

Offre Globale de rénovation énergétique

dans le résidentiel individuel



Introduction

*par Jean-Claude GUILLOT,
Vice-Président Délégué
Président de la Commission Economique de la FFIE*



En tant qu'électriciens, comme cela est vrai pour les autres corps d'état, nous avons l'habitude de travailler à côté d'autres entreprises, d'autres métiers sans toujours bien les connaître et en limitant souvent notre collaboration aux frontières entre nos lots. Cela n'enlève rien, ni à nos compétences techniques ou, à la qualité des bâtiments livrés.

Mais le Grenelle de l'environnement et l'ouverture du marché de l'énergie sont en train de bouleverser profondément ce paysage connu dans lequel nous avons l'habitude de travailler, en fixant des exigences drastiques en termes de performance énergétique des bâtiments neufs et existants. Or ces objectifs ne pourront être atteints qu'en associant les différentes spécialités impliquées dans le fonctionnement thermique et énergétique des bâtiments : isolation, ouvertures, équipements techniques, production d'énergie...

Un nouveau marché est donc en train d'émerger avec l'offre globale énergétique qui va obliger les corps d'état et les entreprises à travailler ensemble de façon organisée, dès la conception des travaux et jusqu'à la livraison des locaux. Et c'est toute notre façon de travailler qui va s'en trouver modifiée, même sur des chantiers apparemment éloignés de toute préoccupation d'efficacité énergétique.

Tous les corps d'état sont concernés, et tous ont leur place à prendre. En tant que spécialistes de l'énergie, les électriciens doivent s'y engager pleinement.

C'est pour aider les entreprises qui souhaitent s'engager dans cette aventure que la Commission Economique de la FFIE a réalisé ce guide.

« Entreprendre c'est anticiper et savoir adapter son entreprises aux nouveaux marchés. »



Comment proposer une Offre Globale de Rénovation Énergétique ?

Maison individuelle

Les demandes portant sur des offres globales de travaux énergétiques vont se multiplier dans les prochaines années, sous l'effet conjoint de la réglementation et du marché. Cela va pousser les entreprises à s'adapter.

■ **Le Grenelle de l'Environnement** impose des performances énergétiques qui ne pourront être atteintes qu'en travaillant sur le fonctionnement global des bâtiments et en réalisant des bouquets de travaux touchant plusieurs métiers : enveloppe, équipements, sources d'énergie...

Bâtiments existants

Réduction de la consommation moyenne de 38 % d'ici à fin 2020, pour la ramener à 150 kWh, contre 240 kWh / m² an aujourd'hui. Pour cela :

- Mise en place d'aides et d'incitations fiscales pour encourager les travaux dans le parc résidentiel qui compte 30 millions de logements. On estime qu'il faudra faire 900 000 rénovations lourdes par an, ce qui correspond à 27 milliards d'euros HT de travaux annuels.
- Rénovation à terme de l'ensemble du parc de logements sociaux, pour atteindre une consommation inférieure à 150 kWh / m² an, en commençant, d'ici à 2020, par les 800 000 logements les plus énergivores.
- Audit énergétique des bâtiments publics d'ici à 2010, et objectif de l'Etat de lancer la rénovation de l'ensemble de ses bâtiments d'ici à fin 2012.

Bâtiments neufs

- Fin 2012, tous les bâtiments neufs devront être construits selon le label « Bâtiment Basse Consommation » (BBC), ce qui correspond à une consommation en énergie primaire inférieure à 50 kWh / m² an pour le chauffage, l'eau chaude sanitaire, l'éclairage, les auxiliaires et la climatisation. Ce seuil est modulé en fonction de la localisation, des caractéristiques et de l'usage des bâtiments.

- Fin 2020, tous les bâtiments neufs devront suivre le label « Bâtiment à énergie positive » (BEPOS), en produisant plus d'énergie qu'ils n'en consomment.

- **La multiplication des offres commerciales globales**, notamment d'EDF, proposant études, travaux et solutions clés en main, allant de la conception à la livraison des travaux, et incluant le financement, la maintenance, des engagements de résultats...

- **Le souhait des clients** de n'avoir qu'un seul interlocuteur, pour leur confort et leur sérénité.

Les électriciens ne peuvent pas et ne doivent pas passer à côté de ces marchés qui représentent une véritable opportunité d'activité.

En effet, quoi qu'il arrive, ces nouveaux marchés seront pris, soit par des entreprises du bâtiment, soit par des Bureaux d'Etudes, des fabricants ou des entreprises spécialisées dans l'organisation de travaux.

Pour prendre toute leur place, les électriciens doivent se positionner en tant que rénovateurs énergétiques et proposer une analyse globale des bâtiments à rénover.

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique est une des réponses possibles pour nos entreprises, en associant les différents travaux nécessaires à l'amélioration énergétique des bâtiments. Mais elle présente certaines contraintes, liées à la capacité des entreprises à coordonner leurs interventions avec celles d'autres entreprises ou à proposer seules l'ensemble des travaux de rénovation énergétique. Par ailleurs, les électriciens ne peuvent plus vendre leurs prestations sur leurs seules compétences techniques, mais ils doivent aussi proposer des services annexes aux travaux (financement, conseil, maintenance) et savoir vendre leurs services.

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique nécessite une organisation spécifique liée à ces contraintes.

Ce dossier met donc à la disposition des entreprises qui souhaitent se lancer dans l'Offre Globale de Rénovation Énergétique des conseils et des documents pratiques pour leur permettre de :

- Mettre en place une offre globale, seules ou en groupement d'entreprises,
- Disposer de documents pratiques : convention de groupement, plaquette commerciale . . .
- Vendre l'offre globale à leurs clients.

Ce dossier proposé par la FFIE traite exclusivement des Offres Globales de Rénovation Énergétique dans le résidentiel individuel (maisons individuelles isolées ou groupées), mais une partie de ces conseils et documents pourront être utilisés sur d'autres marchés (résidentiel collectif, bâtiments tertiaires, professionnels et entreprises, voire constructions neuves).

Sommaire

1. Définition de l'offre proposée	9
- Quelles prestations ?	10
- Quels avantages pour votre entreprise ?	10
- Rôle du Chef de file	12
2. Vie de l'entreprise ou des entreprises groupées	13
- Quelle forme ? Entreprise générale ou Groupement d'entreprises Structure, avantages et inconvénients, convention de groupement et marché de travaux, paiement, sous-traitance...	14
- Charte éthique du groupement et formulaire d'évaluation	24
- Assurance de l'entreprise, du groupement, du mandataire commun, des engagements de performance, des techniques non courantes	25
3. Prospection et commercialisation	29
- Faire connaître l'offre globale	30
- Plaquette commerciale, fiche contact, charte éthique au client	33
- Rôle du chef de file pendant la prospection et la commercialisation	34
- Gamme opératoire de conception de l'offre globale	34
4. Réalisation des travaux	37
- Rôle du chef de file pendant la commercialisation et prestation	38
- Fiche d'autocontrôle des prestations et satisfaction du client	38
5. Performance énergétique	41
- Conclure un engagement de performance	41
- Réaliser l'analyse énergétique, choisir et présenter les travaux	43
- Conseils d'utilisation, suivi de la consommation et maintenance	46
6. Financements	47
- Comment proposer une offre de financement ?	48
- Eco-Prêt à taux zéro, Crédit d'impôt, aides de l'ANAH, photovoltaïque	49
- TVA à 5,5%	54
7. Fournir des prestations de qualité	55
- Formations : FEE Bat, Offre Globale, techniques	56
- Qualifications : Economies d'énergie, Photovoltaïque...	57
Annexes	61
Documents-types pour vous organiser, proposer et réaliser une offre globale (convention de groupement, conditions générales, gamme opératoire de conception, plaquette commerciale, charte éthique...)	
Bibliographie	108



1

définition de l'offre proposée

Qu'est-ce que l'Offre Globale de Rénovation Énergétique de ce dossier ? L'Offre Globale de Rénovation Énergétique vous permet de proposer à vos clients une prestation clé en main qui regroupe plusieurs corps de métiers ou plusieurs services et qui englobe étude, coordination, réalisation, financement et maintenance des travaux. L'Offre Globale de Rénovation Énergétique met au service de vos clients un interlocuteur unique chargé d'étudier, de coordonner et de suivre l'ensemble des prestations de leurs chantiers de rénovation énergétique. Ce dossier concerne la rénovation énergétique des maisons individuelles, isolées ou groupées.

Quelles prestations peuvent faire l'objet d'une Offre Globale de Rénovation Energétique ?

Une Offre Globale de Rénovation Energétique doit proposer une analyse énergétique et des solutions intégrées d'amélioration énergétique touchant à la fois :

- l'isolation (toiture, murs, planchers, fenêtres, parois vitrées, portes...),
- l'efficacité des équipements techniques (chauffage, eau chaude sanitaire, éclairage, climatisation-rafraichissement, GTB, équipements divers),
- la production d'énergie par des énergies renouvelables, la maintenance des équipements,
- etc.

L'Offre Globale de Rénovation Energétique peut être proposée sur trois types de marchés :

■ **Bouquets de travaux** associant au moins deux types de prestations, pour bénéficier de l'Ecoprêt à taux zéro créé par la loi de finances 2009 :

- Lots techniques : installation, régulation ou remplacement d'équipements de chauffage ou d'eau chaude sanitaire, performants ou avec une source d'énergie ENR.
- Lots touchant à l'enveloppe : isolation, toiture, murs ou parois vitrées.

Les éléments mis en place (fenêtres, isolants, équipements...) doivent répondre à des performances énergétiques définies par décret.

■ **Travaux multitechniques** permettant d'améliorer la performance énergétique du logement (éclairage, chauffage, eau chaude, ventilation, rafraichissement, sources d'énergie, gestion énergétique...). Si ces travaux permettent au logement d'atteindre une performance globale minimale chiffrée, ils peuvent être financés par l'Eco-Prêt à taux zéro (détails page 49).

■ **Ensemble de travaux électriques et énergétiques et de services** associés comprenant le bilan énergétique, la maintenance, le financement.

Quels sont les avantages de l'Offre Globale de Rénovation Energétique pour votre entreprise ?

• **Visibilité**

La création d'une entreprise générale de rénovation énergétique ou le regroupement d'entreprises accroît la visibilité de chacune sur le marché de la rénovation énergétique. Pour chaque entreprise du

groupement, par les recommandations croisées de ses membres et la publicité mutuelle faite à leurs clients respectifs, et par le positionnement de l'entreprise de rénovation énergétique sur ce marché spécifique qui dépasse son métier d'électricien.

• **Apport d'affaires**

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique permet à une entreprise générale ou à un électricien associé à d'autres corps de métiers de traiter des marchés complexes qu'il ne pourrait pas satisfaire seul ou en restant cantonné à son cœur de métier d'électricien. C'est le cas des bouquets de travaux nécessaires pour que votre client obtienne l'Écoprêt à taux zéro.

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique permet à plusieurs entreprises de partager et de mutualiser l'effort commercial au sein d'un groupement. Le réseau d'entreprises permet en effet d'élargir la clientèle potentielle, sans effort commercial supplémentaire pour chacun des participants, il leur suffit d'ouvrir leurs carnets d'adresses de clients et de prescripteurs respectifs.

• **Rémunération**

Dans le cas d'une entreprise de rénovation énergétique, elle peut inclure dans sa rémunération le temps passé à coordonner les travaux.

Il en va de même pour les groupements avec un mandataire.

La prestation de coordination peut être rémunérée, si cela est prévu au contrat, ce qui permet au chef de file d'assurer réellement cette mission.

• **Minimisation des risques**

L'organisation formelle des chantiers, aussi bien en entreprise de rénovation énergétique qu'avec un groupement d'entreprises, assure une meilleure coordination des travaux, ce qui prévient les risques de dérive et évite les surcoûts et dépassements de budget.

Cela peut faire gagner du temps dans la réalisation des travaux, grâce à une meilleure planification et à une meilleure coordination des interventions.

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique permet aussi de clarifier les responsabilités de chacun en fonction du rôle qu'il joue, notamment par les assurances de chaque entreprise, et donc de mieux maîtriser les risques liés à la réalisation du chantier.

Enfin, l'Offre Globale de Rénovation Énergétique permet la mise en place de contrôles tout au long du chantier, notamment à l'interface entre les métiers, ce qui assure la qualité de l'ensemble (notamment la cohérence des équipements et l'absence de ponts thermiques) et une traçabilité des travaux par rapport aux objectifs de performance.

Qui est le chef de file et quel est son rôle ?

Selon la forme adoptée pour proposer l'offre, l'implication du chef de file est variable.

- Dans le cas où une ou plusieurs entreprises créent une entreprise générale de rénovation énergétique (cas 1), le chef de file est l'entrepreneur général.
- Dans le cas d'un groupement momentané d'entreprises (Cas 2), le chef de file est appelé mandataire commun.

Le chef de file est l'interlocuteur privilégié du client pour ses travaux. Il prépare, coordonne et assure le suivi des travaux.



vie de l'entreprise

ou des entreprises groupées de rénovation

2

Avec qui proposer l'Offre Globale de Rénovation énergétique ?

Une partie du succès de l'Offre Globale de Rénovation Energétique tient dans le choix de votre organisation :

- Soit élargir vos compétences pour proposer seul les prestations nécessaires,
- Soit vous grouper avec des partenaires qui apporteront leurs compétences.

En cas de groupement d'entreprises, **le choix de vos partenaires est primordial et doit se faire sur les mêmes objectifs et les mêmes valeurs que vous.** L'idéal est de vous associer avec des entrepreneurs avec lesquels vous avez l'habitude de travailler, ou que vous connaissez bien. A défaut, vos correspondants habituels (relations, syndicat professionnel, Chambre de Commerce...) peuvent vous indiquer des entreprises de qualité intéressées par cette démarche.

La bonne mise en œuvre de l'offre globale, que ce soit seul ou en groupement d'entreprises, passe par **la complémentarité des corps de métiers qui permet de :**

- **Couvrir les corps d'état et les services nécessaires** à la réalisation de l'ensemble des travaux et prestations que vous voulez proposer. Un architecte ou une entreprise qui réalise des diagnostics énergétiques peut faire partie du groupement ou travailler avec lui de façon ponctuelle. Un bureau d'études aussi, à moins que vous ne choisissiez d'en avoir un en interne.
- **Donner de la flexibilité au groupement**, en y intégrant plus d'une entreprise par corps de métiers. Le désistement d'une entreprise peut ainsi être compensé par une autre de même spécialité.

Quelle forme adopter : une entreprise générale ou des entreprises groupées ?

(1+1=3, plus forts ensembles – Supplément du Bâtiment Actualité n°22, déc 07)

Groupe informel

Vous pouvez vous grouper de façon informelle, mais cette solution n'est pas adaptée dans le cas d'une offre globale proposant un engagement de performance énergétique.

Le client passe en effet un contrat avec chaque entreprise qui est totalement responsable de son lot, et le chef de file n'a aucun pouvoir sur les entrepreneurs en raison de l'absence de contractualisation entre lui et les autres.

Mais en l'absence d'un maître d'œuvre, le chef de file qui est l'interlocuteur du maître de l'ouvrage, qui prépare, coordonne et assure le suivi des travaux de tous les entrepreneurs, assume les risques de maître d'œuvre de tous les travaux et doit s'assurer spécifiquement pour ce nouveau risque.

Cas n°1

Entreprise générale de rénovation énergétique

Société unique ou groupement permanent d'entreprises

L'Offre Globale de Rénovation Énergétique peut être proposée par une société unique qui porte le marché et réalise elle-même tous les travaux ou fait réaliser pour son compte une partie des lots.

■ Il peut s'agir d'**une entreprise unique** qui possède les compétences nécessaires à la rénovation énergétique des logements. Dans ce cas, l'entreprise dispose d'un bureau d'études intégré et a des moyens en interne pour réaliser l'essentiel des chantiers. Elle peut sous-traiter les compétences qu'elle ne maîtrise pas.

■ Il peut aussi s'agir d'**un groupement permanent d'entreprises** qui établissent un partenariat durable entre elles pour réaliser des chantiers de rénovation énergétique. Ce groupement prend alors la forme d'une société commerciale constituée uniquement pour commercialiser et coordonner les travaux des différents corps d'état entrant dans la rénovation énergétique des logements. Dans ce cas, la société joue le rôle d'entreprise générale. C'est une structure minimale qui sous-traite tout ou partie des travaux à réaliser. Il est nécessaire de bien définir son objet et ses modalités de fonctionnement qui dépendent de l'objectif recherché et des contraintes acceptées par chaque membre.

La création d'une entreprise générale de rénovation énergétique peut être motivée pour réaliser un ou plusieurs projets.

Dans les deux cas, l'offre globale est portée par une seule entreprise organisée et durable, qui exige pour sa création de nombreuses formalités. Sa structure peut être variée : GIE, SARL, SAS, SA, éventuellement EURL...

Groupement d'intérêt économique (GIE)

Le GIE est un groupement permanent inscrit au registre du commerce et des sociétés, doté de la personnalité morale, constitué par au moins deux personnes solidairement responsables, en vue d'exercer une activité économique commune, de faciliter ou de développer leur activité propre ou d'améliorer ou accroître leurs résultats.

Il est fondamental de définir clairement l'objet du GIE, qui doit permettre à ses membres de mettre en œuvre tous les moyens pour faciliter ou développer leur activité. Chaque membre a une activité propre, distincte de celle du GIE et l'activité du groupement n'est que l'accessoire ou le prolongement de celle de ses membres.

Responsabilité

Les membres du GIE sont responsables sur leur patrimoine propre de la totalité des dettes auprès des créanciers, indéfiniment et solidairement.

Avantages du GIE

Le GIE peut être un outil efficace de coopération entre entreprises lorsque son objet a été bien délimité :

- Il a une personnalité morale et un Conseil d'Administration, tout en offrant une constitution en un fonctionnement plus simple que la société commerciale.
- Il permet la réalisation de bénéfices et leur partage entre les membres.

Contraintes du GIE

L'inconvénient majeur du GIE est la responsabilité indéfinie et solidaire de ses membres qui peuvent être engagés sur leurs biens personnels, chacun pour la totalité des dettes du GIE.

Ceci doit conduire à préférer une société commerciale dont la responsabilité des membres est limitée aux apports (SA, SAS, SARL).

Du point de vue du client, c'est l'entreprise générale qui est l'unique signataire du marché et qui porte la responsabilité de la totalité du chantier. Dans le cas d'une entreprise constituée par plusieurs membres, elle signe un seul contrat avec le client en son nom et passe ensuite un contrat de sous-traitance avec chacune des entreprises qui réalisent les prestations, membres du groupe d'associés ou entreprises extérieures.

Pour **le paiement**, le client ne connaît que l'entreprise générale avec qui il a passé un contrat, à qui il paie la totalité du chantier, l'entreprise générale se chargeant du règlement de chacun des sous-traitants, selon les modalités convenues au départ.

L'entreprise générale doit respecter la loi sur la **sous-traitance** du 31 décembre 1975 : faire accepter et agréer les sous-traitants par le maître d'ouvrage privé et faire bénéficier tous les sous-traitants d'une caution bancaire ou d'une délégation de paiement sur la totalité de leur contrat.

attention !

L'activité d'entreprise générale de rénovation énergétique engage la **responsabilité de celle-ci pour l'ensemble des corps d'état** correspondant au marché.

L'entreprise doit donc déclarer à son assureur l'ensemble de ces activités pour adapter son assurance.

Avantages de l'entreprise générale de rénovation

- Responsabilité unique et identifiée pour le client, en cas de litige.
- Responsabilité de l'entreprise générale et des sous-traitants définie par les contrats les liant.

Inconvénients de l'entreprise générale de rénovation

- Nécessité pour l'entreprise générale de maîtriser la majorité des métiers concernés.
- L'entreprise générale répond seule vis-à-vis de son client de l'ensemble des travaux, et c'est elle qui ensuite se retourne contre les sous-traitants.

Cas n°2

Groupement momentané d'entreprises conjointes

L'Offre Globale de Rénovation Energétique peut être proposée par un Groupement momentané d'entreprises qui mettent temporairement en commun des moyens pour réaliser un chantier, chaque cotraitant conservant son activité propre par ailleurs. Le Groupement momentané peut associer des entreprises conjointes (Cas n° 2) ou solidaires ⁽¹⁾, mais cette dernière forme n'est pas adaptée aux engagements de performance énergétique.

Le groupement est conjoint lorsque chaque membre s'engage formellement à exécuter la ou les prestations qui sont susceptibles de lui être attribuées dans le marché. Ce type de groupement concerne des chantiers ponctuels, avec des lots divisibles.

Les entreprises signent une convention de groupement momentané d'entreprises conjointes ⁽²⁾, qui est valable pour le chantier donné. Elles désignent un mandataire commun qui est l'interlocuteur unique du client et se charge de la coordination des travaux. La convention de groupement précise si le mandataire commun est, ou non, solidaire des autres entreprises vis-à-vis du maître d'ouvrage.

