

Métallerie 3.0

8èmes  
Assises  
de la  
Métallerie

LES CLÉS POUR  
RENFORCER LA  
SANTÉ FINANCIÈRE  
DE SON ENTREPRISE



# STAR COATER

By Axalta Coating Systems

## Le Réseau des Professionnels du Thermolaquage



**Raphaël Gabion**

Responsable Réseau Star Coater

06 87 32 78 62

[raphael.gabion@axaltacs.com](mailto:raphael.gabion@axaltacs.com)

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



[www.facebook.com/StarCoater](http://www.facebook.com/StarCoater)



Parce que vos créations sont uniques, vous recherchez la peinture qui donnera vie à vos projets, et le spécialiste du thermolaquage qui effectuera un traitement de surface et une mise en peinture de Haute Qualité.

Star Coater,  
un Réseau de 60 applicateurs de peinture en poudre à votre service.

## PERFORMANT PROTECTION

### Vetrotech Saint-Gobain

Fournisseur de solutions vitrées haute performance :  
Protection incendie, pare-balles, résistance à l'effraction,  
à l'explosion.



**Tous nos vitrages sont testés avec châssis et environnements spécifiques.**  
(délivrés sous Procès-Verbaux/ certifications/ avis de chantier)

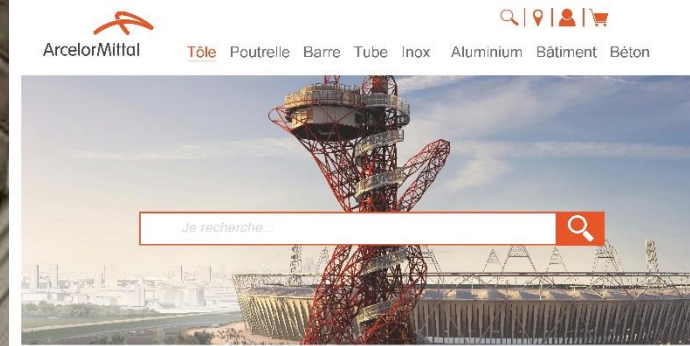
## C'est nous

Nouveau stade de Bordeaux :  
4200 tonnes de poutrelles pour cette structure en acier unique en France

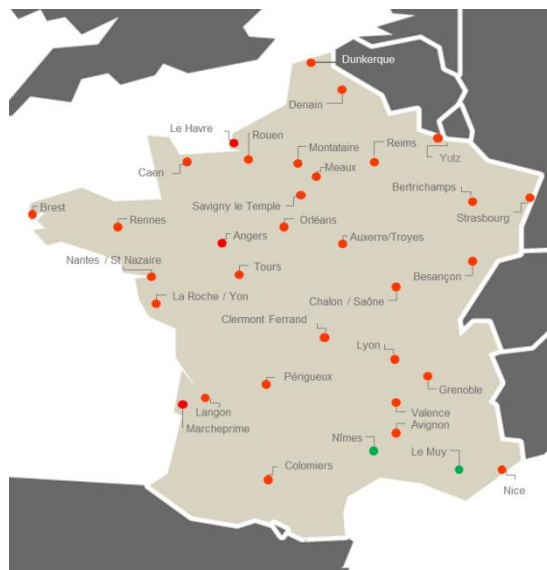


Des produits répondant aux normes et exigences des clients

Des produits  
inox, aluminium,  
produits  
bâtiment et  
menuiserie  
aluminium



## 35 agences



Nous offrons à nos clients toute la richesse de la gamme du Groupe ArcelorMittal.

Nous proposons des solutions sur-mesure, par marché, et accompagnons le développement produit de nos clients.

- Des équipes spécialisées proches de leurs clients
- Une offre globale avec une large gamme de produits : acier, inox, alu, produits bâtiment
- Des activités de parachèvement pour les produits

En juin, notre 1<sup>er</sup> site de vente en ligne

[distrishop.arcelormittal.com](http://distrishop.arcelormittal.com)

