très différente, lisses ou travaillées, brillantes ou mates, jouant avec l'effet de la lumière et la variété des nuances de teintes. Les façades classiques nécessitent des matériaux et des couleurs plus traditionnels. Les bâtiments modernes peuvent jouer avec des matériaux innovants et l'utilisation créative de matériaux traditionnels. Capatect vous offre une large gamme de matériaux et de possibilités.

Tél. 03 22 38 39 62
www.isoler-avec-Capatect.fr

**NOUVELLE
COLLECTION
ETERNAL DE FORBO
FLOORING SYSTEMS**

Une culture unique du design pour des solutions sols inédites



Ses 94 références se répartissent en trois gammes : bois, matière et couleur pour couvrir tous les champs esthétiques. En complément, Forbo Flooring Systems lance un concept totalement inédit, la possibilité d'imprimer en numérique une série de décors pour un sol hors du commun. Outre la dimension coloristique et design, la gamme ne se départit pas de ses performances techniques : résistance à l'usure et au poinçonnement, durabilité, facilité d'entretien. Exempts de phtalate, les revêtements de la collection Eternal satisfont à la démarche HQE®.

Tél. 03 26 77 86 35
www.forbo.fr



DE LA PRÉVENTION SUR VOTRE SMARTPHONE

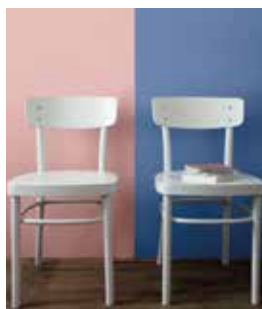
Un outil de référence pour les professionnels soucieux de qualité

Editées par l'Agence Qualité Construction et la fondation Excellence SMA, les Fiches pathologie bâtiment sont régulièrement réactualisées pour prendre en compte les évolutions normatives (évolutions des normes, des NF DTU, intégration de certaines Recommandations professionnelles, RAGE,...). Elles continuent d'évoluer autour d'une application pour smartphone et tablette. L'application Fiches pathologie bâtiment possède une interface graphique et ergonomique avec des fonctionnalités destinées à accéder plus rapidement à l'information et avec des contenus disponibles également hors réseaux et actualisés à chaque utilisation. Cette application gratuite est disponible sur App Store et sur Google Play.

www.qualiteconstruction.com
www.smabtp.fr

ET LA COULEUR DE L'ANNÉE 2016 EST...

Rose Quartz et Serenity, deux couleurs harmonieuses pour tous les intérieurs



Subtiles et complémentaires, Rose Quartz et Serenity représentent un parfait équilibre. Rose Quartz évoque à la fois la douceur et la détermination, quand Serenity, légère et céleste, procure un sentiment d'apaisement. Cette alliance crée un véritable havre de paix et de confort. Les couleurs de La Collection inspired by Pantone® de Tollens forment une palette inédite de 102 tons purs, pigmentaires, neutres et justes. Peinture monocouche multisupports satinée, aux résines acryliques en phase aqueuse pour murs et boiseries, elle s'adapte à toutes les pièces de la maison.

Tél : 01 41 27 64 20
www.tollens.com

GAMME ODYSSEE DE GUITTET

Des peintures de finition additivées anti-moisissures



Outre une bonne opacité, une excellente adhérence, un confort d'application remarquable et une grande facilité d'entretien, les peintures Odyssee offrent désormais une protection supplémentaire de lutter contre le développement des moisissures. En neuf comme en entretien, la gamme est particulièrement recommandée dans des pièces d'eau ou les espaces peu ventilés. Disponible en quatre finitions : Odyssee Prim, Odyssee Mat, Odyssee Satin et Odyssee Velours, elle est classée A+ pour les émissions dans l'air intérieur et labellisée NF Environnement.

Tél. 01 57 61 00 00
www.guittet.com

CATALOGUE LIBERTY 2016-2017 D'UDIREV

Nouveaux sols PVC modulaires



Udirev a réuni l'ensemble de son offre de sols PVC modulaires Liberty dans un nouveau catalogue « Imagine Your Floor », également consultable en ligne. Ce document complet de 143 pages présente les 9 gammes de la collection Liberty* avec une documentation riche : fiches techniques, focus sur les principaux avantages et photos de mise en situation. Udirev dévoile également les innovations de la collection avec la gamme Liberty Créative (sols PVC en lés à impression personnalisée) et les lames PVC à l'aspect bois « à bâton rompu » de la gamme Liberty Urban.

www.udirev.com

LES SOLUTIONS FAÇADES WEBER TERRANOVA PRINT STRUCTURE 3D³

Weber présente trois nouveaux décors graphiques



Cette offre permet de créer des décors et des effets de matière structurés, pour des réalisations esthétiques et créatives. Distorsion, Strate et Empilement viennent compléter les matrices déjà existantes telles que : bois, brique, bambou, froissé,... Structure 3D³, un système breveté qui assure une imperméabilisation en profondeur et une durabilité des façades.