Les entreprises restent indépendantes et sont cotraitantes du marché. Les membres du groupement peuvent signer l'acte d'engagement, ou donner pouvoir au mandataire commun de signer l'acte d'engagement en leur nom. Chaque entreprise a donc un lien contractuel avec le client. Elle reste responsable de son lot envers celui-ci pendant toute la durée des garanties décennales, de parfait achèvement ou de bon fonctionnement. Les cotraitants s'engagent à faire passer tous leurs documents par le mandataire commun : devis, factures, présentation des sous-traitants...

Quelles sont les missions du mandataire commun ?

Le mandataire commun est l'interlocuteur unique du maître d'ouvrage lors de la préparation et de l'exécution du chantier.

- Il étudie le marché et réalise l'analyse énergétique du logement.
- Il propose les travaux à effectuer, les entreprises prestataires et remet les devis.

Contrat

Le groupement momentané est caractérisé par au moins deux contrats (auxquels peuvent venir s'ajouter des contrats de sous-traitance).

La convention de groupement fixe les règles régissant les relations entre ses membres et ses relations avec le maître d'ouvrage. Cette convention ne donne aucune personnalité morale au groupement.

Toutes les entreprises sont titulaires du marché en signant un contrat pour leur lot (ce qui distingue le Groupement Momentané d'Entreprises de la sous-traitance où seule l'entreprise principale est titulaire du marché). Les tribunaux judiciaires sont toujours compétents.

Le marché de travaux lie le Maître d'Ouvrage à chaque entreprise représentée par le mandataire commun. (*Modèle de Marché de travaux privés – OGBTP, Edition déc 2000, en vente à SEBTP*).

Il définit :

- les travaux à réaliser,
- le délai de réalisation des travaux,
- le prix global des travaux et

l'échéancier de paiement.

Les tribunaux judiciaires sont compétents pour les litiges avec les maîtres d'ouvrage privés.

L'analyse de la performance

d'origine du logement et des travaux à réaliser, qui sert de base à la proposition de travaux et au choix du client, peut être annexée au contrat. L'entreprise doit se poser la question au cas par cas, selon chaque marché et les engagements de performance que les travaux impliqueront.

Attention, si vous choisissez d'annexer ce document au contrat, il devient une pièce contractuelle à part entière et vous engage à une obligation de résultat de performance sur laquelle le client pourra s'appuyer en cas de contestation. Dans ce cas, vous devez aussi vous interroger sur la place de l'analyse de performance dans la liste des annexes inscrites dans le contrat, leur ordre définissant la priorité des documents entre eux : marché, devis descriptif des travaux, dessins, plans et coupes, calendrier d'exécution...

- Il transmet au client les demandes d'acceptation et d'agrément des sous-traitants éventuels.
 - Il peut être habilité à signer le marché ou les avenants concernant les lots des cotraitants.
 - Il vise et transmet leurs mémoires ou situations de travaux.
 - Il sert d'intermédiaire pour les demandes de travaux supplémentaires ou les réclamations pendant la durée du chantier et la période de parfait achèvement. En aucun cas il peut répondre à la place de ses partenaires.
- A cette mission, peuvent s'ajouter celles de :
- Coordonner le chantier (pilotage, coordination, tenue du planning, organisation générale du chantier, gestion des clés...).
 - Gérer le compte prorata...

L'activité du mandataire du groupement est une mission particulière qui doit faire l'objet d'une rémunération et d'une assurance spécifique adaptée. Cette rémunération doit être prévue dans la convention de groupement et se fait :

- Soit par les membres du groupement eux-mêmes qui doivent prévoir cette dépense car ils rémunéreront directement le mandataire,
- Soit par le maître d'ouvrage au titre du lot du mandataire ou d'un lot distinct de coordination.

Lorsque le mandataire commun est solidaire, il peut obtenir :

- De la part de ses cotraitants, une caution de bonne fin de travaux.
- De la part du client, la signature d'un accord de stipulation pour autrui ⁽³⁾,

Le mandataire commun peut être solidaire ou pas du groupement

• Le mandataire commun **solidaire** est responsable du bon achèvement des travaux vis-à-vis du client, avec chacun des entrepreneurs concernés du groupement (ce qui doit être précisé dans le marché).

(fournisseurs ou sous-traitants des cotraitants, fisc. . .) dès lors que la volonté de ne pas s'associer est démontrée tant lors de la constitution du groupement que lors de son fonctionnement (*voir ci-contre*).

Il doit pallier les défaillances éventuelles de ses partenaires. La responsabilité du mandataire cesse à l'expiration du délai de garantie de parfait achèvement (un an après la réception des travaux). Le mandataire n'est responsable que vis-à-vis du client, pas vis-à-vis des autres membres du groupement ni des tiers

• Le mandataire commun peut **ne pas être solidaire**, ce qui signifie qu'il n'est pas responsable vis-à-vis du client pour le bon achèvement des travaux ni pour la défaillance de ses partenaires. Ce cas n'est pas adapté aux chantiers comportant un engagement de performance.

par lequel le client s'engage à retenir la somme dont chaque cotraitant serait redevable en cas de défaillance.

Deux modalités de paiement sont possibles :

- En général, le maître d'ouvrage règle chacun des cotraitants pour ses prestations. Les décomptes sont décomposés en autant de parties qu'il y a d'entreprises à payer séparément.
- Il est toutefois possible d'opter pour un paiement unique, sur un compte ouvert à cet effet. La somme est ensuite redistribuée aux différentes entreprises, selon les modalités fixées au départ. Ce choix doit apparaître dans la convention de groupement, le mandataire assurant, avec un cotraitant, la gestion du compte commun.

Le plus utilisé dans le Bâtiment, le groupement d'entreprises conjointes est aussi le plus adapté à l'Offre Globale de Rénovation Énergétique qui inclut un engagement de performance.

Avantages du Groupement momentané

- Un interlocuteur unique représentant officiellement plusieurs entreprises spécialisées, ce qui permet au mandataire de justifier au client la facturation d'une prestation de coordination.
- Accès à des marchés plus grands et multitechniques pour chaque participant.
- Valorisation de chaque entreprise qui passe un contrat direct avec le client et obtient des références plus prestigieuses que si elle était sous-traitante.
- Engagement contractuel des entreprises cotraitantes permettant de s'engager sur les délais vis-à-vis du client.
- Modalités de paiement adaptables selon les préférences du client (paiement global ou de chaque prestataire).
- Répartition des risques en les divisant en plusieurs « parts » dans des marchés distincts, la responsabilité du mandataire commun et des cotraitants étant définie dans la convention de groupement.

Contraintes du Groupement momentané

- Possibilité de voir engagée la responsabilité solidaire du mandataire commun par le client, en cas de défaillance d'un cotraitant (avances à rembourser, pénalités à payer...).

Précautions à prendre dans un Groupement Momentané d'Entreprises (GME)

Lors de la constitution du groupement

- Démontrer la volonté de ne pas s'associer ni de créer une société, et le préciser dans la convention de groupement.
- Se couvrir par une clause de responsabilité et un accord de stipulation pour autrui inclus dans la convention de groupement.
- Le mandataire d'un groupement conjoint doit penser à s'assurer à ce titre, en plus de l'assurance dont il dispose, pour l'exécution de travaux, lorsque le marché prévoit la solidarité du mandataire.
- Ne jamais utiliser de papier à l'en-tête du groupement, ou les logos des entreprises groupées, ni de cachet au nom du groupement, et d'une façon générale ne pas faire de publicité au nom du groupement.
- S'assurer que tous les cotraitants ont bien remis l'ensemble des documents demandés par le client (rôle du mandataire commun).
- En cas de commande groupée de matériaux, les individualiser et demander une facture au nom de chaque entreprise.

- En cas de prêt de matériel entre les membres, établir un document et demander un prix de location aux utilisateurs.
- En cas de paiement à un compte unique, effectuer le remboursement immédiatement aux cotraitants.

Lors du fonctionnement du groupement

- Chaque cotraitant doit se sentir, dès le départ, concerné par la vie du groupement et ne pas se reposer complètement sur le mandataire commun.
- Le mandataire commun doit s'assurer de la disponibilité de ses partenaires et leur demander le cas échéant des garanties financières de solvabilité.
- Tous doivent éviter le risque de requalification du groupement en société de fait car :
 - Chaque cotraitant pourrait se voir réclamer la totalité des dettes du groupement,
 - La société de fait se verrait assujettie à toutes impositions, taxes et charges propres à une société commerciale.

Un co-traitant peut-il sous-traiter ?

Un cotraitant peut sous-traiter les travaux ⁽⁴⁾ qui lui sont confiés dans un groupement momentané d'entreprises, qu'elles soient conjointes ou solidaires. Il doit respecter la loi du 31 décembre 1975 sur la sous-traitance et préalablement faire accepter le sous-traitant et faire agréer ses conditions de paiement par le maître d'ouvrage. Les sous-trai-

tants doivent bénéficier d'une caution bancaire ou d'une délégation de paiement sur la totalité de leur contrat.

Le groupement lui-même ne peut jamais sous-traiter, car il n'a pas la personnalité morale. Ce n'est pas lui qui détient le marché, mais chaque cotraitant. Le mandataire commun, peut lui aussi sous-traiter sa part de travaux.

Maître d'ouvrage



Entreprises groupées conjointes



Peut-on combiner groupement conjoint et groupement solidaire ?

Le marché peut être globalement attribué à des entreprises groupées conjointes, et un ou plusieurs lots déterminés peuvent être exécutés par des entreprises groupées solidaires ou conjointes.

Dans l'exemple suivant, les cotraitants A et B sont solidairement responsables du lot électricité, mais ne sont responsables que du lot électricité dans le groupement conjoint.

Entreprises groupées conjointes

Fenêtres	Isolation	Plomberie- Chauffage	Electricité GME solidaire	Photovoltaïque
Entreprise W	Entreprise X	Entreprise Y	Ent. A et B	Entreprise Z

A quoi sert la charte éthique ?

La Charte éthique ⁽⁵⁾ est un engagement moral passé entre les entreprises participant à un groupement momentané d'entreprises conjointes et dans le cas d'une entreprise générale constituée par plusieurs entreprises.

Cette charte permet aux entreprises du groupe de se retrouver autour de valeurs communes, telles que la collaboration, la qualité des travaux et le respect du client, et de mettre en œuvre des actions cohérentes.

Quel que soit le type de groupe, tout repose sur une grande confiance entre les entreprises.

C'est pourquoi cette charte doit être systématiquement signée par l'ensemble des entreprises, soit pour la durée du chantier, soit pour une année, si vous envisagez d'ores et déjà de réaliser d'autres prestations d'offre globale.

A quoi sert le formulaire d'évaluation croisée ?

Il permet d'évaluer les associés du groupe et de remédier aux problèmes lorsqu'ils se présentent.

A l'issue de chaque chantier (ou de façon régulière selon un rythme défini à l'avance), toutes les entreprises du groupe doivent remplir un formulaire d'évaluation croisée ⁽⁶⁾ qui permet de :

- S'assurer que les membres du groupe respectent les principes énoncés dans la charte éthique,
- Mettre en œuvre les actions correctives nécessaires pour pallier les éventuels dysfonctionnements rencontrés au sein du groupe.

Les formulaires d'évaluation croisée sont notamment étudiés lors des réunions de groupe qui doivent être planifiées à intervalles réguliers ⁽⁷⁾. L'objet de l'évaluation n'est pas de sanctionner telle ou telle entreprise, mais d'inscrire le groupe dans une dynamique de qualité et de progrès permanente.

Au-delà de la confiance, la charte éthique a pour but d'aider les entreprises à mieux travailler ensemble. Nous insistons donc sur l'importance de la mise en place des évaluations croisées qui permettent de faire le point sur le fonctionnement des entreprises et d'améliorer la qualité de la collaboration.

Quelles assurances, pour le chef de file et les entreprises prestataires ?

(Guide Assurance des électriciens – FFIE, octobre 2008)

• Dans le cadre d'une entreprise générale de rénovation énergétique (Cas n°1)

L'assureur tient compte, pour le calcul de la prime d'assurance, de la part des travaux réalisés en propre par l'entreprise générale, de la part de sous-traitance des contrats et du fait que les sous-traitants disposent déjà d'une assurance pour les travaux qu'ils réalisent.

• Dans le cadre d'un groupement d'entreprises conjointes (Cas n°2)

Votre responsabilité ne change pas, sauf si vous êtes le mandataire commun.

Le marché de votre entreprise étant identifiable, votre contrat de responsabilité professionnelle cou-

vre exclusivement votre responsabilité «propre». Il n'est pas envisagé d'assurer une autre responsabilité inhabituelle et il n'y a ni transfert de responsabilités ni solidarité contractuelle. Votre entreprise ne répond donc pas des conséquences de la défaillance d'une ou de plusieurs entreprises groupées dans l'exécution de leurs marchés ou en cas de dommages.

Si vous êtes chargé par contrat de certaines opérations de coordination, vous êtes alors responsable solidairement des autres entreprises du groupement pour cette mission limitée.

Mandataire commun d'un groupement conjoint

Seule l'entreprise qui assume le rôle de mandataire commun est solidaire vis-à-vis du maître d'ouvrage des autres entreprises groupées (si le marché prévoit cette solidarité), jusqu'à l'expiration de la garantie de parfait achèvement. Elle assume cette responsabilité en plus de son rôle de représentation et de coordination.

Le mandataire commun, qui assume également sa part des travaux, n'est assuré par défaut que pour la réalisation des prestations qui lui incombent d'habitude.

Votre contrat d'assurance de base

conseils

Prévenez votre assureur avant le début des travaux lorsque votre entreprise :

- **Intervient en tant que mandataire commun** d'un groupement momentané d'entreprises conjointes, en lui précisant si vous êtes solidaire du groupement.

- En précisant la mission qui vous est dévolue à ce titre, par exemple, **est chargée d'une mission de coordination.**

Plusieurs solutions d'assurance permettent d'assurer votre entreprise en cas de dommages affectant, après réception, l'ouvrage qu'elle a réalisé en tout ou partie :

- Assurance prévue dans **vos contrats de base ou par avenant.**

- **Contrat spécifique** pour le chantier en question.

Soyez vigilant sur les clauses qui mettraient à votre charge une responsabilité supplémentaire par rapport à celle qui pèse normalement sur votre entreprise. En cas de doute, demandez conseil à votre assureur.

ne vous garantit donc pas pour la mission spéciale (de coordination, de représentation...) que vous assumez en tant que mandataire dans ce cadre de groupement conjoint et pour la solidarité contractuelle.

Aménagements à apporter à vos assurances pour garantir les incidents résultant de votre appartenance à un groupement conjoint :

- **Mandataire commun**

- Garantir votre responsabilité en qualité de mandataire commun.

- Garantir votre responsabilité solidaire pendant la réalisation des travaux.

- Garantir votre responsabilité solidaire au titre des dommages affectant l'ouvrage pendant l'année suivant la réception.

- **Membres**

Vous conservez le bénéfice des assurances que vous possédez pour les travaux que vous acceptez de réaliser et qui relèvent des activités déclarées à votre assureur, assurances qui couvrent vos responsabilités pour les dommages que vous causez aux tiers et au titre de votre responsabilité décennale.

Pour certains marchés, les entreprises groupées peuvent mettre en commun leurs moyens humains et techniques. Votre assurance doit donc être adaptée à la forme juridique choisie pour cette mise en commun des moyens.

Assurance des engagements de performance énergétique

Les engagements de performance que vous prenez, dans le cadre de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique ou dans un autre cas, constituent des obligations de résultat. Elle vous donnent des responsabilités particulières, non seulement dans le cadre des travaux que vous réalisez, mais aussi si vous êtes le chef de file qui porte l'offre globale énergétique auprès du client. *(détails en Chapitre 5)*

Il n'existe pas pour l'instant d'offre d'assurance, mais les assureurs réfléchissent aux solutions qui permettraient de garantir le respect de l'objectif de performance énergétique promis à un particulier faisant des travaux de rénovation.

Une information spécifique sera faite dès que les formes de cette assurance seront définies et un guide pratique spécifique devrait préciser les contours et les modalités de l'assurance de la rénovation énergétique.

Consultez votre assureur lorsque vous envisagez de prendre des engagements de performance énergétique, pour qu'il vous renseigne sur les assurances possibles pour garantir ces responsabilités particulières.

Soyez vigilant sur les points qui serviront à calculer votre couverture et votre prime d'assurance.

Assurance décennale et énergies renouvelables

Les Offres Globales de Rénovation Énergétique utilisent beaucoup de matériaux nouveaux et de techniques de mise en œuvre innovantes. Leur assurance entre donc souvent dans le cadre des Techniques Non Courantes (TNC) qui rencontrent parfois des difficultés à être assurées en responsabilité décennale, en raison justement de leur innovation.

Le Pass Innovation a été mis en place, à la suite du Grenelle de l'Environnement, pour faciliter le développement des techniques innovantes nécessaires à la rénovation énergétique des bâtiments. Cette procédure, gérée par le CSTB, permet de valider en 3 mois l'intérêt d'un produit nouveau selon 3 niveaux :

- **Feu vert** : produit admissible, qui est couvert par l'assurance normale de l'entreprise. Vérifiez que l'activité que vous avez déclarée couvre bien ces produits.
- **Feu orange** : produit dont la validation finale nécessite une réflexion et des éléments complémentaires d'information. Votre assureur peut décider de couvrir

cette technique après étude de votre dossier.

• **Feu rouge** : produit rejeté, qui conduit à un refus d'assurance. Le produit passe en procédure classique d'avis technique.

Le Pass Innovation est accordé pour 2 ans maximum, au terme desquels le produit innovant fait l'objet d'un avis technique classique ou n'est pas renouvelé.

En cas de refus d'assurance

Devant le refus de l'assureur de délivrer une assurance décennale, une entreprise peut saisir le Bureau Central de Tarification (BCT) qui fixe, en fonction de la nature du risque qui lui est soumis et de la compétence de l'entreprise, et en s'appuyant sur la tarification de marché pratiquée par les assureurs, le montant de la prime moyennant laquelle l'assureur est tenu de garantir le risque qui lui a été proposé. (Article L 243-4 du Code des Assurances)

Pour saisir le BCT, il faut respecter une procédure : avoir saisi la demande d'assurance au moins deux assureurs par lettre recommandée avec accusé de réception. Vous devez alors saisir le BCT par lettre recommandée

avec accusé de réception, dans les 15 jours qui suivent soit le refus du dernier assureur (en cas de réponse), soit la fin du délai de 45 jours suivant votre demande (en cas de silence). Lorsqu'il y a groupement, chaque membre du groupement doit faire cette procédure individuellement.

Les dossiers à remplir et la procédure de saisine du BCT peuvent être consultés à l'adresse suivante : www.bureaucentral-detarification.com.fr

Secrétariat du Bureau Central de Tarification assuré par l'AGIRA - 1, rue Jules Lefebvre 75009 PARIS
Email : bct@agira.asso.fr



3

prospection et commercialisation

À qui s'adresse l'Offre Globale de Rénovation énergétique ?
L'Offre Globale de Rénovation Énergétique présentée ici concerne les **maisons individuelles**. Elle s'adresse donc aux particuliers souhaitant faire réaliser des travaux d'amélioration énergétique dans leur logement.

Elle est particulièrement adaptée aux travaux de rénovation énergétique d'un logement, comme par exemple :

■ **Travaux multi-techniques** comprenant l'électricité, la gestion technique ou énergétique du bâtiment, et d'autres lots, techniques ou non,

■ **Bouquet de travaux énergétiques** pour bénéficier de l'Ecoprêt à taux zéro du Grenelle de l'Environnement,

■ **Changement d'un équipement technique** qui implique de réfléchir à l'ensemble de la consommation énergétique du logement (isolation, éclairage, chauffage, eau chaude, ventilation, rafraîchissement, sources d'énergie, gestion énergétique...).

Comment faire connaître l'offre globale ?

Ce dossier met à votre disposition différents supports vous permettant de faire connaître l'Offre Globale de Rénovation Énergétique :

- **Plaquette commerciale**, sans logo s'il s'agit d'un groupement momentané d'entreprises,
- **Charte éthique** à destination du client,
- **Questionnaire de satisfaction** client,
- **Documents types** présentés

pour exemple (devis, compte rendu de réunions de chantiers...).

A vous de mettre en œuvre d'autres moyens de publicité :

- Signalétique du chantier, sur les véhicules, sur les documents commerciaux de l'entreprise...
- Mailing, prospectus...

Attention cependant à ne pas mettre de logo identifiant votre groupement sur les documents financiers (devis, facture...), ni sur la plaquette commerciale, ce qui transformerait immédiatement ce groupement, formel ou informel, en société commerciale de fait (dont l'inconvénient est, comme pour le GIE, la responsabilité indéfinie et solidaire des membres, chacun d'entre eux pouvant être appelé à régler la totalité des dettes du groupement).

Le meilleur moyen de promouvoir l'Offre Globale de Rénovation Énergétique est de réaliser des prestations de qualité satisfaisant les clients.

Un réseau ou une entreprise qui fonctionne bien attire en effet, par le bouche à oreille, de nouveaux clients, ainsi que de nouvelles entreprises porteuses à leur tour de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique.

Quels sont les avantages pour vos clients ?

Les avantages sont multiples et « gagnant-gagnant », pour le client et pour l'entreprise.