GO 

Métallerie 3.0

8èmes  
Assises  
de la  
Métallerie

LES CLÉS POUR  
RENFORCER LA  
SANTÉ FINANCIÈRE  
DE SON ENTREPRISE

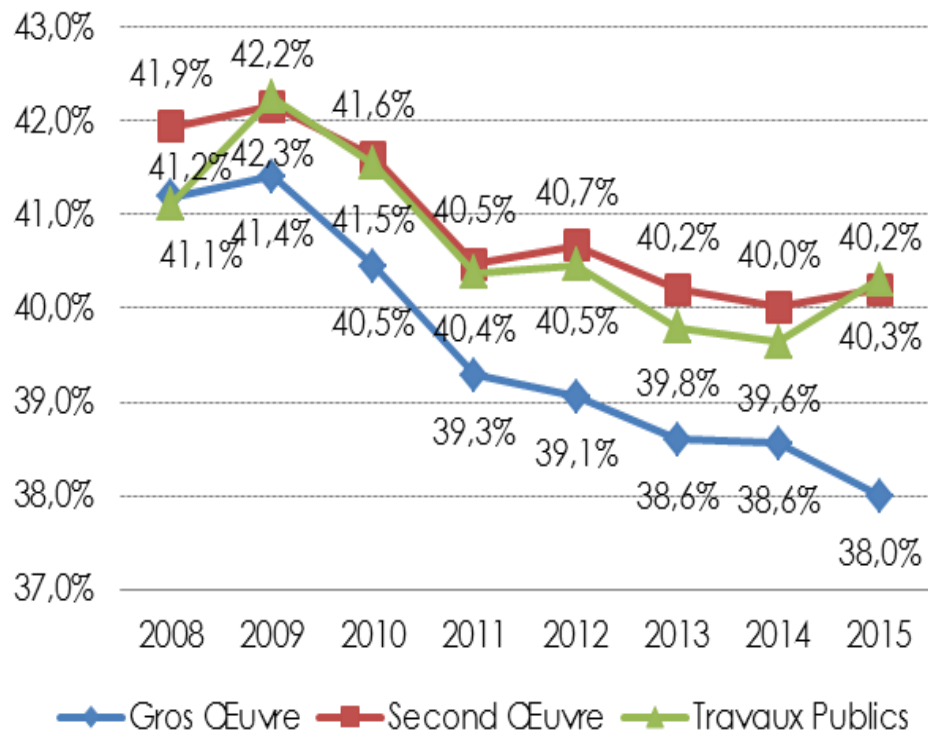