Tél. 01 60 62 13 00
www.weber.fr

CAPTEO

PEINTURE DÉPOLLUANTE

La peinture d'un nouvel air

DÉTRUIT
JUSQU'À
80%
DE POLLUANTS

ACTIVE
DÈS L'APPLICATION

EFFICACE PENDANT
7 À 20 ANS
SELON LE NIVEAU
DE POLLUTION



TOLLENS

En savoir plus sur CAPTEO : www.peinturepourlaqualitedelairinterieur.fr - tollens.com



LA DOUCHE À L'ITALIENNE RÉINVENTÉE AVEC AQUASENS TARKETT

Collection de revêtements de sol et de murs axée sur le bien-être et la sensorialité.

Avec des effets de matières subtils et des motifs ludiques, cette collection est adaptée aux marchés de l'habitat et du 3^e âge. Pour harmoniser ces espaces de vie, AquaSens se coordonne parfaitement avec les gammes TX Standing (pour l'habitat), Tapiflex/Acczent Excellence & évolution (pour le 3^e âge). AquaSens présente une solution complète pour les pièces humides, qui intègre les revêtements de murs et de sol en PVC, un siphon et des accessoires.

www.tarkett.fr

GAMME COMPLÈTE D'ASPIRATEURS FESTOOL

Objectif sans poussière
sur le lieu de travail



Conscient de l'enjeu de santé publique, Festool a conçu une large gamme d'aspirateurs pour lutter contre les poussières générées lors des travaux classiques de ponçage, sciage, fraisage,... Festool couvre tous les besoins en matière d'aspiration des poussières y compris l'aspiration des poussières inflammables et explosives. Tous les aspirateurs Festool sont compatibles avec tous les outils électriques et pneumatiques du fabricant. Disponibles en différentes tailles de cuve (de 10 à 48 litres), ils sont équipés d'un logement intégré pour ranger le tuyau d'aspiration, disposent d'une large gamme d'accessoires et de consommables, ainsi que d'un bouquet de services gratuit.

Tél. 01 60 06 64 30
www.festool.fr

PRB DÉVELOPPE SA TECHNOLOGIE ALPHA PLUS

Appliquer des teintes
sombres et soutenues
en façade



Il y a quelques années, les procédés techniques ne permettaient pas de répondre au cadre réglementaire pour utiliser des teintes sombres ou soutenues en façade. Avec sa technologie Alpha Plus, PRB permet désormais de ne plus être limité dans le choix des couleurs sur les façades ensoleillées. Elle utilise des pigments spécifiques qui permettent de réduire l'absorption solaire de la façade et ainsi de réduire considérablement l'impact thermique. Les teintes PRB Alpha Plus sont compatibles avec l'ensemble des systèmes d'ITE PRB.

Tél. 02 51 98 10 10
www.prb.fr

BTB DENCITY, UN TAPIS D'ACCUEIL FONCTIONNEL ET RESPONSABLE

Le 1^{er} tapis brosse
répondant à la
réglementation des
personnes à mobilité
réduite et des ERP



Destiné à un usage intérieur, il nettoie les semelles, est antidérapant et absorbe l'humidité sans nécessiter un entretien particulier. Ecologique (conçu sans phtalate), il est destiné en pose libre ou en fosse et convient pour les lieux de passage intense. Disponible en rouleaux ou à la coupe, le tapis BTB Dencity existe également sur mesure dans les épaisseurs : 17 mm et 23 mm.

Tél. 04 78 41 88 69
www.tapis-benoit.com

PURMAT D'ONIP POUR LES MURS INTÉRIEURS

Peinture laque
pour une finition
très soignée



Onip lance PURmat, une base PO2, PO3 et POY pour la peinture laque de finition à base de résines alkydes uréthane et émulsion acrylique en phase aqueuse. Les liants et les additifs retenus pour PURmat confèrent au film de peinture une résistance remarquable au lustrage et une matité profonde. Les bases complètent le blanc calibré et permettent à PURmat de couvrir l'intégralité du cercle chromatique tout en utilisant des colorants sans COV.

Tél. 01 46 72 30 95
www.onip.com



“5ème Anniversaire d’AirMaster®”

Nouvelle collection
AirMaster® Sphere
La moquette qui purifie l’air

infini colors

Des sols créatifs et colorés !

**Le sol textile
 tel que vous l'imaginez !**

Conçue en prenant le meilleur
 de chaque produit, la collection
 Infini Colors apporte au monde de
 l'aménagement d'intérieurs une
 nouvelle dimension coloristique.



hotel

office



stoneage

stoneage



jungle



rock



jungle



rock

3 3 Motifs
 33 Couleurs