• Confort pour le client d'avoir un interlocuteur unique

Le client n'a pas à effectuer les tâches complexes comme penser aux différentes solutions adaptées à son chantier, au choix des entreprises, à l'étude des devis, à la compréhension des prix et des prestations, à la coordination et à la planification de l'intervention des différents corps de métier...

Son interlocuteur unique est l'entreprise générale ou le mandataire commun du groupement, qui gère et coordonne pour lui l'ensemble des travaux. L'Offre Globale de Rénovation Énergétique permet donc de proposer au client une prestation et un chantier clés en main.

• Sérénité du client grâce aux conseils du chef de file

L'entreprise générale ou le mandataire commun du groupement écoute les besoins du client, le conseille dans le choix des prestations, en particulier des technologies énergétiques adaptées à ses locaux, et gère pour lui les éventuelles difficultés rencontrées sur le chantier.

Le client est donc déchargé d'une grande part de la crainte d'avoir oublié une prestation ou d'avoir choisi des travaux qui ne soient pas cohérents.

• Gain de temps grâce à la coordination du chef de file

L'entreprise générale ou le mandataire commun du groupement prend en charge l'ensemble des tâches de suivi du chantier. La présence du client n'est requise que pour certaines réunions de chantier et la réception des travaux. Il est donc libéré de cette charge et les décisions concernant les travaux sont prises selon le calendrier nécessaire à une avancée optimum du chantier.

• Délais garantis et prix sécurisés

L'entreprise générale gère les différents corps de métier de façon unique et les entreprises groupées signent une charte éthique comportant un certain nombre d'engagements mutuels. Dans les deux cas, elles assurent au client :

- Des délais de réalisation garantis

Le dépassement des délais et les retards des travaux constituent la principale crainte pour les clients. L'entreprise générale est responsable des délais de réalisation de ses différentes prestations, qu'elles soient réalisées en interne ou par un sous-traitant.

Le mandataire du groupement gère les travaux avec les autres entreprises afin de garantir le respect des délais indiqués dans le planning contractuel. A noter que des entreprises qui ont l'habitude de travailler ensemble coordonnent mieux leurs plannings d'intervention et sont plus enclines à respecter les délais auxquels elles se sont engagées.

- **Des prix sécurisés**

Le client veut être certain que sa facture ne va pas augmenter de manière imprévisible.

L'entreprise générale est responsable de ses prix pour l'ensemble de ses prestations.

Le mandataire commun du groupement s'assure que l'intégralité des coûts des prestations a bien été prise en compte dans la synthèse des devis avant de la faire signer au client.

Dans les deux cas, les fournitures non comprises ou chiffrées à coût standard doivent être indiquées clairement. Les éventuels avenants doivent être anticipés, annoncés, chiffrés et signés.

• **Financement des travaux optimum**

Nombre de travaux liés à l'amélioration énergétique des bâtiments bénéficient de crédits d'impôts, d'aides publiques ou de prêts bancaires, classiques ou à taux bonifiés. Ces mécanismes changent

régulièrement, au gré des réglementations thermiques et des nouveaux objectifs publics de baisse de la consommation énergétique.

Vous pouvez informer votre client sur les aides existantes, ou proposer une solution de financement clé en main à celui qui n'aurait pas bouclé le budget de ses travaux.

L'offre de financement que vous lui proposez peut faciliter sa décision et vous pouvez en faire un argument à part entière de votre vente.

• **Engagement de performance énergétique argumenté**

L'engagement de performance est pris vis-à-vis de votre client à partir de l'analyse énergétique de son logement, et le choix des travaux et des équipements est fait selon la combinaison la mieux adaptée à sa situation. L'Offre Globale de Rénovation Énergétique assure donc à votre client une performance énergétique finale argumentée, et sera renforcée par les conseils d'utilisation que vous lui prodiguerez à l'issue des travaux.

Si vous lui proposez en plus un contrat de maintenance de son installation, le bon fonctionnement des équipements permettra le maintien d'une bonne performance dans le temps.

A quoi sert la plaquette commerciale ?

Une plaquette commerciale doit être systématiquement remise aux clients potentiels lors de la première rencontre. Elle vous permet d'appuyer votre argumentation et ainsi de mieux vendre l'Offre Globale de Rénovation Énergétique à vos clients. Il s'agit de permettre aux électriciens de prendre toute leur place sur le marché de la rénovation énergétique des logements.

Cette plaquette peut aussi être diffusée par mailing à vos clients ou à vos prospects.

Vous pouvez reprendre la plaquette présentée en annexe ⁽⁸⁾ ou l'adapter à votre entreprise ou votre groupement d'entreprises et à son offre technique et de services.

Vous pouvez y ajouter les guides édités par l'ADEME qui détaillent l'amélioration énergétique possible avec certains équipements :

- Rénover sans se tromper
- La production d'électricité PV raccordée au réseau
- Le chauffage, la régulation, l'eau chaude
- Les pompes à chaleur
- L'isolation thermique
- Le chauffage et l'eau chaude solaire
- Les chaudières performantes.

A quoi sert la fiche de contact client ?

À l'issue de la première rencontre avec un client ou un futur client, l'entrepreneur fait remplir la fiche de contact client ⁽⁹⁾. Cette fiche permet de formaliser la première prise de contact, de recueillir les principales informations nécessaires à la planification du chantier (description des locaux), et surtout d'identifier la situation énergétique d'origine et les travaux à réaliser.

Par ailleurs, cette fiche comprend des éléments permettant d'effectuer un bilan de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique, notamment lors des réunions trimestrielles de groupement : attentes vis-à-vis des travaux, moyen par lequel le client a eu connaissance de l'entreprise et de l'offre globale, observations...

Ces éléments constituent autant de leviers permettant de faire évoluer le groupement ou l'entreprise générale, ou l'argumentaire de vente de l'offre globale en fonction des demandes et des attentes des clients, et contribuent à l'amélioration permanente du service rendu.

A quoi sert la charte éthique à destination du client ?

La charte éthique à destination du client ⁽¹⁰⁾ est une déclaration simplifiée de la charte éthique signée entre les entreprises. Elle met en valeur l'engagement de l'entreprise générale ou du groupement d'entreprises et l'importance accordée au service et à la satisfaction des clients.

Que fait le chef de file au cours de la phase de prospection ?

Lors de la première visite au client, le chef de file lui remet la plaquette commerciale de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique et lui présente les avantages de cette formule, en mettant en avant l'intérêt de l'interlocuteur unique, et en précisant que la prestation de coordination est rémunérée.

Le chef de file s'enquiert du financement envisagé pour les travaux et, au besoin, transmet au client une ou plusieurs brochures de banques proposant des possibilités de crédit et de la documentation sur les crédits d'impôt et aides publiques possibles pour les travaux d'amélioration énergétique des logements.

Si le client est intéressé, le chef de file est chargé d'analyser sa demande à l'aide de la fiche de contact client décrite ci-dessus.

Le chef de file réalise un avant-projet sommaire (plan succinct du lieu des travaux) et communique le délai de remise du devis au client (15 jours maximum).

A quoi sert la liste des relevés à effectuer ?

La liste de relevés ⁽¹¹⁾ permet de noter l'ensemble des demandes du client et d'organiser la réponse globale en indiquant les corps de métier concernés, une planification indicative...

Le chef de file réalise ces relevés lors de la prise de contact avec un client souhaitant réaliser des travaux. Il s'y rend seul ou accompagné par un entrepreneur expert, selon sa préférence ou son niveau de maîtrise du domaine d'intervention. Ce relevé évite la visite de chacun des entrepreneurs concernés au niveau du premier contact.

A quoi sert la gamme opératoire de conception de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique ?

La Gamme Opératoire de conception est un aide mémoire de l'ensemble des éléments à prendre en compte pour proposer une Offre Globale de Rénovation Énergétique.

Une fois que la liste des relevés est remplie à partir des souhaits du

client et de la visite sur place, le chef de file prépare l'offre globale. Pour cela, il doit s'interroger sur :

- **La nécessité de proposer ou non certains travaux**, en fonction de l'analyse énergétique réalisée sur la situation d'origine,
- **Le choix de la source d'énergie**,
- **La responsabilité des différents intervenants**, liée à l'engagement de performance qui sera pris, mais aussi aux techniques mises en œuvre,
- **La possibilité de proposer un financement** ou l'information sur les aides existantes,
- **La maintenance** à proposer pour maintenir la performance du logement.

La Gamme Opératoire permet au chef de file d'être certain de ne rien oublier dans la préparation de son offre globale, aussi bien pour les travaux et services proposés, que pour l'organisation du travail et la responsabilité de chacun.

La gamme opératoire proposée en annexe ⁽¹²⁾ doit être adaptée à votre entreprise et à son offre technique et de services.

Que fait le chef de file pendant la phase de commercialisation ?

Après la première visite chez le client, le chef de file identifie les travaux à réaliser et les corps d'Etat concernés, et transmet les informations techniques à ses services ou aux autres entreprises, afin qu'ils établissent leur devis.

Le chef de file prévoit éventuellement une seconde visite avec les membres des corps d'état concernés, en vue du chiffrage des travaux par les entreprises et de la rédaction des devis.

Puis, il collecte et regroupe les devis et réalise le mémoire qui sera remis au client. Ce mémoire (proposition technique et commerciale) comprend les éléments suivants :

- **Le récapitulatif des prestations** prévues (description résumée des travaux),
- **La synthèse des devis** comprenant la description et le montant de la prestation de coordination ⁽¹³⁾,
- **Les conditions générales** d'intervention ⁽¹⁴⁾,
- **La charte éthique** à destination du client signée des partenaires ⁽¹⁰⁾,
- **L'analyse de la performance** énergétique du logement et des travaux, si vous souhaitez prendre cet engagement qui vous liera de la même façon que s'il était inclus dans le marché de travaux.

Le chef de file prend alors rendez-

vous avec le client pour lui présenter la proposition technique et commerciale. Si besoin, il réalise la négociation commerciale en fonction des critères convenus auparavant avec les autres entrepreneurs du groupement. Pour mener la négociation, le chef de file doit connaître la marge de manœuvre des autres entreprises et avoir la latitude pour s'engager en leur nom. A défaut, il doit se retourner vers les entreprises partie prenante pour qu'elles ajustent leur offre.

En fonction des ajustements demandés par le client, le chef de file met à jour l'analyse énergétique et l'offre de travaux, réalise un planning général simple et communique ces nouveaux éléments au client, au besoin par courrier électronique, dans un format de document non modifiable (type PDF). Le chef de file fait signer au client

l'attestation de TVA ⁽¹⁵⁾ (taux réduit si nécessaire) à la date du devis. Enfin, le chef de file conclut la phase de commercialisation par la signature du contrat de travaux, des devis et la remise des chèques d'acompte, matérialisant ainsi la conclusion de la vente.

attention !

Si c'est une des entreprises qui procède à l'ensemble de ces prestations vis-à-vis du client, sans être ni une entreprise générale, ni mandataire d'un groupement (situation traitée plus haut), elle assume les missions d'un maître d'œuvre. Elle doit alors s'assurer spécialement pour cette activité spécifique, qui dépasse l'exécution des travaux relevant de ses seules activités habituelles. Il faut le rappeler, qu'il y ait rémunération ou non.





4

réalisation des travaux

Combien coûte la prestation de coordination au client ?

Le coût de la coordination des travaux correspond à la valeur ajoutée apportée par l'offre globale et s'exprime en pourcentage du montant des travaux. Cette plus value est évidente pour l'action du chef de file d'un groupement d'entreprises, mais tout aussi réelle dans le cas d'une entreprise générale qui évite de passer par des entreprises séparées.

Ce coût est justifiable pour votre client par le confort que lui procure le suivi du chantier par un interlocuteur unique professionnel (pour les arguments, se référer au paragraphe sur les avantages de l'Offre Globale de Rénovation Energétique, page 31).

Que fait le chef de file au cours de la phase de réalisation des travaux ?

Le chef de file prend en charge la planification et la préparation du chantier. Pour cela, il définit les modalités d'intervention des différents corps d'état et réalise un planning détaillé des travaux, à destination du client ⁽¹⁶⁾. Il peut aussi transmettre un modèle de facture aux entreprises pour les unifier et faciliter au client la lecture de l'ensemble des documents qu'il recevra.

Il assure la coordination des travaux, en vérifiant la réalisation des autocontrôles entre les lots et en organisant des réunions de chantier à l'issue desquelles il rédige un compte-rendu ⁽¹⁷⁾.

Lors de la phase de réception, il organise la réunion de réception des travaux par le client à partir de la fiche de description des ouvrages exécutés ⁽¹⁸⁾. Il demande la réception des travaux ⁽¹⁹⁾ et s'assure de la signature par le client du procès-verbal de réception des travaux ⁽²⁰⁾.

Afin de s'assurer un suivi de la qualité des travaux, le chef de file fait remplir un questionnaire de satisfaction au client ⁽²¹⁾.

Enfin, le chef de file est chargé de collecter les formulaires d'évalua-

tion croisée renseignés par les différentes entreprises intervenues sur le chantier ⁽⁶⁾.

A quoi sert la fiche d'autocontrôle des prestations ?

L'engagement de performance est au cœur de l'Offre Globale de Renovation Energétique. Il ne peut donc être pris qu'à la condition de pouvoir assurer au client que les travaux successifs et les différentes interfaces métiers ont été réalisés conformément à la réglementation en vigueur et au contrat passé : l'isolation des murs extérieurs a été faite avec les matériaux adaptés, les fenêtres correspondent au projet et ont été posées dans les règles de l'art de l'isolation, le passage des gaines électriques dans le plafond ne cause pas de pont thermique dans l'isolation...

Dans ce cadre, il est essentiel de pouvoir assurer le client de la qualité des travaux et de garder une trace des travaux successifs, qu'ils soient réalisés par des entreprises différentes ou par une même entreprise. L'autocontrôle réalisé par chaque entreprise sur son lot est le cœur de cette assurance.

Chaque corps de métier transmet au chef de file la fiche d'autocontrôle de sa prestation qui assure qu'il a :

- **Utilisé les matériaux** et équipements prévus dans le devis,
- **Réalisé les travaux dans les règles** de l'art, notamment en matière d'isolation thermique,
- **Fait toutes les vérifications** nécessaires, notamment sur l'interface avec les autres corps d'Etat, l'absence de pont thermique et le bon fonctionnement des équipements.

Le chef de file définit une procédure lui permettant de collecter les fiches d'autocontrôle des différents intervenants et constitue un dossier à conserver avec :

- **L'analyse énergétique** du logement et des travaux,
- **Le contrat** de travaux,
- **Le PV de réception** des travaux,
- **Les fiches d'autocontrôle** de tous les intervenants.

A quoi sert le questionnaire de satisfaction client ?

Ce document doit être rempli par le client lors de la réunion de clôture des travaux ⁽²¹⁾. Il permet :

- D'améliorer en permanence le service rendu au client, en mettant en évidence les éventuels pro-

blèmes rencontrés lors de la réalisation des prestations.

- D'identifier les entreprises qui réalisent des prestations au-dessus ou au-dessous de la moyenne, et ainsi d'agir pour « redresser la barre » en cas de dysfonctionnement constaté au sein du groupement.
- De disposer de données incontestables sur la satisfaction du client, appréciations qui peuvent être utilisées comme argument commercial par les entreprises réalisant l'Offre Globale de Rénovation Énergétique, comme référence pour les prospections futures, voire comme éléments de preuve dans le cas d'une certification Qualifelec ou Qualibat.

Ce questionnaire est essentiel, car il contribue à faire de la satisfaction du client un objectif prioritaire de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique.







5

performance énergétique

Comment conclure un engagement de performance ?

L'engagement de performance fait partie intégrante des attentes des clients qui font faire des travaux de rénovation énergétique. Même si aucun diagnostic n'est obligatoire, l'analyse énergétique et de performance du logement est indispensable pour proposer des travaux sur des bases claires, pour votre client comme pour vous. Cette analyse présentée à votre client correspond à un engagement de performance et engage la responsabilité de votre entreprise. Il faut donc que vous évitiez de prendre des engagements que vous ne pourriez pas tenir, en particulier évitez d'indiquer tout objectif de consommation réelle qui dépend très largement du comportement des habitants, mais aussi de proposer des travaux pour lesquels vous n'avez pas les compétences nécessaires, en interne ou en externe.

Dans le cadre de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique pour le résidentiel diffus, **vosre engagement de performance doit se limiter à la description des travaux que vous réaliserez et des équipements qui seront posés,**

et à l'estimation de la consommation conventionnelle finale après travaux. Ces éléments sont réunis dans l'analyse énergétique et de performance du logement que vous réalisez lors de la préparation de votre offre.

L'Écoprêt à taux zéro financera une partie de ces travaux

- Pour les **bouquets de travaux** qui concernent la plupart des Offres Globales de Rénovation Énergétique de ce guide, il n'oblige pas à réaliser un diagnostic énergétique sur la situation d'origine, ni après les travaux. Il finance seulement des types de travaux définis par la loi et des équipements dont la performance énergétique est définie par décret.
- Pour les **travaux ayant un objectif d'amélioration de la performance énergétique**, un Bureau d'Étude devra faire le diagnostic énergétique du logement avant travaux et s'engager sur la performance énergétique conventionnelle des travaux proposés. Ce diagnostic énergétique doit suivre la réglementation des bâtiments de plus de 1.000 m². Pas de diagnostic à l'issue des travaux.

En plus du choix des travaux à réaliser, votre responsabilité est aussi liée au marché de travaux signé avec votre client. **Vous devez donc vous interroger sur la nécessité d'inclure ou non l'analyse de performance dans le contrat de travaux signé par votre client.** Ce choix doit se faire au cas par cas, selon chaque marché, la performance estimée après travaux et selon votre confiance dans l'atteinte de ces objectifs, non seulement par la qualité de votre travail, mais aussi par l'utilisation que vos clients feront des locaux et des équipements après travaux.

En effet, même si l'analyse de performance ne parle que de consommation conventionnelle, si vous choisissez d'inclure ce document dans le contrat, il devient une pièce contractuelle et vous engage à une obligation de résultat. **Si vous choisissez d'inclure l'analyse de performance dans le contrat, vous devez vous interroger sur la place de ce document dans la liste des annexes inscrites dans le contrat,** leur ordre définissant la priorité des documents entre eux : marché, devis descriptif des travaux, dessin, plans et coupes, calendrier d'exécution...

Assurance - Faites attention à vos engagements de performance énergétique

Les engagements de performance constituent des obligations de résultat qui engagent la responsabilité des entreprises réalisant les travaux, mais surtout du chef de file qui porte l'offre globale énergétique auprès du client.

Il n'existe pas pour l'instant d'offre d'assurance, mais les assureurs réfléchissent à différentes pistes dont celle d'une garantie bonne fin de travaux destinée à assurer le respect de l'engagement de performance énergétique pris vis-à-vis d'un particulier, inspirée de celle exis-

tant pour la construction de maisons individuelles.

Consultez votre assureur lorsque vous envisagez de prendre des engagements de performance énergétique, afin qu'il vous renseigne sur les assurances possibles pour garantir ces responsabilités particulières.

Soyez vigilant sur les points qui serviront à votre assureur à calculer votre couverture et votre prime d'assurance.

Comment réaliser l'analyse énergétique et choisir les travaux à effectuer ?

L'analyse énergétique et de performance du logement avant travaux permet d'estimer la consommation conventionnelle des locaux et de calculer les effets attendus des travaux envisagés.

Consommation conventionnelle d'énergie

La consommation conventionnelle d'énergie est une consommation théorique calculée avec des scénarios d'occupation et

d'utilisation des bâtiments prédéfinis, pour obtenir une température intérieure maximale de 19°C.

Cette analyse vous permet de choisir les travaux les plus efficaces pour chaque bâtiment, vous aide à présenter les solutions retenues à votre client, et sert de base à l'engagement de performance pris par votre entreprise.

L'analyse énergétique:

- **Détermine la consommation du logement** en tenant compte des déperditions thermiques, des ponts thermiques, de l'humidité, de la perméabilité à l'air et de la ventilation, des apports gratuits (solaires et internes), de l'inertie thermique et des systèmes énergétiques (production d'énergie, distribution, émission, régulation et programmation).
- **Prend en compte la situation des locaux** (localisation, date de construction, surface, de plein pied ou en étage, type de matériaux...) et leurs occupants (nombre de personnes, âges, style de vie...).
- **Indique les recommandations techniques** permettant d'identifier les travaux les plus efficaces

pour économiser l'énergie. Dans certains cas, le remplacement des fenêtres et l'isolation des murs extérieurs apportera des résultats satisfaisants. Dans d'autres, le remplacement du système de chauffage et l'installation d'une gestion énergétique seront tout à fait adaptés.

L'analyse énergétique du logement, l'effet des travaux envisagés et le retour sur investissement peuvent être **calculés grâce à des logiciels d'analyse et d'évaluation de l'efficacité énergétique des bâtiments** du type OREBAT qui est présenté lors des formations FEEBAT.

Cette étude complète permet au client de connaître l'état de son logement. Elle lui est remise en même temps que la proposition de travaux et les devis, et reste en sa possession même si le contrat n'est finalement pas conclu.