# Franck PERRAUD

## Union des Métalliers

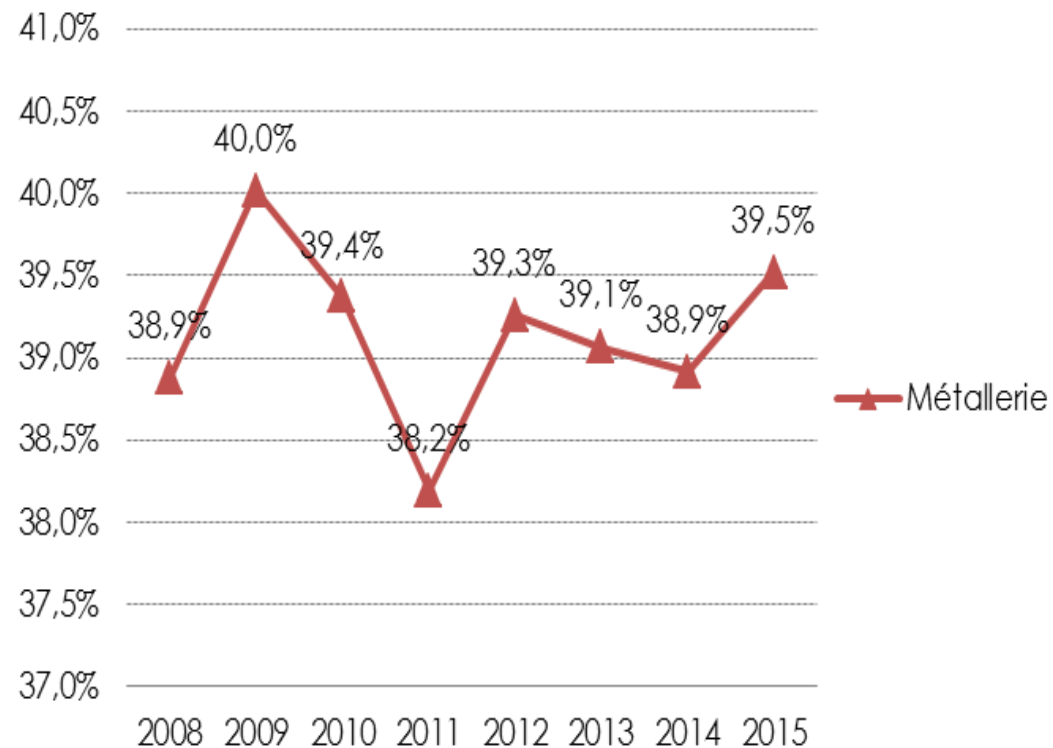
# Bernard PAGES

## BTP Banque

VA / CA