Compte tenu du temps nécessaire à sa réalisation, l'analyse énergétique doit être facturée au client. Vous pouvez choisir de déduire le coût de cette analyse énergétique de la facture finale des travaux en cas de conclusion du marché, selon le travail que cela vous aura demandé. Dans ce cas, cette déduction doit être annoncée dans le devis des travaux.



OREBAT - Logiciel d'analyse et d'évaluation de l'efficacité énergétique des bâtiments

Le logiciel OREBat (Outil de Rénovation Énergétique des Bâtiments), développé par la FFB pour les formations FEEBat, permet de faire un diagnostic du bâtiment ainsi que des propositions de travaux d'amélioration.

Ce logiciel permet de prendre en compte :

- **le comportement des usagers** lorsque la consommation réelle initiale est connue,
- ou de **simuler** l'influence du comportement des usagers sur les consommations après travaux.

Il se présente sous forme d'un fichier Excel où l'entreprise doit renseigner 5 onglets :

- 1) Données générales : situation du projet, calcul des surfaces chauffées, prix de l'énergie...
- 2) Bâtiment : caractéristiques de l'enveloppe.
- 3) Chauffage.
- 4) Eau chaude sanitaire.

5) Proposition d'interventions : avec coût, économies et temps de retour de chaque intervention, puis 3 niveaux de solutions : solution avec hypothèse haute (avec toutes les interventions), intermédiaire et avec hypothèse basse.

6) Rapport : remis au client, et qui reprend l'ensemble des résultats de l'analyse et des travaux proposés, avec l'étiquette de la performance énergétique du bâtiment (type DPE) et un rappel sur les aides mobilisables.

L'intérêt de cet outil est de pouvoir combiner des travaux élémentaires dans le cadre d'un résultat global. Par exemple, un chauffagiste ne proposera pas que des améliorations liées à la chaudière si l'outil lui montre que le changement des fenêtres est nécessaire dans un premier temps.

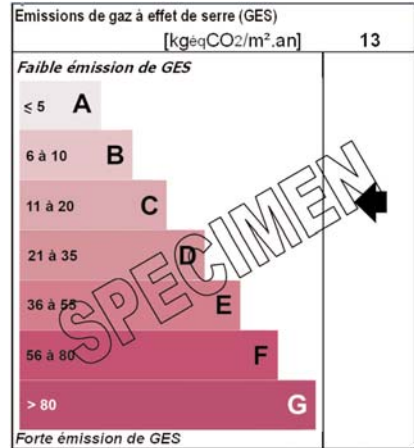
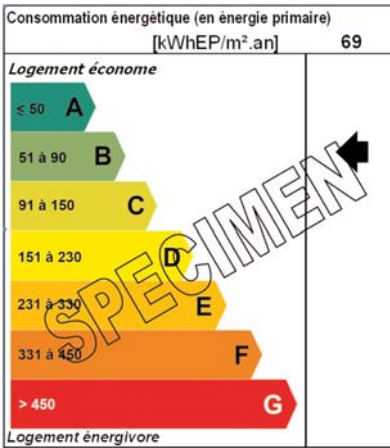
Comment présenter les travaux de façon simple au client ?

La multiplicité des travaux possibles, aussi bien sur l'enveloppe que sur les équipements ou leur gestion, ne facilite pas la compréhension des travaux proposés dans l'Offre Globale de Rénovation Énergétique.

Les logiciels d'analyse de l'efficacité énergétique permettent de

présenter à vos clients une synthèse des travaux proposés, tant du point de vue financier que du point de vue technique et environnemental (économies, couplage des travaux, offre globale).

Ce rapport est illustré par les étiquettes émises lors des Diagnostics de Performance Énergétique qui en facilitent la lecture.



Des conseils et un suivi de la consommation énergétique

Le respect des engagements de performance passe non seulement par la qualité des travaux réalisés, mais aussi par l'utilisation des locaux et des équipements après réception.

Des conseils d'utilisation et d'entretien des équipements et des locaux permettent d'assurer au client que sa consommation énergétique respectera les engagements de performance pris lors des travaux. Il est en effet illusoire d'espérer une faible consommation énergétique en ouvrant les fenêtres en plein hiver, ou en chauffant l'ensemble des locaux pendant les périodes d'absence.

L'installation d'équipements de gestion, de suivi et d'affichage de la consommation peuvent aider à maîtriser celle-ci.

Des visites régulières et de la maintenance pour assurer la performance dans le temps

Ne négligez pas de garder contact avec votre client après la fin des travaux. Une visite régulière permet non seulement de faire le point sur le fonctionnement de l'installation, mais aussi de garder le contact avec le client, ce qui peut déboucher sur des travaux d'amélioration de son installation ou d'autres travaux électriques sans lien avec l'offre globale d'origine.

Vous pouvez formaliser ce suivi en proposant à votre client un contrat de maintenance à l'issue des travaux. Cela lui assure, non seulement l'entretien de ses équipements et l'allongement de leur durée de vie, mais aussi le maintien dans le temps de leurs performances énergétiques.



6 financements

Pourquoi proposer une offre de financement ?

Le financement des travaux est un service attendu par les clients et de plus en plus souvent proposé par divers acteurs : EDF, majors, courtiers en offre globale...

Cela leur permet de préserver leur épargne et de réaliser des travaux plus importants que ceux qu'ils pourraient autofinancer. Un quart des travaux effectués dans le logement des particuliers est aujourd'hui financé grâce à un crédit, et deux clients sur trois attendent une proposition de financement de la part de leur professionnel.

De plus, dans le domaine de l'amélioration énergétique des bâtiments, l'Etat et les collectivités locales proposent aussi des crédits d'impôt ou des aides directes aux travaux.

Dans le cadre de l'Offre Globale de Rénovation Énergétique, proposer un financement à votre client vous permet :

- **D'accélérer sa prise de décision,**
- **De déclencher des travaux** plus importants ou à plus forte marge,
- **De vous démarquer** de la plus grande partie de la concurrence qui ne propose pas ce service et d'offrir les mêmes prestations que les entreprises qui le font, en apportant à votre client l'information sur les aides auxquelles il a droit, dans un marché où l'offre est abondante et peu lisible,
- Et surtout de **sécuriser le paiement des travaux** dès la fin du chantier et d'éviter les impayés, la banque payant directement l'entreprise dès réception de l'attestation de fin de travaux.

Comment proposer une offre de financement ?

Vous pouvez décider de votre niveau d'implication dans cette proposition.

■ Vous contenter de **remettre la plaquette commerciale d'une ou de plusieurs banques** à votre client, accompagnée de la demande de prêt. Le client décide et remplit seul sa demande de financement.

■ **Vous impliquer davantage en aidant votre client à souscrire**

un prêt bancaire. Vous vous mettez d'accord avec la banque de votre choix, présentez l'offre à votre client, remplissez la demande de prêt avec lui et retournez le dossier à la banque.

La banque paie alors directement l'entreprise au fur et à mesure de l'avancement des travaux, à partir des ordres du client et aux vues de la situation de travaux (facturations intermédiaires).

Dans ce cas, prenez la précaution d'obtenir un mandat écrit de la banque, fixant les conditions de la collaboration entre elle et votre entreprise.

Il peut s'agir d'un prêt accessoire à une vente classique ou d'un prêt Développement durable avec des conditions financières privilégiées pour les travaux dédiés aux dépenses d'économie d'énergie.

Si votre client ne choisit pas le prêt que vous lui présentez, il peut se rapprocher de sa banque ou comparer les offres disponibles sur le marché.

L'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) et le site Internet www.testepourvous.com/ecopret ont développé Eco-prêts™, un outil qui permet de comparer les prêts dédiés aux économies d'énergie proposés par les différentes banques françaises.

Quelle utilité d'informer sur les aides au financement des travaux d'amélioration énergétique ?

De multiples crédits d'impôts, prêts bonifiés ou aides publiques permettent aux particuliers de financer travaux d'amélioration de leur habitat, voire plus spécifiquement pour les économies d'énergie.

Le montant des aides étant parfois difficile à calculer, en raison de la multiplicité des intervenants, de leurs règles propres et de leur évolution constante, les informations ci-dessous sont un outil de connaissance et d'orientation pour vos clients, au démarrage de leur réflexion.

- **L'ADEME** présente un certain nombre d'informations pratiques sur les aides financières possibles, et pour bénéficier du crédit d'impôt et de prêts bancaires au développement durable. « Les aides financières 2008 » (ADEME) disponible à l'adresse suivante : www.ademe.fr/particuliers/Fiches/aides_financieres/aidesfinanciere.pdf

- Les particuliers peuvent se renseigner auprès des **Espaces Info Energie** au 0 810 060 050

La liste des Info Energie est disponible sur le site www.ademe.fr / Espace Particuliers / Espaces Info Energie.

Pour un calcul précis du montant de la subvention ou de l'aide à laquelle ils peuvent prétendre, vos clients doivent se rapprocher des organismes qui l'attribuent.

Quelles aides ?

Les informations ci-dessous sont susceptibles de varier en fonction des lois de finances et des décisions des différents acteurs impliqués. Il est donc recommandé de vérifier régulièrement le montant et les conditions d'attribution des prêts bonifiés, des crédits d'impôts et des aides, notamment au plan régional. Les indications ci-dessous sont valables à la date du 1er janvier 2009.

■ **Eco-Prêt à taux zéro**

(L'Eco-prêt à taux zéro - Dossier du Bâtiment Actualité n°5, 3 mars 2009)

L'éco-Prêt est accordé par une banque partenaire pour financer la fourniture et la pose des matériaux et équipements nécessaires à la réalisation des travaux d'amélioration énergétique du logement. Trois options sont possibles :

- **Des bouquets de travaux combinant au moins 2 catégories d'équipements** répondant à des performances énergétiques minimales définies par décret, parmi la liste ci-contre :

Isolation thermique performante

- des toitures,
- des murs extérieurs,
- des parois vitrées et portes donnant sur l'extérieur.

Equipements

- installation, régulation, remplacement d'équipements de chauffage performants, éventuellement associés à une ventilation économique et performante,
- installation de production d'eau chaude sanitaire utilisant une source d'énergie renouvelable,
- installation de chauffage utilisant une source d'énergie renouvelable.

- Des travaux permettant d'atteindre une performance énergétique conventionnelle minimale, selon une étude thermique réalisée par un bureau d'étude.

- Une consommation initiale supérieure ou égale à 180 KWh/m² an devra passer à 150 KWh maximum.
- Une consommation initiale inférieure à 180 KWh/m² an devra passer à 80 KWh maximum.

Ces seuils sont modulés en fonction des zones climatiques et de l'altitude, à l'aide de coefficients présentés dans le tableau et la carte ci-dessous.

Modulation des seuils à atteindre pour bénéficier de l'Eco-prêt à taux zéro								
Altitude (en mètres)	Zones climatiques							
	H1a	H1b	H1c	H2a	H2b	H2c	H2d	H3
Moins de 400	1,3	1,3	1,2	1,1	1	0,9	0,9	0,8
De 400 à 800	1,4	1,4	1,3	1,2	1,1	1	1	0,9
Plus de 800	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1



- **Des travaux de réhabilitation de systèmes d'assainissement non collectif** par des dispositifs ne consommant pas d'énergie.

L'Eco-prêt est octroyé pour une durée de 3 à 10 ans (jusqu'à 15 ans sur proposition de la banque), sans condition de ressources et dans la limite de 30 000 € pour 3 travaux ou plus. **Il est réservé aux logements achevés avant le 1er janvier 1990 et utilisés en tant que résidence principale.** Pour l'option « performance énergétique », le logement doit avoir été construit entre le 1er janvier 1948 et le 1er janvier 1990.

Il est attribué aux propriétaires occupants et aux bailleurs (particulier et société civile) donnant un logement en location à un ménage qui occupe les lieux à titre de résidence principale.

Il finance :

- **la fourniture et la pose** de nouveaux ouvrages (sous réserve que l'équipement ou le matériau réponde aux caractéristiques techniques définies par décret),
- **les frais** (étude préalable, architecte, géomètre, assurance...),
- **les travaux induits indissociables** (dépose et mise en décharge des anciens équipements, reprise d'électricité, installation d'un système de ventilation...).

L'Eco-prêt doit être demandé à partir du formulaire type « devis », accompagné des devis relatifs à l'opération retenue. Dès attribution du prêt, le demandeur a deux ans pour réaliser ses travaux. Au terme des travaux, il devra retourner voir la banque muni du formulaire type « factures » et des factures acquittées.

Un seul Eco-prêt à taux zéro est accordé par logement.

Il est cumulable avec les aides de l'agence nationale de l'habitat et des collectivités territoriales, les certificats d'économies d'énergie et le prêt à taux zéro octroyé pour les opérations d'acquisition-rénovation.

L'Eco-prêt accordé en 2009 et 2010 peut aussi être cumulé avec le crédit d'impôt Développement durable, pour les foyers fiscaux dont le revenu net imposable est inférieur à 45 000 € l'année précédant la signature du prêt (*conditions en 2009*).
Détails sur www.eco-ptz-gouv.fr

■ Crédit d'impôt Développement durable et économies d'énergie

Qu'ils soient propriétaires ou locataires, les ménages peuvent déduire de leur impôt sur le revenu **25, 40 ou 50 % des dépenses réalisées pour certains travaux d'amélioration énergétique portant sur leur résidence principale achevée depuis plus de 2 ans.**

Les bailleurs peuvent bénéficier du

crédit d'impôt pour les travaux réalisés dans des logements loués pour 5 ans en tant que résidence principale, dans la limite de 3 logements par an et par foyer fiscal, et pour un montant maximum de 8 000 € par logement loué.

Le crédit d'impôt concerne :

- les équipements de chauffage (chaudières à condensation),
- les matériaux d'isolation thermique,
- les appareils de régulation de chauffage,
- les équipements utilisant des énergies renouvelables,

- les pompes à chaleur autres que air/air dont la finalité essentielle est la production de chaleur,
- les équipements de raccordement à certains réseaux de chaleur alimentés par des énergies renouvelables ou des installations de cogénération,
- les équipements de récupération des eaux pluviales,
- la réalisation d'un diagnostic de performance énergétique (défini par l'article L 134.1 du Code de la Construction et de l'Habitation, hors DPE obligatoire).

Le crédit d'impôt est limité à 16 000 € pour un couple (marié ou

Pour le solaire photovoltaïque

Le crédit d'impôt se monte à 50% du prix TTC de l'appareil, sur présentation d'une facture unique comprenant la vente et l'installation du

générateur. Il ne concerne que les installations de puissance inférieure ou égale à 3 kWc et uniquement dans l'habitation principale.

pacsé), et 8 000 € pour une personne célibataire, auxquels peuvent s'ajouter 400 € par personne à charge. (*montant valable jusqu'au 31/12/2012*)

Si le crédit d'impôt est supérieur au montant de l'impôt dû, l'excédent est remboursé au ménage.

Consultez le site du Ministère de l'Industrie pour vérifier les équipements concernés et les valeurs limites (*article 200 quater du Code Général des Impôts*).

www.industrie.gouv.fr/energie/developp/econo/textes/credit-impot-2005.htm

■ Fonds d'aide contre l'habitat indigne et les dépenses d'énergie

Réservé aux propriétaires occupants modestes pour les aider à améliorer leur logement, ce fonds géré par l'ANAH aide le financement de travaux de rénovation en 2009 et 2010.

Pour savoir s'il peut bénéficier de

Etablir une facture pour bénéficier du crédit d'impôt "économies d'énergie"

Pour que vos clients puissent bénéficier du crédit d'impôt « économies d'énergie et développement durable », vous devez systématiquement indiquer sur vos factures les informations requises par l'Administration fiscale :

- l'identité et la raison sociale de l'entreprise,
- l'adresse de réalisation des travaux,
- la nature des travaux,
- la désignation et le prix unitaire des équipements, matériaux ou appareils éligibles,
- les normes et critères techniques de performance,
- la date de paiement des acomptes et du solde,
- les montants HT et la TVA.

A défaut, le crédit d'impôt peut être refusé !

Attention aux sanctions :

Une entreprise ayant délivré des factures comportant des mentions fausses, de complaisance ou qui dissimulent l'identité du bénéficiaire est passible d'une amende fiscale.

Elle est égale au montant du crédit d'impôt plus les sanctions encourues en matière de facturation : de 5 à 50 % du montant de la transaction pour des factures de complaisance ou fictives. Dans les cas d'omissions ou d'inexactitude, 15€ par mention, dans la limite du quart du montant de la facture.

(détails dans l'article « Crédit d'impôt économies d'énergie - des factures correctement établies » - page 10-11 Bâtiment Actualité n°15, sept 2008)

cette aide, votre client peut contacter la délégation locale de l'ANAH du département où se situe le logement, ou son délégataire si le logement est situé sur un territoire concerné par une délégation de compétences.

Adresses sur www.anah.fr

■ Production d'électricité d'origine photovoltaïque

- Pour l'installation d'un générateur d'électricité photovoltaïque, le **crédit d'impôt** se monte à 50 %, du prix TTC de l'appareil, sur présentation d'une facture unique compre-

nant la vente et l'installation du générateur. Il ne concerne que les installations de puissance inférieure ou égale à 3 kWc et uniquement dans l'habitation principale.

- En complément du crédit d'impôt, certaines collectivités territoriales octroient des **aides financières** supplémentaires aux particuliers qui font installer un générateur photovoltaïque raccordé au réseau. Dans certaines régions, les aides ne sont délivrées que pour les travaux réalisés par une entreprise ayant l'appellation QualiPV.

La liste des aides régionales et locales, établie par Enerplan, est consultable sur le site Internet de QualiPV :

www.qualit-enr.org/qualipv

- Les particuliers peuvent **vendre leur production d'électricité d'origine photovoltaïque** par un contrat signé pour 20 ans. Le prix d'achat du kWh d'origine photovoltaïque est fixé à (*Tarifs valable au 01-01-2009, sous réserve de modification*) ⁽²²⁾ :
 - 32,823 centimes € / kWh en métropole (60,176 centimes si les capteurs sont intégrés au bâti)
 - 43,764 centimes € / kWh en Corse et DOM (60,176 centimes si les capteurs sont intégrés au bâti).

La **prime à l'intégration** au bâti est réservée à des équipements précis :

- toitures, ardoises ou tuiles conçues industriellement avec ou sans supports,
- brise soleil,
- allèges,
- verrière sans protection arrière,
- garde corps de fenêtre, de balcon ou de terrasse,
- bardages, mur rideau.

Les démarches pour poser des installations photovoltaïques et bénéficier de l'obligation d'achat par EDF sont détaillées dans le Guide pratique édité par la FFIE. (*Guide « Installations solaires photovoltaïques raccordées au réseau de distribution » - FFIE, oct 2007*)

TVA à 5,5%

La TVA applicable sur les prestations peut être de 5,5% ou 19,6%.

Le taux réduit de TVA porte sur les travaux réalisés par des professionnels :

- Dans des locaux de plus de deux ans destinés à l'habitation à l'issue des travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien,
- Et dans tous les locaux (quelle que soit leur date de construction) pour les interventions d'urgence.

Le taux réduit concerne la main d'œuvre, les matières premières et les fournitures délivrées et facturées par l'entreprise prestataire dans le cadre des travaux qu'elle réalise. Il ne s'applique pas aux matières premières et fournitures que le particulier achète lui-même, ni aux logements loués en TVA, sauf exceptions...

Certains gros équipements soumis à 19,6% (chaudières, ascenseurs...) peuvent être à l'origine d'un crédit d'impôt.

(*L'ABC de la TVA à 5,5% - FFB - Bâtiment Actualité n°19 - nov 2008*)



7 fournir des prestations de qualité

La qualité des prestations d'Offre Globale de Rénovation Énergétique est renforcée par différents mécanismes de préparation et d'organisation des entreprises et des chantiers :

- Gammes opératoires de conception de l'offre globale énergétique (*chapitre 3*),
- Procédures d'autocontrôle des différents lots et du chantier global (*chapitre 4*),
- Formations aux économies d'énergie et à l'offre globale énergétique (*ci-après*),
- Qualifications et labels aux économies d'énergie et à la rénovation énergétique (*ci-après*).

Formations aux économies d'énergie et à l'offre globale

Les formations permettent aux entreprises de s'approprier les techniques et les matériaux nouveaux et les plus appropriés, les meilleurs gestes de mise en œuvre, et de connaître le cadre administratif et financier de certains équipements, notamment pour le photovoltaïque raccordé au réseau.

Vous pouvez ainsi assurer à votre client la qualité de vos prestations.

■ FEEBat

La Formation aux Economies d'Energies des entreprises et artisans du Bâtiment (FEEBat) a pour but de **donner aux entreprises intéressées les compétences et les moyens de réaliser des travaux de rénovation énergétique**. Elle se décline en 3 modules distincts pour la rénovation des logements des particuliers :

1 – Identifier les éléments clés d'une Offre Globale d'amélioration énergétique (2 jours)

2 – Maîtriser les outils informatiques pour mettre en œuvre une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments. Savoir dimensionner les solutions et disposer des arguments techniques, économiques et environnementaux qui toucheront le client.