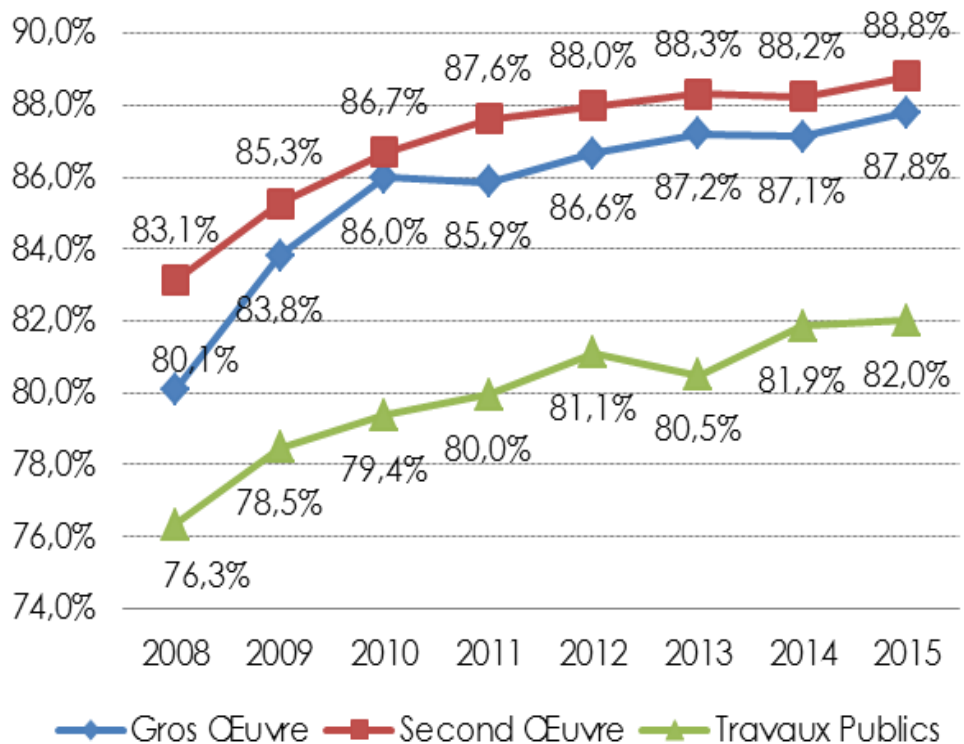


VA / CA

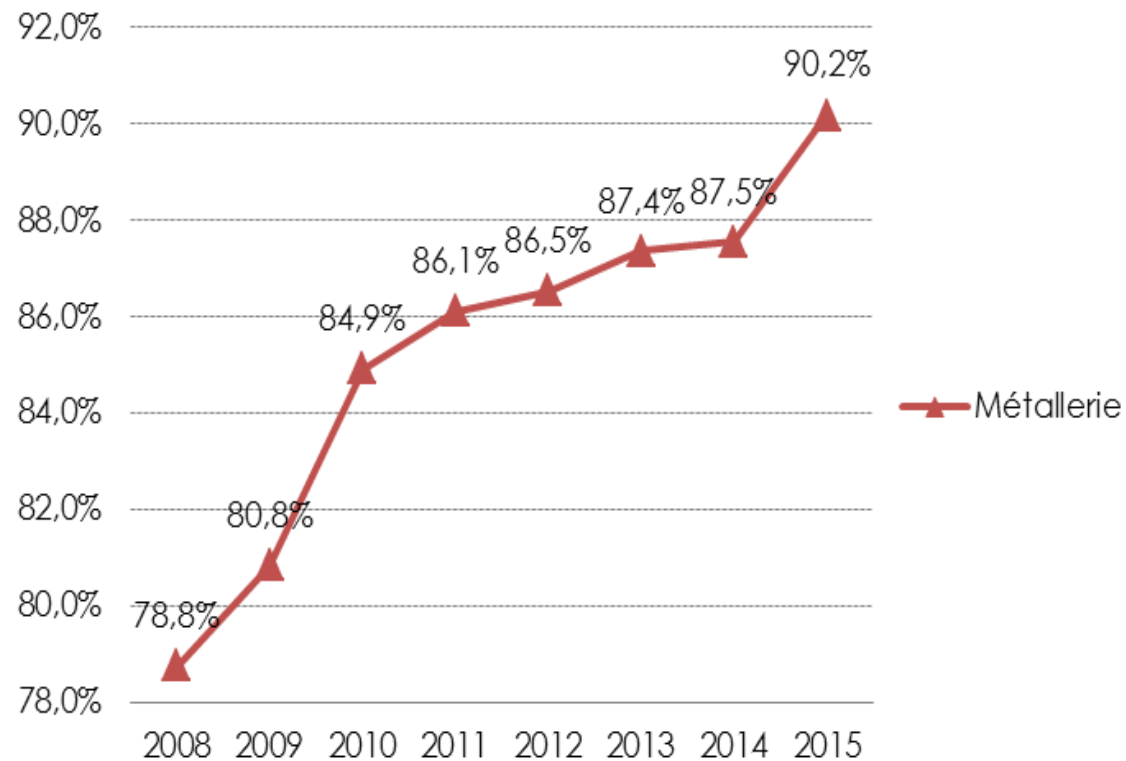




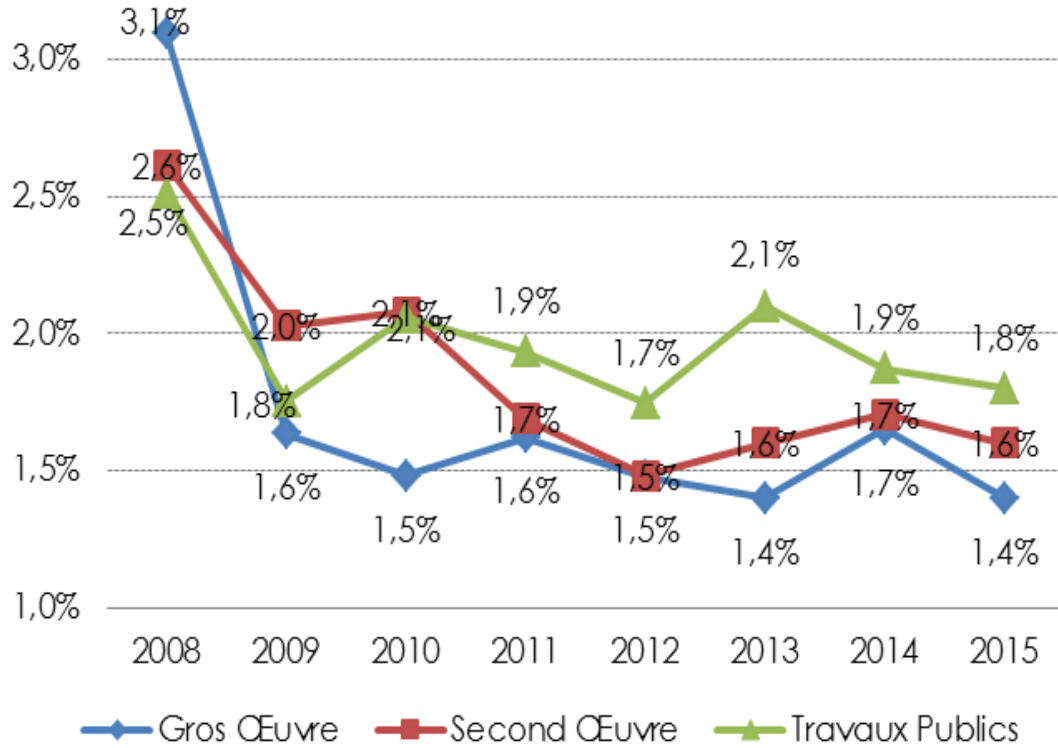
### Charges de Personnel / VA



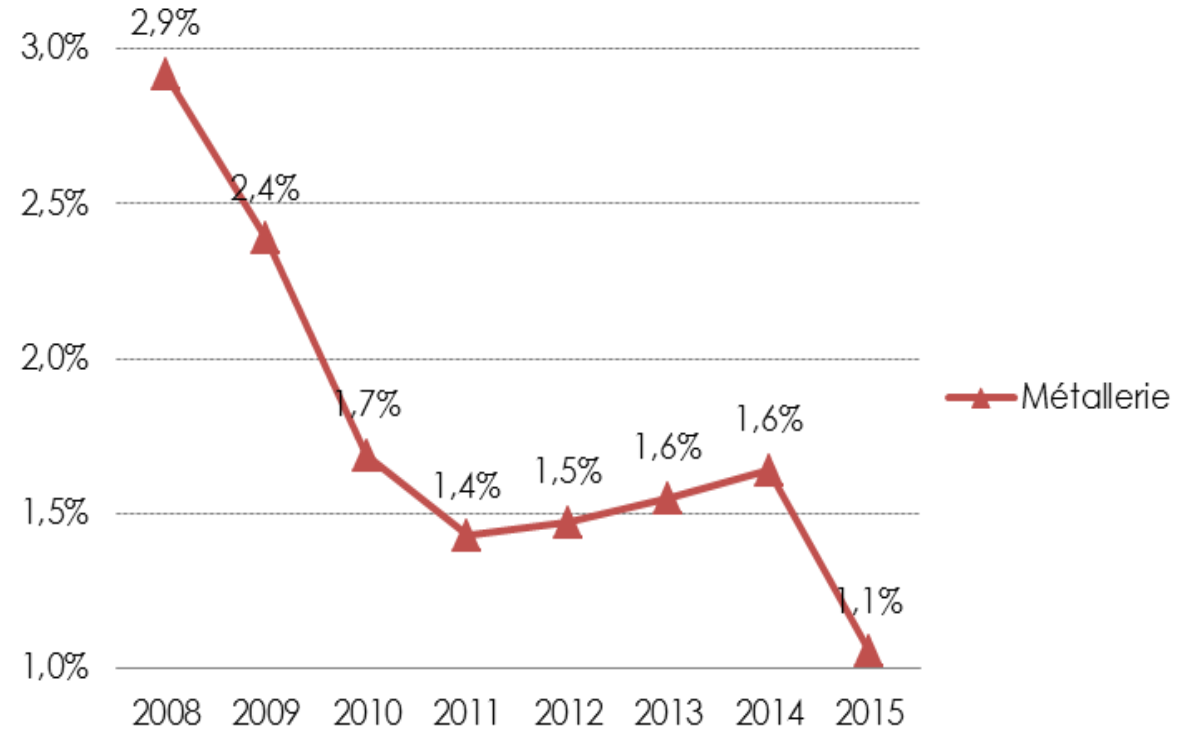
### Charges de personnel / VA



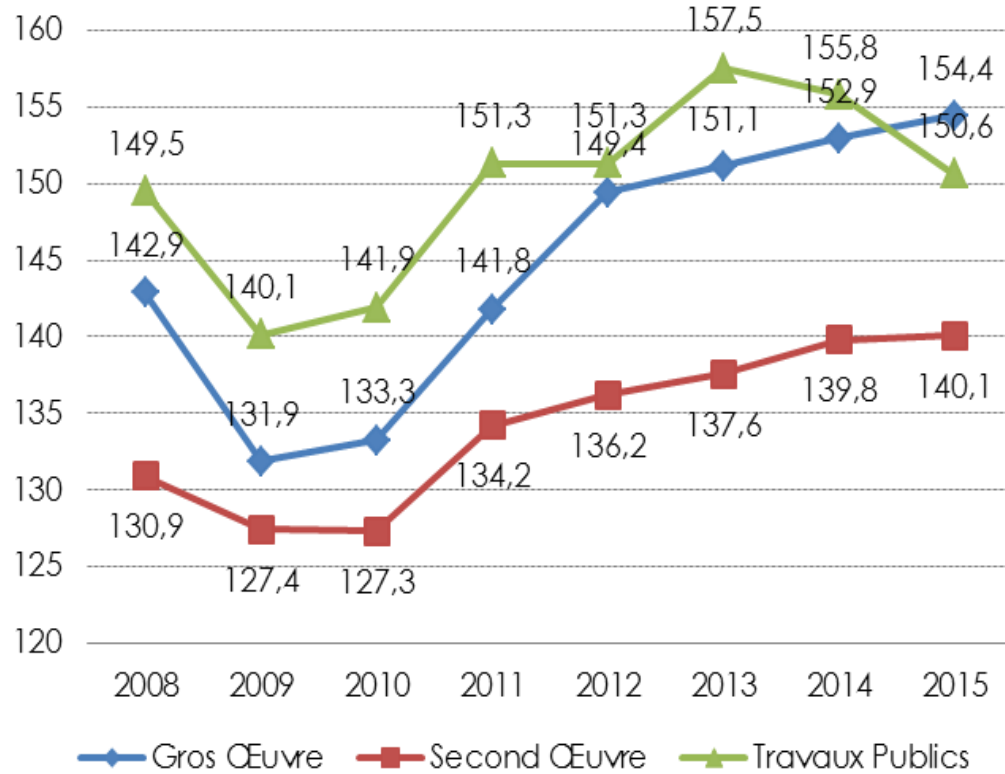
### Résultat net / CA