3 – Connaître, maîtriser et mettre en œuvre les 9 groupes de techno-

logies performantes d'amélioration énergétique des bâtiments, de l'isolation (parois, toiture, planchers, ouvrants) aux équipements (ventilation, chauffage, eau chaude sanitaire, éclairage et équipements électriques, climatisation et rafraîchissement).

4 autres Modules seront lancés d'ici à la fin 2009 :

- rénovation des bâtiments tertiaires
- rénovation des bâtiments dans les DOM/TOM,
- construction de bâtiments basse consommation (BBC)
- construction de bâtiments à énergie positive (BEPOS).

Contactez votre syndicat pour connaître la formation la plus proche de chez vous et son financement dans le cadre des Certificats d'Economie d'Energie.

■ Formation à l'Offre Globale de Rénovation Energétique

Une formation sur ce sujet sera mise en place par la FFB dans le courant de l'année 2009. Elle traitera :

- de l'organisation d'une Offre Globale de Rénovation Energétique,
- des contrats et assurances nécessaires,
- des engagements de performance,
- des aspects commerciaux et de marketing.

■ Formations techniques

Les énergies renouvelables et les équipements performants nécessitent l'acquisition de nouvelles compétences, aussi bien sur la connaissance du matériel que sur leur mise en place.

Des formations sont mises en œuvre sur tout le territoire sur ces sujets innovants, mais aussi sur les fondamentaux du métier d'électricien pour vous permettre de prendre en compte les évolutions techniques et normatives.

Contactez la FFIE ou votre syndicat départemental pour en savoir plus.

A titre d'exemple :

- **Formations photovoltaïques**, pour concevoir, réaliser et vendre des installations photovoltaïques.

Les formations proposées par la FFIE répondent aux cahiers des charges de la mention photovoltaïque de Qualifelec et de l'appellation QualiPV, de plus en plus demandée pour obtenir les aides des collectivités locales.

- **Maintenance en installations électriques**, pour connaître le métier de la maintenance électrique, créer un service, préparer et gérer des contrats de maintenance.

Les formations proposées par la FFIE répondent au cahier des charges de la qualification MIE de Qualifelec.

- **C 15-100**, avec un objectif de performance des travaux par la maîtrise de la norme.

Qualifications aux économies d'énergie et à l'offre globale

Les qualifications, certifications et labels octroyés aux entreprises leur permettent de se différencier auprès de leurs clients, en leur assurant une qualité de travaux et le respect des règles de l'art.

D'autres labels et certifications sont attribués aux bâtiments dont les performances répondent aux cahiers des charges (Promotelec, Effinergie...), mais nous n'en traitons pas dans ce guide.

■ Pour la rénovation énergétique et les économies d'énergie

- **La Mention « économie d'énergie »** (Qualifelec www.qualifelec.fr) permet aux entreprises de valoriser leur savoir-faire dans leur métier et leur connaissance des techniques économes en énergie, voire d'offre globale énergétique. Pour les électriciens, cette mention est attribuée aux entreprises déjà qualifiées QUALIFELEC, quelle que soit la qualification possédée hors Eclairage Public :

- Electrotechnique
- Electrothermie

- Courants faibles
- Antenne
- Maintenance des installations électriques

Il suffit aux entreprises de justifier **qu'au moins 10% de leur personnel (hors administratif et chef d'entreprise compris) a suivi les modules 1 et 2 des formations FEEBat sur les économies d'énergie et de s'engager à leur faire suivre le module 3** dans un délai d'un an si ce n'est pas déjà fait. Les différents modules peuvent avoir été suivis par les mêmes personnes ou des personnes différentes selon les besoins.

Un dossier de demande doit être déposé pour chaque qualification possédée. Pour les entreprises ne disposant d'aucune qualification QUALIFELEC, la demande de mention s'effectuera en même temps que la demande de qualification, et selon les mêmes conditions.

Pour les autres corps d'état, cette mention " Economie d'énergie " est délivrée par Qualibat.

• **La Certification « rénovation énergétique »** (*Qualibat www.qualibat.com*) permet aux entreprises de valoriser leur aptitude à concevoir, coordonner et réaliser des travaux de rénovation énergétique dans des maisons individuelles et des logements à chauffage indivi-

duel d'immeubles collectifs dans le cadre d'une offre globale.

L'entreprise peut réaliser tout ou partie des travaux ou les faire réaliser en co ou sous-traitance. Elle doit disposer en interne des moyens d'étude lui permettant d'assurer la conception, l'organisation et le suivi des travaux et s'engager sur un niveau de performance conventionnelle.

Avant les travaux, l'entreprise doit apporter à son client des informations sur l'intérêt technique et économique des améliorations proposées, et sur les aides, subventions et offres de financement. A l'issue des travaux, elle doit le conseiller sur les règles d'utilisation lui permettant de limiter sa consommation d'énergie, et l'informer sur les prestations d'entretien et de maintenance nécessaires pour garantir la performance énergétique dans le temps.

■ **Pour les spécialités techniques**

Des mentions complémentaires à une qualification ou des labels attestant du savoir faire de l'entreprise existent aussi pour différentes spécialités impliquées dans les travaux de rénovation énergétique des bâtiments. On citera à titre d'exemple :

• **Mention Solaire Photovoltaïque (SPV)** (*Qualifelec*)

Cette mention est attribuée aux entreprises déjà titulaires d'une qualification électrotechnique.

Une **mention probatoire Solaire Photovoltaïque (PSPV)** est mise en place pour les entreprises qui ne peuvent pas présenter de références d'installations photovoltaïques. Cette mention probatoire, valable 24 mois, dispose d'un référentiel identique à la mention, exception faite des exigences correspondantes aux références de chantier. Elle devra être transformée en mention "classique" dès le prochain renouvellement ou révision biennale.

Les démarches pour poser des installations photovoltaïques et bénéficier de l'obligation d'achat sont détaillées dans le Guide pratique édité par la FFIE. (*Guide « Installations solaires photovoltaïques raccordées au réseau de distribution » - FFIE, oct 2007*)

• **Appellations liées aux Energies Renouvelables** (Qualit'ENR et Qualipac)

- Solaire Photovoltaïque - QualiPV modules élec ou bati

Pour l'installation des systèmes solaires photovoltaïques raccordés au réseau. Cette appellation est souvent demandée pour l'octroi des aides financières des régions aux installations solaires photovoltaïques.

Liste des aides financières régionales et informations sur QualiPV sur le site www.qualipv.org

- Solaire thermique – Qualisol

Pour l'installation des systèmes solaires thermiques : chauffe-eau solaires individuels (CESI) qui produisent de l'eau chaude sanitaire, et systèmes solaires combinés (SSC) qui procurent à la fois eau chaude sanitaire et chauffage www.qualisol.org

- Energie bois – Qualibois

Pour l'installation des chaudières bois énergie : chaudières manuelles et automatiques d'une puissance inférieure ou égale à 70 kW, alimentées par des biocombustibles (bûche, plaquette, granulé et autre combustible bois énergie conditionné).

www.qualibois.org

- PAC – Qualipac

Pour l'installation de pompes à chaleur.

www.afpac.org/qualite-qualipac.php

• **Certifications pour les installations thermiques utilisant les énergies renouvelables** (Qualibat), pour 7 équipements :

Installations solaires thermiques

- Chauffe-eaux solaires

- Systèmes solaires combinés ou chauffage seul

- Installations solaires thermiques, avec Garantie de Résultats Solaires (GRS)

Installations géothermiques

- Installations PAC géothermiques (technicité courante)

- Installations PAC géothermiques (technicité confirmée)

Installations thermiques bois énergie

- Installations thermiques bois énergie (technicité courante)

- Installations thermiques bois énergie (technicité confirmée)

■ **Qualifications professionnelles** (*Qualifelec* www.qualifelec.fr)

La qualification électrique est aussi un gage de qualité pour les travaux. Les électriciens bénéficient de 3 indices au choix.

• **Indice E1 – Réalisation** de travaux d'installation d'équipement électriques basse tension, dans les logements et les habitats individuels, les petits collectifs à usage résidentiel, les locaux à usage professionnel.

• **Indice E2 – Etude et réalisation** de travaux d'installation d'équipements électriques, basse ou haute tension, pour immeubles collectifs à usage résidentiel, locaux à usage professionnel, établissements recevant du public.

• **Indice E3 – Conception, étude et réalisation**, dans tous locaux et emplacements, de travaux d'installation d'équipements élec-

triques tels que substitution de source, traitement de la continuité et l'immunité des systèmes... de puissance égale ou supérieure à 630 KVA.

En complément de la qualification électrotechnique, les entreprises peuvent demander des mentions qui attestent d'une compétence particulière en automatisme, chauffage électrique, sécurité électrique habitât (SEH), solaire photovoltaïque, et contrôles et mesures.

Normes à respecter et règles fiscales

Le respect des normes est encore plus indispensable dans le cadre de l'offre globale énergétique qui prend des engagements de performance et engage ainsi la responsabilité des entreprises.

On ne citera, à titre d'exemple, que les normes principales concernant le métier d'électricien.

• Installations électriques à basse tension - C 15-100

• Branchements à basse tension - C 14-100

• Solaire photovoltaïque – Guide UTE C 15.712 (Guide « Installations solaires PV » FFIE)

• Crédit d'impôt et l'Eco-Prêt à taux zéro.

• ...

Annexes

- 1 - Groupement momentané d'entreprises solidaires**
- 2 - Convention type de groupement d'entreprises conjointes**
- 3 - Modèle d'accord de stipulation pour autrui**
- 4 - Contrat de sous-traitance du BTP - Conditions particulières et documents à fournir**
- 5 - Charte éthique des entreprises proposant une offre globale**
- 6 - Formulaire d'évaluation croisée des entreprises**
- 7 - Thèmes à aborder en réunion trimestrielle du groupe**
- 8 - Plaquette commerciale : "Un seul interlocuteur pour faire des économies d'énergies"**
- 9 - Fiche de contact client**
- 10 - Charte éthique : "Nos entrepreneurs s'engagent"**
- 11 - Exemples de relevés à réaliser**
- 12 - Gamme opératoire de conception de l'Offre Globale de Rénovation Energétique**
- 13 - Synthèse des devis : détail de la prestation de chef de file**
- 14 - Conditions générales d'intervention (à joindre au devis)**
- 15 - Attestation de TVA réduite**
- 16 - Modèle de planning détaillé des travaux**
- 17 - Compte-rendu type de réunion de chantier, avec travaux réalisés, état d'avancement, à réaliser**
- 18 - Fiche de description des ouvrages exécutés par l'entreprise**
- 19 - Demande de réception des travaux**
- 20 - Procès verbal de réception des travaux, avec état des réserves et levée des réserves**
- 21 - Questionnaire de satisfaction du client**
- 22 - Tarifs d'achat pour l'électricité produite par les énergies renouvelables**

Forme

Le groupement est solidaire lorsque **chacun des membres du groupement est engagé financièrement pour la totalité du marché**, solidairement vis-à-vis du client. Le client peut demander à n'importe laquelle des entreprises solidaires d'exécuter les travaux non accomplis par l'une d'elles. Chaque membre du groupement solidaire doit donc avoir une assise financière suffisante et se garantir auprès de son assureur pour la totalité du chantier, et pas seulement pour son propre lot.

Cette solidarité dure jusqu'à l'expiration du délai de garantie décennale ou de bon fonctionnement.

La solidarité profite au seul client. Elle n'existe ni à l'égard des tiers, ni à l'égard des autres membres du groupement.

Le mandataire commun est l'interlocuteur unique du client, mais il a la même responsabilité que les autres membres du groupement pour la totalité du chantier.

Les entreprises groupées solidaires sont payées :

- Soit sur des comptes distincts si une individualisation des créances est possible,

- Soit sur un compte commun unique ouvert au nom des entreprises groupées. Les mandats porteront alors au verso la somme revenant à chaque entreprise dans le montant total.

Ce type de groupement est envisageable pour des entreprises de même spécialité et de même taille, par exemple pour l'exécution d'un lot indivisible, parfois en sous-traitance.

Assurance

Chacune des entreprises doit pallier la défaillance des autres entreprises membres du groupement et la responsabilité vis-à-vis du maître d'ouvrage porte jusqu'à l'expiration de la responsabilité décennale.

Le contrat d'assurance de base de votre entreprise nécessite des aménagements, notamment pour couvrir la « solidarité contractuelle » vis-à-vis du maître d'ouvrage en cas de dommages causés au cours des travaux et après leur réception.

Votre entreprise doit aussi se préoccuper des solutions d'assurance apportées par votre contrat **en cas de dommages à l'ouvrage ou aux biens en cours d'exécution** (garantie dommages par incendie, effondrement...).

Aménagements à apporter aux assurances pour garantir les incidents résultant de l'appartenance à un groupement solidaire :

Mandataire :

• Garantir sa responsabilité encourue en qualité de mandataire.

- Garantir sa responsabilité solidaire pendant la réalisation des travaux.
- Garantir sa responsabilité solidaire pour les dommages survenant à la construction pendant les 10 ans suivant la réception, pour tous les travaux exécutés par le groupement.

Chaque membre doit :

- **Garantir sa responsabilité solidaire pendant la réalisation des travaux.**

- Garantir sa responsabilité solidaire pour les dommages survenant à la construction **pendant les 10 ans suivant la réception, pour tous les travaux exécutés par le groupement. Prévenez votre assureur avant le début des travaux** lorsque votre entreprise :

- Participe à un groupement d'entreprises solidaires (avec ou sans mise en commun de moyens humains et/ou techniques).
- Intervient en tant que mandataire commun, en lui précisant si vous êtes solidaire du groupement.

Cette forme de groupement n'est pas adaptée aux offres globales énergétiques avec un engagement de performance.

2

Convention type de groupement d'entreprises conjointes (FFB)

Conditions particulières conclues entre

Indiquer ci-dessous la désignation de chaque membre du groupement (raison sociale, forme sociale et adresse du siège social de l'entreprise, n° SIRET, nom, prénom et qualité du représentant légal).

--

Les entreprises sus-indiquées sont convenues de se grouper

a. pour remettre une proposition conjointe (revêtue de la signature de la personne habilitée à représenter chaque membre) relative à la prestation suivante :

Identité du maître de l'ouvrage (ou de l'entrepreneur principal si le groupement est sous-traitant)	
Nature des travaux	
Lieu d'exécution	

b. pour exécuter conjointement les divers lots constitutifs de la prestation dans le cas où leur proposition serait retenue.

Article 1 – Fonctionnement du Groupement

Le groupement est régi par les conditions générales figurant dans la convention de groupement momentané d'entreprises conjointes (celle-ci, éditée et disponible auprès de la FFB et de la FNTF, n'est pas jointe au présent contrat), complétées par les présentes conditions particulières.

Les travaux assignés à chaque membre sont définis comme suit :

Lot	Titulaire

Article 2 – Mandataire / Coordinateur

Le rôle de mandataire et de coordinateur est assuré par
Ses missions sont celles définies à l'article 7 des conditions générales, complétées ou modifiées de la façon suivante :

Conformément à l'article 5 des conditions générales, les obligations du mandataire vis-à-vis du maître d'ouvrage sont les suivantes :

La rémunération du mandataire est fixée comme suit :

(Rémunération en totalité par le maître de l'ouvrage sous forme d'un lot dit de "coordination")

Article 3 – Responsabilités – Assurances – Garanties

- Les dépenses communes sont financées par le prix du lot du mandataire qui, à cet effet, y inclut une somme de
Les dépenses concernées sont les suivantes :
- Le compte de dépenses communes est géré et financé comme suit :
(préciser ou se référer à la norme AFNOR P03 001 en vigueur à la date de signature du présent contrat relative au compte prorata)
- Aucun compte de dépenses communes n'est prévu.

Chaque membre est responsable de ses actes à l'égard du maître d'ouvrage (ou de l'entrepreneur principal si le groupement est sous-traitant) et des tiers.

Il justifie au mandataire d'une assurance de responsabilité civile et d'une assurance de responsabilité décennale.

Il est assujéti à la réglementation sur la retenue de garantie selon la loi du 16 juillet 1971.

En application de l'article 16 des conditions générales, le mandataire ayant une fonction de " pilote " ou de " coordinateur " du groupement souscrit une assurance adaptée :

oui non

Article 4 - Pénalités

En cas de répartition d'une pénalité globale et en vue de corriger une disproportion excessive entre les montants des travaux des membres et les montants de la pénalité qui leur sont affectés, ces affectations sont plafonnées aux pourcentages fixés ci-après des montants de leurs travaux :

Membres	Pourcentages

Le solde est réparti entre tous les membres, à l'exclusion des membres concernés par le plafonnement proportionnellement à leur part respective de travaux exécutés.

Article 5 – Règlement des contestations

Les différends découlant de la présente convention sont réglés comme suit :

- ils sont soumis aux tribunaux compétents
- ils font l'objet d'une attribution de compétence aux tribunaux de
- ils sont soumis à l'arbitrage selon les modalités suivantes :

Fait à le/...../..... en autant d'exemplaires que de membres.

Nom des entreprises et signatures des représentants légaux.

3

Modèle d'accord de stipulation pour autrui (mandataire et maître d'ouvrage) (GrAF FFB)

Entre, mandataire des entrepreneurs groupés conjoints titulaires des lots du marché de travaux conclus le en vue de.

[Nature et objet des travaux]

agissant à ce titre en qualité de leur représentant,

et, maître de l'ouvrage,

il a été convenu ce qui suit :

- Chaque entrepreneur groupé conjoint renonce, dès à présent et de façon irrévocable, dans le cas où sa défaillance (hormis le cas de redressement ou de liquidation judiciaire) serait constituée, à recevoir toute somme dont le maître de l'ouvrage lui serait redevable, à due concurrence du montant du préjudice financier subi par tout autre entrepreneur groupé conjoint du fait de cette défaillance.
- Les entrepreneurs demandent au maître de l'ouvrage de n'opérer le versement de cette somme qu'aux entrepreneurs bénéficiaires indiqués par le mandataire.
- Le maître de l'ouvrage s'engage à retenir ces sommes à tout entrepreneur dont le mandataire lui notifierait la défaillance par lettre recommandée avec accusé de réception et à en opérer le versement comme indiqué ci-dessus.

Fait à le/...../.....

Le maître de l'ouvrage Pour les entrepreneurs groupés conjoints
Le mandataire

CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE DU BTP SIMPLIFIE CONDITIONS PARTICULIERES

sur la base des conditions générales du contrat de sous-traitance du BTP 2005

DÉSIGNATION DES PARTIES CONTRACTANTES

Entre L'entreprise (raison sociale)
Forme juridique
N° SIRET (bâtiment) :
Qualification ou Identification professionnelle (travaux publics) :
représentée par
en qualité de
ci après dénommée le "**l'entrepreneur principal**", d'une part

Et, L'entreprise (raison sociale)
Forme juridique
N° SIRET (bâtiment) :
Qualification ou Identification professionnelle (travaux publics) :
représentée par
en qualité de
ci-après dénommée le "**sous-traitant**", d'autre part

est intervenu le présent contrat:

OBJET DU CONTRAT

Les travaux faisant l'objet du présent contrat sont définis comme suit:

Ces travaux sont confiés au sous-traitant par l'entrepreneur dans le cadre du marché principal suivant

- Maître de l'ouvrage :
- Maître d'œuvre :
- Type de travaux :
- Lieu d'exécution :

HYGIENE SECURITE PROTECTION DE LA SANTE ET DES CONDITIONS DE TRAVAIL

Travaux soumis à coordination SPS OUI NON

Remise par l'entrepreneur principal d'un exemplaire du Plan Général de Coordination en matière de Sécurité et de Protection de la Santé (PGCSPS) en date du :

Remise du projet de Dossier d'Interventions Ultérieures sur l'Ouvrage (DIUO) et des mesures d'organisation générales retenues en date du :

Existence d'un CISSCT : OUI NON

EVACUATION ET TRAITEMENT DES DECHETS

Obligations de l'entrepreneur principal :
Préconisations et informations relatives à l'élimination des déchets

Obligations du sous-traitant :

Coût de l'élimination et du traitement des déchets du sous-traitant : € intégré dans son offre.

PIECES CONTRACTUELLES

(En cas de contradiction entre un document général et un document particulier, ce dernier prévaut)

Documents particuliers

Les présentes conditions particulières, les pièces administratives et techniques définies ci-après :

(En cas de contradiction entre ces documents, celui qui porte le numéro le moins élevé prime sur les autres)

Ces documents dûment signés par l'entrepreneur principal et le sous-traitant sont annexés au présent contrat.

Documents généraux

- Les conditions générales du contrat de sous-traitance du BTP 2005
- Les documents généraux à caractère administratif définis et numérotés ci-après :
- Les normes en vigueur

En cas de contradiction entre ces documents, celui qui porte le numéro le moins élevé prime sur les autres

Les documents généraux édités et en vente dans le commerce ne sont pas joints au présent contrat.

LES PRIX

Nature du prix

Le sous-traitant s'engage à exécuter les travaux objet du présent contrat

pour la somme globale et forfaitaire de €

suivant bordereau de prix et détail estimatif ci-annexés.