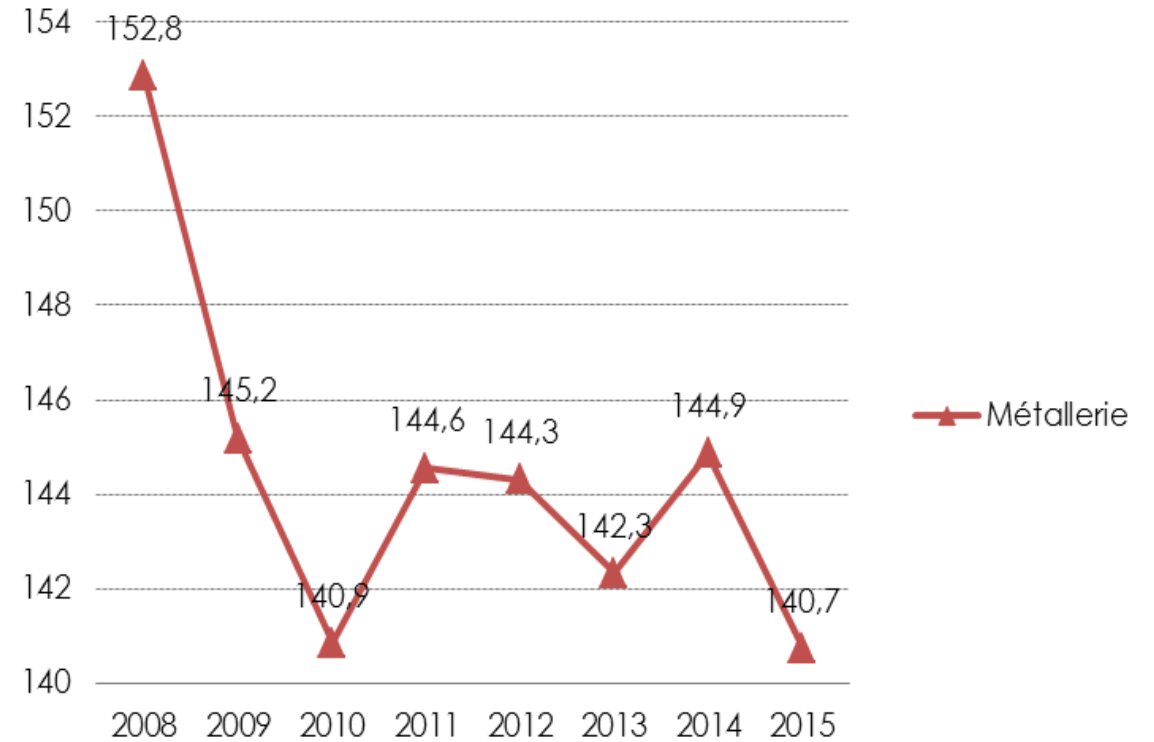
### Résultat net / CA

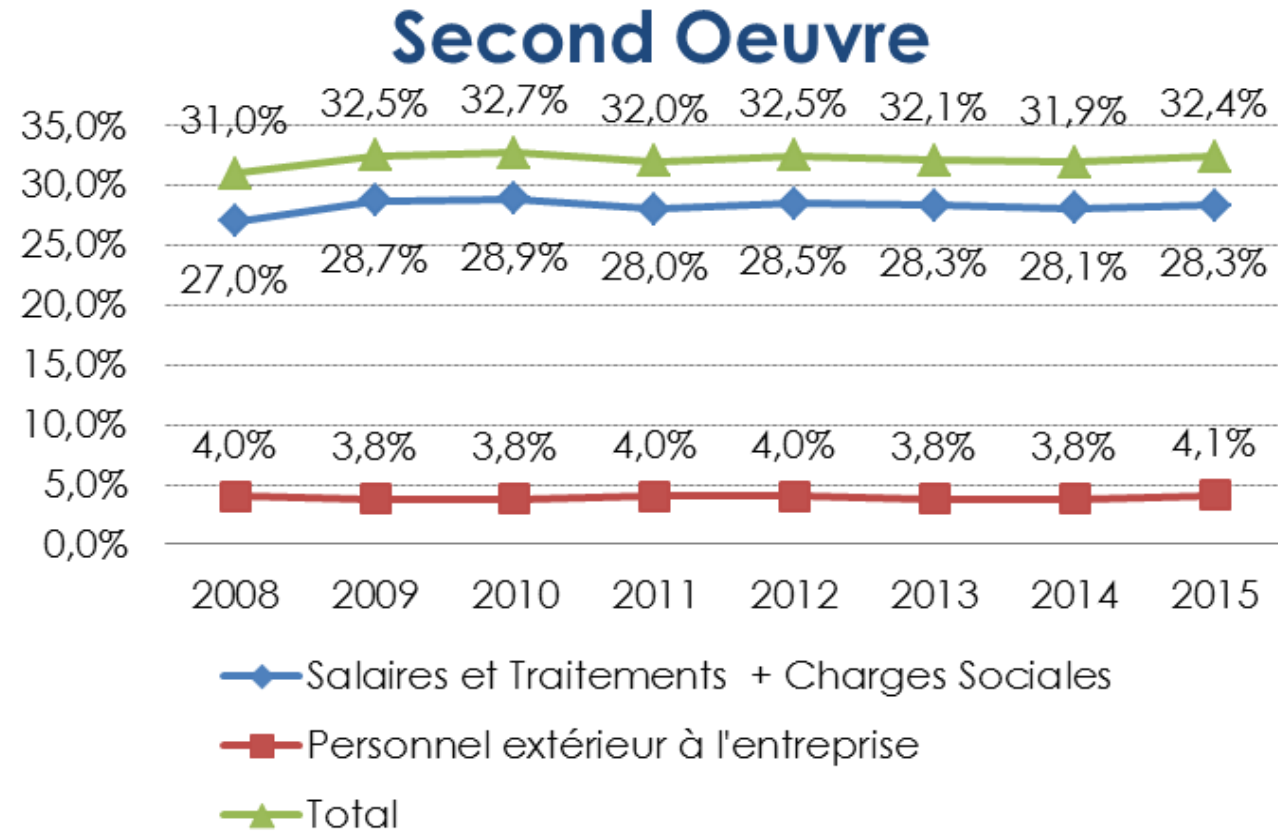


Production Propre / Effectif propre en k€