Prix établi hors TVA : La TVA est facturée en sus. Le taux applicable à la date de signature du présent contrat est de %

Caractéristiques du prix

Le prix du présent contrat est:

ferme actualisable révisable

par les formules suivantes:

dont les valeurs de référence sont celles du:

et selon les modalités suivantes :

PAIEMENTS

Maître de l'ouvrage public

Le sous-traitant est payé directement par le maître de l'ouvrage

Le sous-traitant présente à l'entrepreneur principal les situations et mémoires dans les conditions indiquées ci-après (délais notamment) :

Maitre de l'ouvrage privé

Le sous-traitant est payé :

- par l'entrepreneur principal, qui fournit au sous-traitant une caution bancaire.
 par le maître de l'ouvrage privé dans les conditions précisées par une délégation de paiement.

Le sous-traitant présente à l'entrepreneur principal ses situations et mémoires dans les conditions indiquées ci-après :

Les conditions de paiement sont les suivantes (indiquer ici les modalités de versement, délais de règlement et taux d'intérêt des pénalités de retard)

COMPTES-RENDUS DES REUNIONS DE CHANTIER

L'entrepreneur principal s'engage à transmettre dès réception au sous-traitant les comptes-rendus des réunions de chantier qui le concernent. Le sous-traitant pourra les contester dans un délai de _____ suivant leur réception.

DELAI ET RETARD D'EXECUTION

Délais contractuels

Les travaux faisant l'objet du présent contrat doivent être exécutés dans un délai de _____ à compter de l'ordre de service de commencer les travaux donné par l'entrepreneur principal. Le délai n'est prolongé que dans les cas suivants :

Pénalités de retard

En cas de dépassement du délai visé ci-dessus, il est fait application des pénalités suivantes :

- Les pénalités de retard sont celles prévues à l'article 7.51 des conditions générales
 Les pénalités de retard sont applicables dans les conditions suivantes :

Les pénalités font l'objet d'un plafonnement fixé à _____ % du montant du contrat de sous-traitance, à défaut d'indication, les dispositions de l'article 7.51 des conditions générales s'appliquent.

TRAVAUX SUPPLEMENTAIRES, EN DIMINUTION OU MODIFICATIFS :

Le sous-traitant déclare accepter les travaux supplémentaires, en diminution ou modificatifs dans les limites suivantes :

Lesdits travaux feront l'objet d'un accord (prix et délais), qui sera constaté par un écrit.

RETENUE DE GARANTIE

- il n'y aura pas de retenue de garantie
 le taux de la retenue de garantie est fixé à _____ % (5% maximum) du montant des travaux sous-traités
Cette retenue de garantie est consignée par l'entrepreneur principal auprès de :

La retenue n'est pas pratiquée si le sous-traitant fournit en remplacement une caution bancaire

ASSURANCES

Assurance décennale :

Le sous-traitant doit justifier d'une assurance décennale

OUI NON

Si oui, l'attestation est jointe en annexe n°

Responsabilité civile :

Le sous-traitant justifie d'une assurance responsabilité civile professionnelle par l'attestation jointe en annexe n°

DEPENSES COMMUNES

Prestation et services mis gratuitement à la disposition du sous-traitant :

Le sous-traitant ne participera pas à la répartition des dépenses d'intérêt commun et de compte prorata éventuellement prévus au marché principal.

RESERVE DE PROPRIETE

Le sous-traitant se réserve la propriété des fournitures non mises en œuvre jusqu'à leur complet paiement

OUI NON

REGLEMENT DES CONTESTATIONS

Les différends découlants du présent contrat

sont soumis à l'arbitrage selon les modalités suivantes :

sont soumis au tribunal compétent de :

A tout moment, les entreprises conservent la faculté de régler à l'amiable leurs litiges, notamment par la médiation.

AUTRES DISPOSITIONS

ETAT RECAPITULATIF DES PIECES ANNEXEES AUX PRESENTES CONDITIONS PARTICULIERES

Fait à _____, le _____
En autant d'exemplaires que de parties

L'entrepreneur principal

Le sous-traitant

DECLARATIONS, ATTESTATIONS ET DOCUMENTS A FOURNIR PAR LE SOUS-TRAITANT DANS LE CADRE DES LOIS SUR LE TRAVAIL ILLÉGAL

conformément à la loi n°91-1383 du 31 décembre 1991 et ses textes d'application, à la loi n° 97-210 du 11 mars 1997 et le décret n° 97-638 du 31 mai 1997, à la loi n° 2004-810 du 13 août 2004, au décret n°2005-1334 du 27 octobre 2005 et au décret n° 2007-801 du 11 mai 2007

Tous ces documents et attestations doivent être rédigés en français ou accompagnés d'une traduction en français.
Les attestations sur l'honneur et les documents fournis lors de la conclusion du contrat de sous-traitance doivent être renouvelés tous les 6 mois, jusqu'à la fin de l'exécution du contrat.

Je soussigné, (Nom et prénom)
Agissant en qualité de représentant de l'entreprise "raison sociale" (le sous-traitant)
adresse

Article 1 DECLARATIONS ET ATTESTATIONS SUR L'HONNEUR

1 - Sous-traitant établi en France :

- J'atteste sur l'honneur avoir déposé auprès de l'administration fiscale, à la date de la présente attestation, l'ensemble des déclarations fiscales obligatoires.

- J'atteste sur l'honneur que je réaliserai, ou la société que je représente, les travaux avec des salariés employés régulièrement au regard des articles L 1221-10, L 3243-2 et R 3243-1 du code du travail (déclaration d'embauche, remise d'un bulletin de paie au salarié avec les mentions obligatoires)
ou (cocher la case correspondante).

2 - Sous-traitant établi à l'étranger, lorsque la prestation de service a une durée supérieure à un mois :

J'atteste sur l'honneur que je fournirai à mes salariés des bulletins de paie comportant les mentions prévues à l'article R 3243-1 du code du travail français ou de documents équivalents.

3 - Si le contrat principal est un marché public ou une délégation de service public, ou bien un marché conclu par une SA d'HLM ou une société d'économie mixte :

- J'atteste sur l'honneur que je n'ai pas, ou la société que je représente, fait l'objet au cours des cinq dernières années d'une condamnation inscrite au bulletin n°2 du casier judiciaire pour les infractions de travail illégal visées aux articles L 8221-1, L 8221-2, L 8221-3, L 8221-5, L 8251-1, L 5221-8, L 8231-1 et L 8241-1 du code du travail, ou règles d'effet équivalent si le sous-traitant n'est pas établi en France.

- Je déclare que je, ou la société que je représente, ne tombe pas sous le coup d'une interdiction de concourir aux marchés susvisés, ou règles d'effet équivalent si le sous-traitant n'est pas établi en France.

- Je déclare, ou la société que je représente, avoir souscrit les déclarations et effectué le paiement des impôts, taxes, majorations et pénalités ainsi que des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales, des cotisations aux caisses de congés payés, de chômage intempéries et d'assurance chômage et majorations y afférentes exigibles à ce jour, ou des règles d'effet équivalent dans mon pays d'origine ou celui de la société que je représente.

Article 2 PIECES ANNEXEES A LA PRESENTE DECLARATION

Je joins :

■ Si le sous-traitant emploie sur le chantier des salariés étrangers soumis à autorisation de travail (article D 8254-2 du code du travail)

- une liste nominative précisant, pour chaque salarié, sa date d'embauche, sa nationalité ainsi que le type et le numéro d'ordre du titre valant autorisation de travail. Cette liste devra impérativement être complétée si le sous-traitant décide en cours d'exécution du chantier d'employer sur celui-ci du personnel étranger non prévu à l'origine, soumis à autorisation de travail.

■ Si le sous-traitant est établi en France (article D 8222-5 du code du travail)

- une copie de l'attestation de fourniture de déclarations sociales émanant de l'URSSAF, datant de moins de 6 mois.

et

- une copie de ma carte d'identification justifiant de l'inscription au répertoire des métiers,

ou

- une copie de l'extrait de l'inscription au registre du commerce et des sociétés (extraits K ou K bis).

■ Si le sous-traitant est établi à l'étranger (article D 8222-7 du code du travail)

- un document mentionnant le numéro de TVA intracommunautaire

- un document attestant la régularité de ma situation sociale, délivré par l'organisme de perception des cotisations sociales de mon pays d'origine ou une attestation, datant de moins de 6 mois, de fourniture de déclarations sociales émanant de l'URSSAF

- un document émanant des autorités tenant le registre professionnel ou un document équivalent certifiant cette inscription

- si le sous-traitant n'est pas établi dans un pays de l'Union européenne, un document mentionnant l'identité et l'adresse du représentant du sous-traitant auprès de l'administration fiscale française

Fait à le

Le sous-traitant,

ARTICLES DU CODE DU TRAVAIL

Article L1221-10 L'embauche d'un salarié ne peut intervenir qu'après déclaration nominative accomplie par l'employeur auprès des organismes de protection sociale désignés à cet effet.
L'employeur accomplit cette déclaration dans tous les lieux de travail où sont employés des salariés.

Article L3243-2 Lors du paiement du salaire, l'employeur remet aux personnes mentionnées à l'article L3243-1 une pièce justificative dite bulletin de paie. Il ne peut exiger aucune formalité de signature ou d'émargement autre que celle établissant que la somme reçue correspond bien au montant net figurant sur ce bulletin.

Les mentions devant figurer sur le bulletin ou y être annexées sont déterminées par décret en Conseil d'Etat.

Article R 3243-1

- Le bulletin de paie prévu à l'article L 3243-2 comporte :

1° Le nom et l'adresse de l'employeur ainsi que, le cas échéant, la désignation de l'établissement dont dépend le salarié ;

2° La référence de l'organisme auquel l'employeur verse les cotisations de sécurité sociale, le numéro sous lequel ces cotisations sont versées et, pour les employeurs inscrits au répertoire national des entreprises et des établissements prévu à l'article 1er du décret n° 73-314 du 14 mars 1973, le numéro de la nomenclature des activités économiques (code de l'activité principale exercée) caractérisant l'activité de l'entreprise ou de l'établissement mentionné au second alinéa de l'article 5 de ce décret ;

3° Si il y a lieu, l'intitulé de la convention collective de branche applicable au salarié ou, à défaut, la référence au code du travail pour les dispositions relatives à la durée des congés payés du salarié et à la durée des délais de préavis en cas de cessation de la relation de travail ;

4° Le nom et l'emploi du salarié ainsi que sa position dans la classification conventionnelle qui lui est applicable. La position du salarié est notamment définie par le niveau ou le coefficient hiérarchique qui lui est attribué ;

5° La période et le nombre d'heures de travail auxquelles se rapporte le salaire en distinguant, s'il y a lieu, les heures payées au taux normal et celles qui comportent une majoration pour heures supplémentaires ou pour toute autre cause et en mentionnant le ou les taux appliqués aux heures correspondantes ;

a) La nature et le volume du forfait auquel se rapporte le salaire des salariés dont la rémunération est déterminée sur la base d'un forfait hebdomadaire ou mensuel en heures, d'un forfait annuel en heures ou en jours ;

b) L'indication de la nature de la base de calcul du salaire lorsque, par exception, cette base de calcul n'est pas la durée du travail ;

6° La nature et le montant des accessoires de salaire soumis aux cotisations salariales et patronales mentionnées aux articles R. 3243-2 et R. 3243-3 ;

7° Le montant de la rémunération brute du salarié ;

8° La nature et le montant de tous les ajouts et retenues réclimés sur la rémunération brute ;

9° Le montant de la somme effectivement reçue par le salarié ;

10° La date de paiement de cette somme ;

11° Les dates de congé et le montant de l'indemnité correspondante, lorsqu'une période de congé annuel est comprise dans la période de paie considérée.

Article L8221-1 Sont interdits :

1° Le travail totalement ou partiellement dissimulé, défini et exercé dans les conditions prévues aux articles L. 8221-3 et L. 8221-5 ;

2° La publicité par quelque moyen que ce soit, tendant à favoriser, en toute connaissance de cause, le travail dissimulé ;

3° Le fait de recourir sciemment, directement ou par personne interposée, aux services de celui qui exerce un travail dissimulé.

Article L8221-2 Sont exclus des interdictions prévues au présent chapitre, les travaux d'urgence dont l'exécution immédiate est nécessaire pour prévenir les accidents imminents ou organiser les mesures de sauvetage.

Article L8221-3 Est réputé travail dissimulé par dissimulation d'activité, l'exercice à but lucratif d'une activité de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services ou l'accomplissement d'actes de commerce par toute personne qui, se soustrayant intentionnellement à ses obligations :

1° Soit n'a pas demandé sa immatriculation au répertoire des métiers ou dans les départements de la Moselle, du Bas-Rhin et du Haut-Rhin, au registre des entreprises ou au registre du commerce et des sociétés, lorsque celle-ci est obligatoire, ou a poursuivi son activité après refus d'immatriculation, ou postérieurement à une radiation ;

2° Soit n'a pas procédé aux déclarations qui doivent être faites aux organismes de protection sociale ou à l'administration fiscale en vertu des dispositions légales en vigueur.

Article L8221-5 Est réputé travail dissimulé par dissimulation d'emploi salarié le fait pour tout employeur :

1° Soit de se soustraire intentionnellement à l'accomplissement de la formalité prévue à l'article L1221-10, relatif à la déclaration préalable à l'embauche ;

2° Soit de se soustraire intentionnellement à l'accomplissement de la formalité prévue à l'article L3243-2, relatif à la délivrance d'un bulletin de paie, ou de mentionner sur ce dernier un nombre d'heures de travail inférieur à celui réellement accompli, si cette mention ne résulte pas d'une convention ou d'un accord collectif d'aménagement du temps de travail conclu en application du titre II du livre premier de la troisième partie.

Article L8251-1 Nul ne peut, directement ou par personne interposée, embaucher, conserver à son service ou employer pour quelque durée que ce soit : un étranger non muni du titre l'autorisant à exercer une activité salariée en France.

Il est également interdit à toute personne s'engager ou de conserver à son service un étranger dans une catégorie professionnelle, une profession ou une zone géographique autres que celles qui sont mentionnées, le cas échéant, sur le titre prévu au premier alinéa.

Article L5221-8 L'employeur s'assure auprès des administrations territorialement compétentes de l'existence du titre autorisant l'étranger à exercer une activité salariée en France, sauf si cet étranger est inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi tenue par l'Agence nationale pour l'emploi.

Article L8231-1 Le marchandage, défini comme toute opération à but lucratif de fourniture de main-d'œuvre qui a pour effet de causer un préjudice au salarié qu'elle concerne ou d'aider l'application de dispositions égales ou de stipulations d'une convention ou d'un accord collectif de travail, est interdit.

Article L8241-1 Toute opération à but lucratif ayant pour objet exclusif le prêt de main-d'œuvre est interdite.

Toutefois, ces dispositions ne s'appliquent pas aux opérations réalisées dans le cadre :
1° Des dispositions du présent code relatives au travail temporaire, aux entreprises de travail à temps partagé et à l'exploitation d'une agence de manœuvres lorsque celle-ci est exercée par une personne titulaire de la licence d'agence de manœuvres ;
2° Des dispositions de l'article L222-3 du code du sport relatives aux associations ou sociétés sportives.

Article D 8254-2

- La personne à qui les vérifications prévues à l'article L. 8254-1 s'imposent se fait remettre par son cocontractant, lors de la conclusion du contrat, la liste nominative des salariés étrangers employés par ce dernier et soumis à l'autorisation de travail prévue à l'article L. 8221-2.

Cette liste, établie à partir du registre unique du personnel, précise pour chaque salarié :

1° Sa date d'embauche ;

2° Sa nationalité ;

3° Le type et le numéro d'ordre du titre valant autorisation de travail.

Article D 8222-5

- La personne qui contracte, lorsqu'elle n'est pas un particulier répondant aux conditions fixées par l'article D. 8222-4, est considérée comme ayant procédé aux vérifications imposées par l'article L. 8222-1 si elle se fait remettre par son cocontractant, lors de la conclusion et tous les six mois jusqu'à la fin de son exécution :

1° Dans tous les cas, les documents suivants :

a) Une attestation de fourniture de déclarations sociales émanant de l'organisme de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations et des contributions sociales incombant au cocontractant et datant de moins de six mois ;

b) Une attestation sur l'honneur du cocontractant du dépôt auprès de l'administration fiscale, à la date de l'attestation, de l'ensemble des déclarations fiscales obligatoires et le récépissé du dépôt de déclaration auprès d'un centre de formalités des entreprises lorsque le cocontractant n'est pas tenu de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers et n'est pas en mesure de produire les documents mentionnés au a) ou au b) du 2° ;

2° Lorsque l'immatriculation du cocontractant au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers est obligatoire ou lorsqu'il s'agit d'une profession réglementée, l'un des documents suivants :

a) Un extrait de l'inscription au registre du commerce et des sociétés (K ou K bis) ;

b) Une carte d'identification justifiant de l'inscription au répertoire des métiers ;

c) Un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers ou à une liste ou un tableau d'un ordre professionnel, ou la référence de l'agrément délivré par l'autorité compétente ;

d) Un récépissé du dépôt de déclaration auprès d'un centre de formalités des entreprises pour les personnes en cours d'inscription ;

3° Lorsque le cocontractant emploie des salariés, une attestation sur l'honneur établie par ce cocontractant de la réalisation du travail par des salariés employés régulièrement au regard des articles L. 1221-10, L. 3243-2 et R. 3243-1.

Article D 8222-6

- La personne qui contracte, lorsqu'elle n'est pas un particulier répondant aux conditions fixées par l'article D. 8222-5, est considérée comme ayant procédé aux vérifications imposées par l'article L. 8224-4 si elle se fait remettre par son cocontractant établi ou domicilié à l'étranger, lors de la conclusion du contrat et tous les six mois jusqu'à la fin de son exécution :

1° Dans tous les cas, les documents suivants :

a) Un document mentionnant son numéro individuel d'identification attribué en application de l'article 286 ter du code général des impôts. Si le cocontractant n'est pas tenu d'avoir un tel numéro, un document mentionnant son identité et son adresse ou, le cas échéant, les coordonnées de son représentant fiscal ponctuel en France ;

b) Un document attestant la régularité de la situation sociale du cocontractant au regard du règlement (CEE) n° 1408/71 du 14 juin 1971 et d'une convention internationale de sécurité sociale ou, à défaut, une attestation de fourniture de déclarations sociales émanant de l'organisme français de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations sociales incombant au cocontractant et datant de moins de six mois ;

2° Lorsque l'immatriculation au cocontractant à un registre professionnel est obligatoire dans le pays d'établissement ou de domiciliation, l'un des documents suivants :

a) Un document émanant des autorités tenant le registre professionnel ou un document équivalent certifiant cette inscription ;

b) Un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et la nature de l'inscription au registre professionnel ;

c) Pour les entreprises en cours de création, un document datant de moins de six mois émanant de l'autorité habilitée à recevoir l'inscription au registre professionnel et attestant de la demande d'immatriculation audit registre ;

3° Lorsque le cocontractant emploie des salariés pour accomplir une prestation de services d'une durée supérieure à un mois, une attestation sur l'honneur établie par ce cocontractant, certifiant de la fourniture à ces salariés de bulletins de paie comportant les mentions prévues à l'article R. 3243-1 ou de documents équivalents.

5

Charte éthique des entreprises proposant une offre globale (GrAF FFB)

Cette charte a pour objectif de rappeler les 10 principes fondamentaux à respecter par les entrepreneurs participant à la réalisation de prestations dans le cadre de l'offre globale. Le respect de ces différents principes vise à garantir le bon déroulement des prestations et à faire de la satisfaction du client l'objectif prioritaire.

LES EXIGENCES DE QUALITÉ CONCERNANT LE CHANTIER

1. S'engager à respecter le budget et les délais : en particulier, établir les devis dans un délai raisonnable (15 jours maximum).
2. Respecter les règles de l'art, la réglementation et les prescriptions relatives à la sécurité, l'hygiène, l'environnement, la propreté sur le chantier, etc. Toujours être assuré pour les travaux réalisés.
3. S'assurer de la disponibilité de toutes les ressources nécessaires pour garantir le bon achèvement des travaux.

LES EXIGENCES DE SERVICE CLIENT

4. Mettre en place une relation fondée sur l'écoute, le dialogue et le respect de l'autre, ce qui implique :
 - être courtois dans les échanges et correct dans ses propos,
 - être ponctuel, discret et disponible.
5. Instaurer la confiance dans le cadre de la relation client et adopter un comportement gagnant-gagnant et responsable, visant à inscrire cette relation dans la durée.
6. Adopter un comportement fondé sur l'intégrité, le respect de la parole donnée ; s'engager sur des actions réalisables et informer au plus tôt le client ou le coordinateur en cas de problème.
7. Exprimer les problèmes par écrit afin d'assurer un suivi formalisé de la relation avec le client et d'éviter toute ambiguïté dans la formulation des réponses.

LES EXIGENCES DE COOPÉRATION VIS-À-VIS DES AUTRES ENTREPRENEURS

8. Garantir une participation réelle et constructive de chacun des intervenants :
 - Comprendre et se mettre à portée de l'autre,
 - S'impliquer et faire preuve de volontarisme,
 - Déclarer les éventuels sous-traitants au client.
9. Privilégier l'esprit d'équipe, l'entraide et la collaboration : l'union fait la force
 - Montrer l'exemple et partager ses informations,
 - Adopter un comportement collectivement responsable sur le chantier.
10. Respecter sa position dans le groupement et ne pas outrepasser ses prérogatives :
 - Respecter l'équipe et ne pas tirer la couverture à soi,
 - Accepter la direction du chef de file,
 - Eviter les conflits d'intérêt et trouver des solutions équitables.

Fait à le/...../.....

Les entrepreneurs signataires de la présente charte engagent en leur nom leurs entreprises à respecter les principes de cette charte

- pour une durée de un an à compter de ce jour
- pour la durée du chantier suivantse terminant le

Une copie de cette charte doit être communiquée à chacun des entrepreneurs signataires qui la conservent jusqu'à échéance.

Nom du groupement (s'il y a lieu) :

Nom, prénom, nom de l'entreprise et signature des entrepreneurs :

Nom

Prénom

Nom de l'entreprise

6

Formulaire d'évaluation croisée des entreprises (GrAF FFB)

Evaluation des prestations de l'entreprise

Effectuée par le

Précédente évaluation le Prochaine évaluation le

NB : les évaluations croisées peuvent avoir lieu, au choix, chaque trimestre, chaque année ou à la fin de chaque chantier.

Pour chaque critère, évaluer les prestations de l'entreprise à l'aide du barème suivant :

1. pas du tout satisfaisant
2. peu satisfaisant
3. satisfaisant
4. très satisfaisant

LES EXIGENCES DE QUALITÉ CONCERNANT LE CHANTIER				
RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION	1	2	3	4
Réglementation thermique				
Réglementation électrique				
Sécurité				
Hygiène				
Environnement				
Respect des délais				
Respect des engagements				
Budget				
Mise à disposition des ressources				
EXIGENCES DE SERVICE AU CLIENT	1	2	3	4
Ecoute des besoins du client et compréhension de ses demandes				
Ponctualité / Disponibilité				
Politesse et correction des propos				
Relation de confiance tissée avec le client				
Intégrité, respect de la parole donnée				
Information régulière du client et du coordinateur concernant l'avancement du chantier et les éventuels problèmes rencontrés				
Formalisation par écrit des demandes du client et des réponses apportées				
EXIGENCES DE COOPÉRATION VIS-À-VIS DES AUTRES ENTREPRENEURS	1	2	3	4
Implication et volontarisme au sein du groupement (participation réelle et constructive)				
Volonté de collaborer avec les autres membres du groupement (esprit d'équipe et				
Partage de l'information avec les autres membres du groupement				
Respect de la position au sein du groupement				
Qualité générale des prestations				

7

Thèmes à aborder en réunion trimestrielle du groupe (GrAF FFB)

Prospection

- Qualification des nouveaux prospects (sur la base des fiches de contact client)
- Type de client
- Type de chantier (rénovation électrique, bouquet de travaux Ecoprêt à taux zéro, multitechnique énergétique)
- Chiffre d'affaires prévisionnel par prospect
- Objectifs de prospection pour le trimestre à venir

Dossiers en cours

- Etat d'avancement des dossiers
- Retards éventuels, difficultés rencontrées (litiges, paiements différés, etc.)

Planification

- Revue des disponibilités des entrepreneurs prestataires
- Pour chaque nouveau chantier, choix de l'entreprise tête de file (portant l'offre)
- Répartition des travaux pour la période à venir

Résultat du trimestre

- Bénéfice par chantier terminé
- Part liée à la prestation de coordination
- Bénéfice global

Nouvelle entreprise candidate

- Examen des critères d'entrée dans le groupe
- Savoir-faire métier (réputation, références, image sur le marché, complémentarité avec les entrepreneurs déjà membres)
- Adhésion à la charte éthique
- Engagement du chef d'entreprise

Moyens communs conformément à la législation en vigueur

- Echafaudages
- Force de prospection (commerciaux dédiés)
- Véhicules
- Support (secrétariat, etc.)
- Matériels

Amélioration permanente et prospective

- Revue des évaluations croisées du trimestre et des questionnaires de satisfaction client
- Nouveaux types de prestations à proposer
- Amélioration des supports de vente / communication / suivi de chantier
- Revue des critères et méthodes d'évaluation

8

Plaquette commerciale

« Un seul interlocuteur pour faire des économies d'énergie » (FFIE)

Un seul interlocuteur pour faire des économies d'énergie !

**Enfin une offre globale pour baisser
votre consommation énergétique !**

Vous êtes... un particulier

Vous souhaitez :

- Faire baisser la consommation d'énergie de votre logement
- Améliorer le confort thermique de votre habitation en hiver
comme en été
- Utiliser les énergies renouvelables pour chauffer votre maison
 - Produire de l'électricité photovoltaïque
 - Rénover l'installation électrique de votre maison

Sans l'Offre Globale de Rénovation Energétique

**Vous êtes seuls et assurez vous-même la maîtrise d'œuvre
de vos travaux :**

- Identifier les travaux adaptés à vos besoins
- Identifier les entreprises concernées, comprendre les devis et la nature
des prestations proposées
- Coordonner et planifier l'intervention des différents corps de métier
(électricien, chauffagiste, fenêtrier, couvreur...)

... ces métiers complexes ne sont pas les vôtres !

Réaliser vos travaux avec l'Offre Globale de Rénovation Energétique

- Nous vous proposons une prestation clé en main pour vos travaux
- Nous vous aidons à choisir les travaux de rénovation énergétique les plus adaptés à votre logement et à votre situation
 - Vous avez affaire à un seul interlocuteur qui prend en charge l'intégralité du suivi de vos travaux
- Vous bénéficiez d'une garantie d'assurance et de possibilités de financement

Avantage de l'Offre Globale de Rénovation Energétique

Plus de sécurité

Un engagement de service

- Les prix et les délais de réalisation de nos prestations sont garantis

Un engagement de qualité

- L'électricien chef de file est parfaitement compétent sur les sujets touchant à gestion de l'énergie
- Nos entrepreneurs respectent des engagements précis consignés dans une charte éthique et s'évaluent régulièrement entre eux afin d'améliorer le service rendu et la qualité de leurs prestations
- Tous les intervenants possèdent une assurance professionnelle pour les travaux et vous garantissent des performances énergétiques

Plus de confort

Un seul interlocuteur, compétent et disponible

- Lui-même entrepreneur, il est chef de file du projet et vous libère des tâches de coordination

Votre chantier clé en main et sur mesure

- Votre interlocuteur vous conseille et reste à votre écoute pour vous proposer des solutions adaptées à vos besoins

Plus de sérénité

Homme de confiance, votre interlocuteur vous assiste et gère vos travaux

- Il fait établir, vérifie et vous explique les devis
- Il prend en charge votre chantier en coordonnant les interventions et s'assure de la qualité des travaux et du respect des délais

**Bénéficiez de l'Offre Globale de Rénovation Energétique
Contactez-nous pour recevoir la visite d'un entrepreneur
et faire établir votre devis**

9

Fiche de contact client (GrAF FFB - FFIE)

Nom et adresse de l'entreprise

Date :

Coordonnées du client

Nom : Prénom :

Adresse :

Tél domicile : Bureau : Mobile :

Fax : Email :

Motif de l'intervention

- Changement de la chaudière
- Changement des radiateurs électriques
- Installation de panneaux photovoltaïques
- Modification de l'installation électrique
- Autres, préciser :

Nature des travaux

- Maison individuelle isolée
 - Plain pied
 - Neuf
 - Habité
 - Maison mitoyenne
 - Etages, nombre :
 - Ancien
 - Non habité
- Nombre de pièces : Surface :

Corps d'état concernés

- Plombier / Chauffagiste
- Electricien
- Couvreur
- Fenêtrier / Menuisier
- Plâtrier
- Carreleur
- Parqueteur
- Solier / Moquettiste
- Peintre
- Autre(s), préciser :

Date souhaitée d'intervention :

Financement

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Comptant | <input type="checkbox"/> Eco-Prêt à taux zéro |
| <input type="checkbox"/> Plan épargne logement (PEL) | <input type="checkbox"/> Emprunt bancaire |
| <input type="checkbox"/> 1% logement | <input type="checkbox"/> Ne sait pas encore |

Principales attentes vis-à-vis de l'entreprise qui réalisera les travaux

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Interlocuteur unique | <input type="checkbox"/> Qualité du service client |
| <input type="checkbox"/> Respect des délais (dates, durées) | <input type="checkbox"/> Prix des prestations |
| <input type="checkbox"/> Compétences techniques spécifiques | <input type="checkbox"/> Autres, préciser : |
| <input type="checkbox"/> Engagement sécurité / hygiène / environnement | |

Comment avez-vous eu connaissance de notre entreprise et de l'Offre Globale de Rénovation Energétique ?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Brochure, plaquette | <input type="checkbox"/> Site Internet |
| <input type="checkbox"/> Publicité (presse, radio, TV, etc.) | <input type="checkbox"/> Annuaire / Pages jaunes |
| <input type="checkbox"/> Ancien client satisfait | <input type="checkbox"/> Image de marque / Réputation |
| <input type="checkbox"/> Déjà client | <input type="checkbox"/> Publicité sur chantier ou véhicules |
| <input type="checkbox"/> Connaissance dans l'entreprise (PDG, personnel) | |
| <input type="checkbox"/> Connaissance hors de l'entreprise (amis, collègues...) | |
| <input type="checkbox"/> Autres, préciser : | |

Nos entrepreneurs s’engagent !

Des travaux adaptés à vos attentes

- **Respect de vos objectifs de rénovation énergétique**
proposition des ensembles de travaux les plus efficaces pour votre situation
- **Respect des règles de l’art**
à chaque métier son savoir-faire
- **Respect de la réglementation**
consommation énergétique, sécurité, hygiène, environnement ...
- **Respect des engagements**
budget, délais, qualité
- **Respect de l’écrit**
suivi régulier du chantier

Des entrepreneurs unis à votre service

- **Écoute**
un seul interlocuteur pour faciliter le dialogue entre le client et les entreprises
- **Respect du client**
ponctualité, disponibilité, discrétion, propreté ...
- **Responsabilité**
individuelle de l’entrepreneur et collective du groupe, SAV

Signatures des entreprises

11

Exemples de relevés à réaliser (GrAF FFB)

Adresse du chantier :
 Nature des travaux : réfection complète de l'isolation et du chauffage
 Entreprise : Adresse : N° Devis

Matériaux (Références)	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
Fenêtres			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

Entreprise : Adresse : N° Devis

Matériaux (Références)	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
Fenêtres			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

Entreprise : Adresse : N° Devis

Matériaux (Références)	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
Fenêtres			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

Analyse énergétique du logement

Réaliser l'analyse énergétique d'origine

- Prévoir la facturation de ce document qui représente une véritable étude sur la situation des locaux et est remis au client, qu'il fasse les travaux ou pas
- Choisir de déduire, ou pas, le coût de l'analyse énergétique dans la facture finale si la proposition aboutit à un contrat de travaux.
- Inclure, ou pas, l'analyse énergétique en annexe du contrat de travaux, pour officialiser l'engagement de performance que vous prenez.
- Si vous inscrivez l'analyse de performance dans le contrat, réfléchir à la place donnée à ce document dans la liste des annexes, leur ordre fixant la priorité des documents les uns par rapport aux autres.

Réalisation de l'analyse énergétique

- En interne, avec des logiciels d'analyse et d'évaluation de l'efficacité énergétique des bâtiments du type OREBAT,
- Par un bureau d'étude extérieur en cas d'engagement chiffré pour l'Eco-Prêt à taux zéro.

Travaux à envisager et métiers concernés (exemples non exhaustifs)

Contribution aux économies d'énergie dans les bâtiments

- *Équipements techniques*

- Chauffage basse température : planchers chauffants, radiateurs...
- Systèmes solaires pour la production d'eau chaude sanitaire (CESI) et pour le chauffage (SSC)
- Pompes à chaleur air/air, géothermiques (eau/eau), à haute température pour chauffage de l'eau chaude
- Chaudières à condensation, à bois, mixtes (combustible et solaire)
- Moteurs électriques à faible consommation (circulation, ventilateur)

- Eclairage basse consommation (lampes, puits de lumière)
- Isolation thermique des réseaux d'eau chaude ou d'air chaud
- Pose de ventilation double flux avec récupération de chaleur statique ou par pompe à chaleur, avec ou sans filtration, avec ou sans puits canadiens
- Rafraîchissement naturel (système évaporatif, puits canadien et provençal, sur-ventilation nocturne)
- Système de gestion technique des bâtiments et domotique : chauffage, éclairage, stores, fermetures, alarmes...

- Enveloppe

- Mise en œuvre de matériaux isolants adaptés à la demande (isolants classiques, isolants à base végétale ou animale, isolants à base de matériaux recyclés)
- Mise en œuvre des portes, fenêtres et parois vitrées à isolation renforcée (double ou triple vitrage, avec prise en compte des coefficients de transmission solaire...)
- Mise en œuvre des protections solaires, fermetures et stores
- Développement des techniques de double peau
- Intégration des systèmes solaires thermiques et photovoltaïques au niveau des toitures
- Mise en œuvre des systèmes d'isolation par l'extérieur
- Mise en œuvre des toitures végétalisées

Production d'électricité locale

- Systèmes photovoltaïques intégrés dans les composants de façade ou de toiture
- Systèmes photovoltaïques intégrés dans les parois vitrées
- Systèmes photovoltaïques non intégrés au bâtiment (ne bénéficie pas de la prime à l'intégration dans le prix de vente de l'électricité produite)
- Installation de microgénération
- Installation d'éoliennes de petites puissances

Contribution aux économies d'eau

- Systèmes de récupération et de distribution des eaux de pluie (toilette, lave linge, jardin)
- Système économiseur d'eau (robinet, douche, double chasse d'eau)
- Mise en œuvre de systèmes d'assainissement non collectif et petits systèmes d'assainissement collectifs

Contribution à la rétention d'eau au niveau de la parcelle

- Toitures-terrasses avec retenue temporaire des eaux pluviales

- Toitures-terrasses végétalisées
- Récupération de l'eau de pluie pour utilisation intérieure et extérieure

Choix des matériaux

- Choix des couleurs et textures adaptées à l'usage des locaux, pour une efficacité maximum de l'éclairage
- Utilisation de matériaux à faibles impacts environnementaux et sanitaires : recyclés, recyclables ou d'origine renouvelable, à faible contenu en énergie, en carbone, en substances dangereuses, matériaux locaux...

Tendances et évolutions à prendre en compte

- Equipements techniques

- Réduction très sensible des puissances nécessaires au chauffage (bâtiment BBC et BEPOS)
- Diminution du marché des convecteurs et radiateurs électriques (effet joule)
- Retour du chauffage à air chaud (couplé au double flux)
- Généralisation des équipements utilisant les énergies renouvelables
- Généralisation du double flux
- Importance des interfaces métiers vis-à-vis des ponts thermiques et de la perméabilité à l'air : réservation, câblages...

- Enveloppe

- Isolants et enveloppe à changement de phase
- Isolants sous vide et isolants nanostructurés
- Développement prévisible de l'isolation par l'extérieur, notamment dans les bâtiments existants
- Importance accrue des interfaces métiers : ponts thermiques, perméabilité à l'air, continuité de l'isolation

Services à proposer

Financement

- Interroger votre client sur le financement de ses travaux : comptant, plan d'épargne logement (PEL), prêt bancaire...
- Faire une proposition de financement ou informer sur ces possibilités
 - Prêt bancaire classique

- Prêt bancaire au développement durable
- Ecoprêt à taux zéro
- Prêt à taux zéro classique
- Informer sur les financements et aides possibles
 - Crédit d'impôt développement durable et économie d'énergie
 - Fonds d'aide contre l'habitat indigne et les dépenses d'énergie (ANAH),
 - Aides financières locales aux économies d'énergie et au photovoltaïque
 - Tarif d'achat de l'énergie photovoltaïque

Entretien et Maintenance

- Donner des conseils d'utilisation et d'entretien des locaux et des équipements
- Proposer un contrat d'entretien et de maintenance (chauffage, ventilation, système de récupération des eaux de pluie, système de GTB...)

Organisation de l'Offre Globale de Rénovation Energétique

- Choisir les entreprises, selon les travaux retenus
- Définir la limite des prestations de chacun
- Préciser les responsabilités de chaque intervenant et du chef de file
- S'assurer que l'assurance de chaque intervenant et du chef de file :
 - Corresponde à la forme juridique choisie
 - Permette de couvrir la sous-traitance
 - Couvre les travaux et techniques mises en œuvre, en particulier les techniques et matériels innovants et les énergies renouvelables
 - Englobe l'engagement de performance énergétique
- Choisir la forme juridique
 - Entreprise Générale de Rénovation Energétique
 - Groupement momentané d'entreprises conjointes
 - Sous-traitance de certains travaux
- Organiser la procédure d'autocontrôle
 - Vérifier que chaque intervenant réalise bien son autocontrôle
 - Vérifier l'interface entre les métiers
 - Réunir les fiches d'autocontrôle entre les mains du chef de file
 - Conserver le dossier d'autocontrôle en archive, en cas de contestation ultérieure

Management environnemental des chantiers

- Reprise des équipements électriques et électroniques à l'occasion d'un remplacement
- Gestion des fluides frigorigènes
- Tri et élimination des déchets dans les filières spécifiques, selon leur classement
- Intervention en site occupé
- Réduction des nuisances sonores, de l'empoussièrement du chantier et propreté des accès
- Information des occupants et des riverains, sensibilisation des salariés

13

Synthèse des devis : détail de la prestation de chef de file (GrAF FFB)

Devis n°:

Date :

Nom et adresse de l'entreprise :

.....

Nom et adresse du client :

.....

E-mail :

Téléphone :

Fax :

N° unique d'identification (SIREN, RCS, ville) :

.....

APE :

Adresse des travaux (si différente)

.....

.....

Téléphone :

E-mail :

Code client :

Affaire suivie par :

Lot	Nature	Entreprise(s) prestataire(s)	Montant HT
1	Electricité		
2	Fenêtre		
3	Plâterie/isolation		
4	Plomberie		
5			
6			
7			
8			
9			

Total travaux HT

Total travaux TTC

0	Coordination	(Pourcentage du montant des travaux)	
---	--------------	--------------------------------------	--

Total travaux HT

Taux TVA

Montant TVA

Total travaux TTC

A la commande, un acompte de % du montant du devis sera versé. En cours de travaux, l'entreprise pourra demander le paiement d'acomptes au prorata de l'avancement. Une facture sera établie pour tout acompte versé. En fin de travaux, l'entreprise effectuera la facturation du solde.

Précisions concernant les conditions de paiement

Acompte à la signature %
Acompte au démarrage du chantier %
Solde à la fin des travaux %
et / ou sur présentation de situations mensuelles %

En dérogation à la norme NF P 03-001, il n'y aura pas de retenue de garantie.
Les travaux seront exécutés dans un délai de..... à compter du
La durée de validité de l'offre est de jours à la date du devis.

Par la signature du présent devis, le client reconnaît expressément qu'il a eu connaissance des conditions générales d'intervention de l'entreprise ci-jointes.

Bon pour accord : le

1. Objet et domaine d'application

L'acceptation d'une offre de par le client entraîne l'adhésion de ce dernier aux présentes conditions générales d'intervention, sauf conventions expresses contraires.

Les présentes conditions générales d'intervention ont pour objet de préciser les clauses générales d'exécution et de règlement applicables aux travaux de l'entreprise.

La norme NF P 03-001 " Cahier des clauses administratives générales applicable aux travaux de bâtiment faisant l'objet de marchés privés " est applicable sauf dérogations dans les présentes conditions générales.

Les présentes conditions générales prévalent sur toutes autres conditions générales qui pourraient leur être opposées.

L'entreprise peut sous-traiter tout ou partie de son marché, dans le respect des conditions, des obligations, mises à la charge de l'entreprise par la loi du 31 décembre 1975.

2. Conclusion du marché

L'offre de l'entreprise a une validité de jours à compter de sa date d'établissement ; pendant cette période le

marché est conclu par son acceptation par le maître de l'ouvrage ou son mandataire. Au-delà de cette période, l'entreprise n'est plus tenue.

Un exemplaire de l'offre retourné signé par le maître de l'ouvrage a valeur contractuelle et constitue l'acceptation du client.

Le maître de l'ouvrage indique, avant conclusion du marché, à l'entrepreneur par lettre recommandée avec accusé de réception s'il entend demander un prêt pour payer en totalité ou en partie les travaux, faute de quoi, il est réputé ne pas emprunter et perdre le bénéfice des dispositions de la loi n° 79-596 sur le crédit immobilier et de la loi n°76-22 sur le crédit à la consommation.

3. Conditions d'exécution des travaux

Les travaux seront conformes aux spécifications des normes et DTU en vigueur. Le délai d'exécution prévu à l'offre commencera à courir à compter de la date de démarrage des travaux fixée contractuellement entre les parties et après réception de la commande accompagnée de l'acompte fixé aux conditions particulières.

Le délai d'exécution sera prolongé de

plein droit dans les cas prévus par la norme NF P 03-001.

- Journées d'intempéries,
- Cas de force majeur,
- Jours fériés ou chômés inhabituels,
- Grève générale de la profession,
- Travaux imprévus.