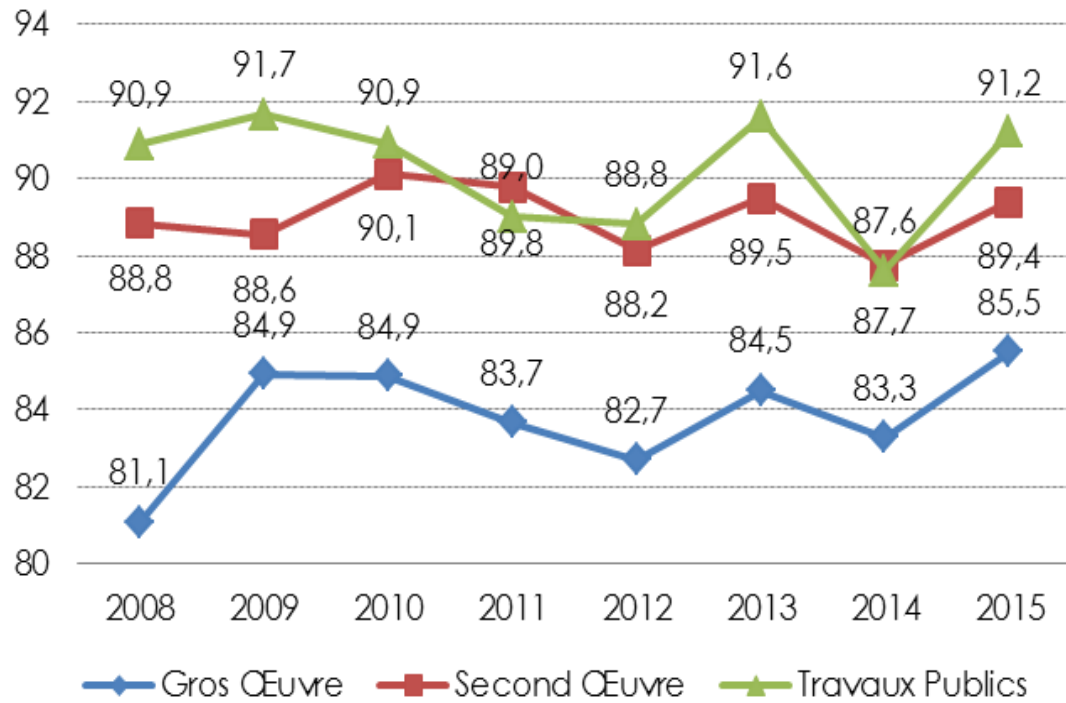


Production propre / Effectif en K€

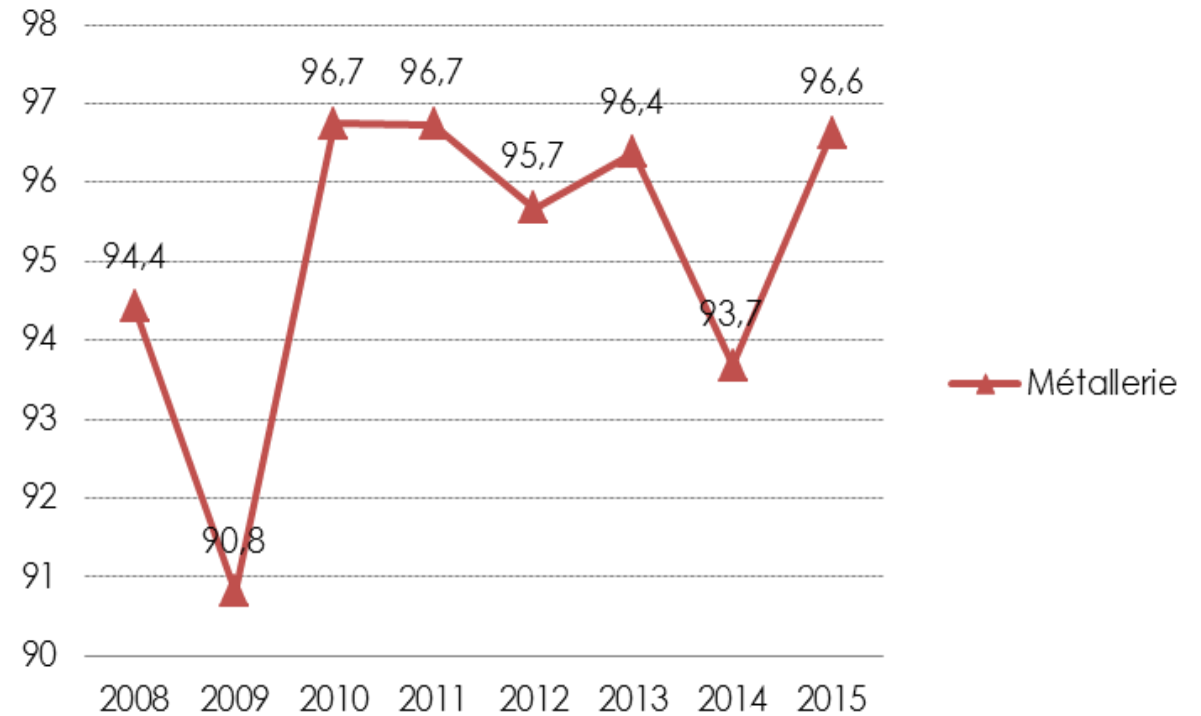




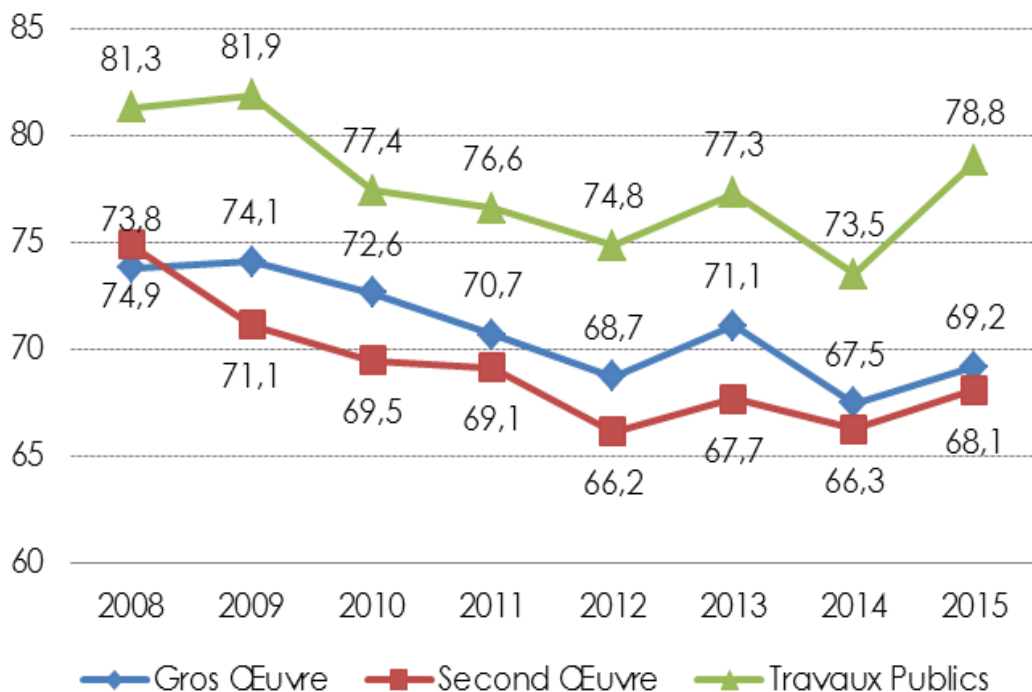