L'eau, l'électricité, les accès, les aires de stockage et d'installation nécessaires à la réalisation des travaux seront mis à la disposition de l'entreprise en quantités suffisantes, gratuitement et à proximité des travaux.

4. Réserve de propriété

A - L'entrepreneur demeure propriétaire de l'ouvrage qu'il a exécuté jusqu'à l'entier paiement de la créance née du marché. Cette disposition ne fait pas obstacle à la prise de possession de l'ouvrage et ne modifie pas les obligations de l'entrepreneur telles que fixées aux articles 1788, 1792 et suivants et 2270 du Code civil.

B - Si le présent contrat comprend une vente de marchandises, celles-ci sont vendues avec une clause subordonnant expressément le transfert de leur propriété au paiement intégral du prix en principal et accessoires. Les dispositions ci-dessus ne font pas obstacle dès la livraison des marchandises au transfert au maître de l'ouvrage des risques de perte, de vol ou de détérioration des biens soumis à réserve de propriété ainsi que des dommages qu'ils pourraient occasionner. Dans le

cas où le paiement n'interviendrait pas dans le délai prévu par les parties, le vendeur se réserve le droit de reprendre la marchandise livrée et, si bon lui semble, de résoudre le contrat.

5. Propriété intellectuelle

Les études, devis et documents de toute nature remis ou envoyés par l'entreprise restent toujours son entière propriété ; ils doivent être rendus sur sa demande.

L'entreprise conserve intégralement la propriété intellectuelle de ses études, qui ne peuvent être communiquées, ni reproduites, ni exécutées, sans son autorisation écrite.

6. Garanties sur le matériel

Le matériel fourni par est garanti pendant une durée de 2 ans à compter de la livraison ou de la mise à disposition et après encaissement du solde. La garantie est limitée au choix de à la réparation ou au remplacement des pièces mises hors service par suite de défauts ou vices cachés préexistant à la livraison. En tout état de cause, le client non professionnel bénéficie de la garantie légale des vices cachés telle que définie aux articles 1641 et suivants du Code Civil.

Elle ne s'applique pas au remplacement ni aux réparations qui résulteraient :

- de l'usure normale du produit,

- du non-respect des instructions de protection,
- des défauts d'entretien,
- d'une utilisation incorrecte.

Pour permettre de remédier au vice constaté, le maître de l'ouvrage doit accorder à le temps et les facilités requises.

7. Responsabilité

L'entreprise dispose d'une assurance de responsabilité pour les dommages causés aux tiers du fait des activités qu'elle exerce. Une attestation d'assurance pourra être fournie sur demande.

La responsabilité de est strictement limitée aux obligations définies dans les présentes conditions générales d'intervention et le devis signé par le maître de l'ouvrage. Dans le cas où les travaux nécessitent une autorisation (tels que permis de construire, autorisation de la copropriété, etc.), le maître de l'ouvrage est seul responsable de son obtention qui ne saurait en aucun cas engager la responsabilité de ni constituer un motif de résiliation du contrat.

8. Réception des travaux

La réception des travaux a lieu dès leur achèvement. Elle est prononcée à la demande de l'entrepreneur, par le maître de l'ouvrage, avec ou sans réserves.

A défaut elle résulterait automatiquement de la prise de possession des

lieux par le maître de l'ouvrage.

La réception libère l'entrepreneur de toutes les obligations contractuelles autres que les garanties légales.

Les motifs de refus de réception doivent être précisés par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois jours suivant la demande de l'entreprise.

Si la visite a eu lieu, les motifs doivent être indiqués sur le procès-verbal de refus.

Si la réception doit intervenir judiciairement, les frais correspondants seront à la charge du maître de l'ouvrage.

9. Délais de livraison. Délais d'intervention

Si le présent contrat prévoit une livraison de marchandises, le délai de livraison de celles-ci court à partir de la date indiquée par le contrat : pour les produits, la livraison est réputée effectuée chez le maître de l'ouvrage ou sur le chantier.

Toute modification du contrat initial postérieure à la prise des cotes ou autres mesures et acceptée par les deux parties donnera automatiquement lieu à un report de la date de livraison initialement prévue. est dégagé de plein droit de tout engagement relatif aux délais de livraison :

- dans le cas où les renseignements à fournir par le maître de l'ouvrage ne seraient pas donnés en temps voulu,

- dans le cas où l'accès à l'installation n'a pas été possible à la date prévue du fait du maître de l'ouvrage,
- dans le cas où les conditions de paiement n'auraient pas été respectées par le maître de l'ouvrage,
- dans les cas prévus par l'article 3 des présentes conditions générales d'intervention.

10. Conformité

..... ne peut garantir l'exacte conformité des matériaux livrés par rapport aux échantillons proposés, photographies d'échantillons ou installations présentées en nos magasins, locaux ou show-rooms, ceux-ci étant réalisés en partie sur mesure et pour des cas ne se répétant pas toujours.

11. Limites des prestations

Travaux supplémentaires, urgents ou imprévisibles

Tous travaux non prévus explicitement dans l'offre seront considérés comme travaux supplémentaires ; ils donneront lieu à la signature d'un avenant avant leur exécution.

L'entrepreneur est habilité à prendre, en cas d'urgence, toutes dispositions conservatoires nécessaires, sous réserve d'en informer le maître de l'ouvrage.

12. Prix et conditions de paiement

Le prix indiqué sur la proposition est valable pendant une durée de mois.

Sauf stipulations contraires, les travaux prévus à la présente offre sont toujours estimatifs et ne sauraient, en aucun cas, être considérés comme définitifs. Les travaux sont définis en fonction des supports connus à la remise de l'offre.

Un acompte de % sera versé à la signature du devis.

La facturation définitive correspondra au montant du décompte définitif établi par l'entreprise prenant en compte les travaux réellement exécutés, y compris les éventuels travaux supplémentaires.

Nos prix seront révisés à la date de réalisation des travaux faisant l'objet de la demande de règlement (mois m) par application du coefficient de variation de l'indice BT ou par application d'une formule définie aux conditions particulières. L'indice initial est celui connu à la date de remise de l'offre. L'indice du mois de révision sera pris avec le même décalage. $P_m = P_0 \times (BT_m / BT_0)$

En cas de non paiement à échéance, l'entrepreneur pourra suspendre les travaux dans un délai de jours, après mise en demeure préalable au maître de l'ouvrage restée infructueuse.

Les demandes de paiements et factures seront réglées à l'entreprise par chèque sous jours après leur réception. Escompte de % pour règlement anticipé et pénalités de retard de fois le taux de l'intérêt

légal, en cas de non paiement à la date portée sur la facture.

Les prix sont établis sur la base des taxes en vigueur à la date de remise de l'offre. Toute variation ultérieure de ces taxes sera répercutée sur les prix.

Lorsque le montant des travaux, déduction faite de l'acompte versé à la commande, est supérieur à 12.000 euros, le maître de l'ouvrage doit en garantir le paiement de la façon suivante :

A - Lorsqu'il recourt à un crédit destiné exclusivement et en totalité au paiement des travaux objet du marché, le maître de l'ouvrage fera le nécessaire pour que les versements, effectués par l'établissement prêteur, parviennent à l'entrepreneur aux échéances convenues dans le marché (2ème alinéa de l'article 1799-1 du Code civil). Le maître de l'ouvrage adresse à l'entrepreneur copie du contrat attestant de la délivrance du prêt.

B - Lorsqu'il ne recourt pas à un crédit spécifique travaux, le maître de l'ouvrage fournit, au plus tard à l'expiration d'un délai de 15 jours suivant la conclusion du marché, le cautionnement visé au 3ème alinéa de l'article 1799-1 du Code Civil).

Tant que le cautionnement ou l'attestation du crédit n'est par fourni, l'entrepreneur ne commencera pas les travaux. Le délai d'exécution est prolongé en conséquence, si la date prévue pour le début des travaux est antérieure à celle de la fourni-

ture du cautionnement ou de l'attestation du prêt.

13. Hygiène et sécurité

Des locaux décents à usage de vestiaires, réfectoire et WC devront être mis à la disposition du personnel de l'entreprise par les soins du maître de l'ouvrage en quantités suffisantes, gratuitement et à proximité des travaux. Le chantier devra être équipé d'un branchement d'eau potable et d'une arrivée de courant. En cas d'impossibilité ou d'insuffisance, les installations nécessaires seront facturées au maître de l'ouvrage.

L'entrepreneur ne peut être tenu d'effectuer des travaux dont l'exécution présenterait un caractère dangereux, sans que soient mis en place les systèmes de prévention réglementaires.

14. Contestations

Lorsqu'une des parties ne se conforme pas aux conditions du marché, l'autre partie la met en demeure d'y satisfaire par lettre recommandée avec accusé de réception.

Tout litige relatif au présent contrat sera soumis à la juridiction du tribunal du lieu du domicile du défendeur ou de celui du lieu de la prestation, en vertu de l'article 42 du nouveau code de Procédure civile.

Cette attestation permet au client de bénéficier d'un taux de TVA réduit (5,5%) pour les travaux portant sur des locaux à usage d'habitation achevés depuis plus de 2 ans (maisons individuelles ou logements situés dans des immeubles collectifs).
Ce document doit être signé lors de l'acceptation du devis et avant tout règlement.


DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS



TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

Attestation simplifiée¹

1 Identité du client ou de son représentant

Je soussigné(e) :

Nom : Prénom :

Adresse : Commune : Code postal :

2 Nature des locaux

J'atteste que les travaux à réaliser portent sur un immeuble achevé depuis plus de deux ans à la date de commencement des travaux et affecté à l'habitation à l'issue de ces travaux :

maison ou immeuble individuel immeuble collectif appartement individuel

autre (précisez la nature du local à usage d'habitation)

Les travaux sont réalisés dans :

un local affecté exclusivement ou principalement à l'habitation

des pièces affectées exclusivement à l'habitation situées dans un local affecté pour moins de 50 % à cet usage

des parties communes de locaux affectés exclusivement ou principalement à l'habitation dans une proportion de millèmes de l'immeuble

un local antérieurement affecté à un usage autre que d'habitation et transformé à cet usage

Adresse² : Commune : Code postal :

dont je suis : propriétaire locataire autre (précisez votre qualité) :

3 Nature des travaux

J'atteste que sur la période de deux ans précédant ou suivant la réalisation des travaux décrits dans la présente attestation, les travaux :

n'affectent ni les fondations, ni les éléments, hors fondations, déterminant la résistance et la rigidité de l'ouvrage, ni la consistance des façades (hors ravalement).

n'affectent pas plus de cinq des six éléments de second œuvre suivants :

Cochez les cases correspondant aux éléments affectés :

planchers qui ne déterminent pas la résistance ou la rigidité de l'ouvrage huisseries extérieures cloisons intérieures installations sanitaires et de plomberie installations électriques système de chauffage (pour les immeubles situés en métropole)

NB : tous les autres travaux sont sans incidence sur le bénéfice du taux réduit.

n'entraînent pas une augmentation de la surface de plancher hors œuvre nette (majorée pour les bâtiments d'exploitations agricoles de la surface de plancher hors œuvre brute) des locaux existants supérieure à 10 %.

ne consistent pas en une surélévation ou une addition de construction.

4 Conservation d'une copie de l'attestation et des pièces justificatives

Je conserve une copie de cette attestation ainsi que de toutes les factures ou notes émises par les entreprises prestataires jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant la réalisation des travaux et m'engage à en produire une copie à l'administration fiscale sur sa demande.

Si les mentions portées sur l'attestation s'avèrent inexactes de votre fait et ont eu pour conséquence l'application erronée du taux réduit de la TVA, vous êtes solidairement tenu au paiement du complément de taxe résultant de la différence entre le montant de la taxe due (TVA au taux de 19,6 %) et le montant effectivement payé (TVA au taux de 5,5 %).

Fait à le

Signature du client ou de son représentant :

(1) Pour remplir cette attestation, cochez les cases correspondant à votre situation et complétez les rubriques en pointillés. Vous pouvez vous aider de la notice explicative.

(2) Si différente de l'adresse indiquée dans le cadre 1.

17

Compte rendu type de réunion de chantier, avec travaux réalisés, état d'avancement, à réaliser (GrAF FFB)

Lot	<i>[numéro et nature]</i>
Date	<i>[JJ/MM/AAAA]</i>
Client	<i>[nom et référence]</i>
Coordinateur	<i>[nom et entreprise]</i>
Entrepreneurs	
présents	
absents	
excusés	

Ce document, rédigé par le coordinateur à l'issue de chaque réunion de chantier, permet d'assurer le suivi formalisé des prestations réalisées. Il est diffusé à l'ensemble des personnes susnommées, présentes ou absentes. En l'absence d'observation sous 7 jours, le présent compte-rendu sera accepté sans réserve.

Détail des travaux réalisés pendant la période

Date du début	Date de fin	Nature des prestations	Responsable

Observations

Etat d'avancement des travaux

Lot	Désignation	Avancement (%)	Remarques	Retard éventuel
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

Points particuliers

Date	Problème rencontré	Responsable	Engagement proposé par l'entreprise et sous quelle échéance

Description succincte des travaux à réaliser en prochaine période

Date de prochain RV :

18

Fiche de description des ouvrages exécutés par l'entreprise (GrAF FFB)

Adresse du chantier :

Nature des travaux :

Entreprise : Adresse N° Devis

Equipement Matériaux	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

Entreprise : Adresse N° Devis

Equipement Matériaux	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

Entreprise : Adresse N° Devis

Equipement Matériaux	Localisation	Couleur	Coordonnées du fabricant	Coordonnées du revendeur
			Etablissement UNTEL Adresse Tél : Fax :	Grossistes réunis Adresse Tél : Fax :

De : A :

Fait à le

Objet : demande de réception de travaux

Madame, Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer que les travaux dont l'exécution nous a été confiée aux termes du marché en date du, relatif aux travaux de exécutés à sont en état d'être reçus.

En conséquence, je vous demande, conformément à l'article 1792-6 du Code Civil, de bien vouloir m'indiquer quand il vous conviendrait de procéder à la visite de réception. A toutes fins utiles, je vous propose d'y procéder le / / à h..... .

Si cette date ne vous convient pas, vous voudrez bien me faire part de la date la plus proche pour procéder à cette visite.

Je me permets de vous rappeler l'importance de la réception des travaux qui entraîne pour vous la mise à disposition des lieux et la prise d'effet à votre profit de l'assurance dommages-ouvrage instituée par la loi n° 78-12 du 4 janvier 1978. Pour faire valoir vos droits à cet égard, nous établirons lors des opérations de réception un procès-verbal de réception.

Vous en remerciant par avance, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

Signature du chef de file

PROCÈS VERBAL DE RÉCEPTION DES TRAVAUX OBLIGATOIRE, IL EST LE POINT DE DÉPART DE LA GARANTIE "ASSURANCE CONSTRUCTION"

Nom et adresse de l'entreprise :

Procès verbal de réception

Je soussigné,, maître de l'ouvrage,

après avoir procédé à la visite des travaux exécutés par
au titre du marché en date du /..... /..... relatif à
en présence du représentant de l'entreprise :

M. / Mme *

déclare que la réception est prononcée * :

sans réserves avec effet à la date du /..... /..... .

avec effet à la date du /..... /..... assortie des réserves mentionnées dans l'état sous-énoncé.

(*) Cocher la case appropriée

Fait en deux exemplaires, à le /..... /.....

Signature du maître de l'ouvrage :

Etat des réserves

Nature des réserves	Travaux à réaliser

L'entreprise et le maître de l'ouvrage conviennent que les travaux nécessités par les réserves ci-dessus seront exécutés dans un délai global de à compter de ce jour.

Fait en deux exemplaires, à le /..... /.....

Signature de l'entreprise :

Signature du maître de l'ouvrage :

Constat de levées des réserves

Le maître de l'ouvrage et l'entreprise, ci-dessus désignés, constatent qu'il a été valablement remédié aux malfaçons, omissions et imperfections constatées.

Fait en deux exemplaires, à le /..... /.....

Signature de l'entreprise :

Signature du maître de l'ouvrage :

21

Questionnaire de satisfaction du client (GrAF FFB-FFIE)

Nom Prénom
 Code client Nom du chef de file
 Descriptif succinct du chantier

Pour chaque critère, évaluer les prestations de l'entreprise à l'aide du barème suivant :

1. pas du tout satisfaisant
2. peu satisfaisant
3. satisfaisant
4. très satisfaisant

La case observations vous permet de préciser votre réponse en citant notamment les corps de métier dont vous êtes particulièrement satisfaits ou insatisfaits.

LES EXIGENCES DE QUALITÉ CONCERNANT LE CHANTIER				
RESPECT DE L'HABITAT	1	2	3	4
Protection du mobilier				
Rangement du matériel				
Propreté				
Respect des délais				
Respect du budget				
Soin apporté à la réalisation des travaux				
EXIGENCES DE SERVICE AU CLIENT	1	2	3	4
Intégrité, respect de la parole donnée				
Ecoute des besoins du client et compréhension de ses demandes				
Formalisation par écrit des demandes du client et des réponses apportées				
Ponctualité, disponibilité				
Discretion, politesse et correction des propos				
Information régulière du client et du coordinateur concernant l'avancement du chantier et les éventuels problèmes rencontrés				
EXIGENCES DE COOPÉRATION VIS-À-VIS DES AUTRES ENTREPRENEURS	1	2	3	4
Implication et volontarisme au sein du groupement (participation réelle et constructive)				
Volonté de collaborer avec les autres membres du groupement (esprit d'équipe et entraide)				
Partage de l'information avec les autres membres du groupement				
Respect de la position au sein du groupement				
OBSERVATIONS				
SATISFACTION GLOBALE				

Filière	Arrêtés	Durée des contrats	Exemples de tarifs pour les nouvelles installations
Hydraulique	1 ^{er} mars 2007	20 ans	6,07 c€/kWh + prime comprise entre 0,5 et 2,5 pour les petites installations + prime comprise entre 0 et 1,68 c€/kWh en hiver selon la régularité de la production.
Biogaz et méthanisation	10 juillet 2006	15 ans	entre 7,5 et 9 c€/kWh selon la puissance, + prime à l'efficacité énergétique comprise entre 0 et 3 c€/kWh + prime à la méthanisation de 2c€/kWh .
Energie éolienne	10 juillet 2006	15 ans (terrestre) 20 ans (en mer)	- éolien terrestre : 8,2 c€/kWh pendant 10 ans, puis entre 2,8 et 8,2 c€/kWh pendant 5 ans selon les sites. - éolien en mer : 13 c€/kWh pendant 10 ans, puis entre 3 et 13 c€/kWh pendant 10 ans selon les sites.
Géothermie	10 juillet 2006	15 ans	- Métropole : 12 c€/kWh + prime à l'efficacité énergétique comprise entre 0 et 3 c€/kWh . - DOM : 10 c€/kWh + prime à l'efficacité énergétique comprise entre 0 et 3 c€/kWh .

Bibliographie

Offre globale générale

- Offre Globale

Un client, un projet, un seul interlocuteur (GrAF – Groupement Aménagement Finition FFB – 2005)

Marché et Groupement d'entreprises - documents juridiques

- Marché de travaux privés (contrat OGBTP – Edition déc 2000)
- Convention de groupement momentané d'entreprises conjointes
+ Conditions générales et particulières (FFB – FBTP, 2000)
- Contrat de sous-traitance maisons individuelles
+ Conditions générales et particulières (SEBTP - 2006)

Ces contrats sont en vente à SEBTP www.sebtp.com

- 1+1=3, plus forts ensembles (supplément du Bâtiment Actualité n°22 – déc 2007)
- Groupements momentanés d'entreprises (Dossier du Bâtiment Actualité n°12-juin 2005)
- Guide Assurance des électriciens (FFIE – oct. 2008)

Financement

- Rénover sans se tromper (ADEME – avril 2008)
- Guide du financement des travaux énergétiques (FFB Ile de France - 2008)
- L'ABC de la TVA à 5,5% (FFB – Bâtiment Actualité n°19 – 12 nov 2008)
- Factures et crédit d'impôt (Bâtiment Actualité n°15 – sept 2008)
- L'Eco-Prêt à taux zéro (Dossier du Bâtiment Actualité n°5 – 3 mars 2009)
- Formulaire de demande d'Eco-Prêt à taux zéro (formulaire Administratif, fourni par la banque)
- Liste des équipements, matériaux et appareils bénéficiant du crédit d'impôt
(Arr. du 13 novembre 2007)
- Aides régionales au photovoltaïque (Enerplan www.qualit-enr.org/qualipv)
- Critères d'éligibilité des équipements photovoltaïque à la prime d'intégration au bâti
(Guide DGEMP Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie)
- Installations solaires photovoltaïques raccordées au réseau de distribution (Guide FFIE, oct. 2007)

Formations

- Présentation des formations FEE Bat 1-2-3 et des organismes de formation (FFB)
- Formation Offre Globale énergétique (FFB)
- Formations Solaire Photovoltaïque, Maintenance et C 15-100 de la FFIE (FFIE)

Qualifications

- Certifications, labels et performance environnementale des bâtiments
(Bâtiment Actualité n°21, déc. 2008)