Délais Clients Moyens en jours de production



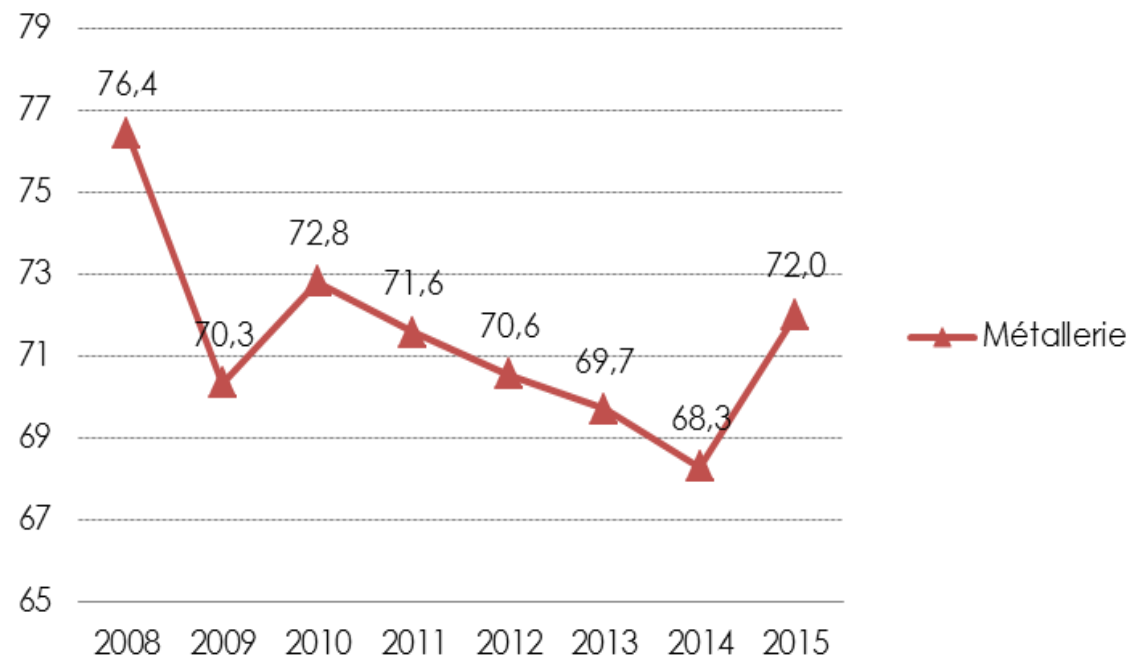
Délai clients moyens en jours de production



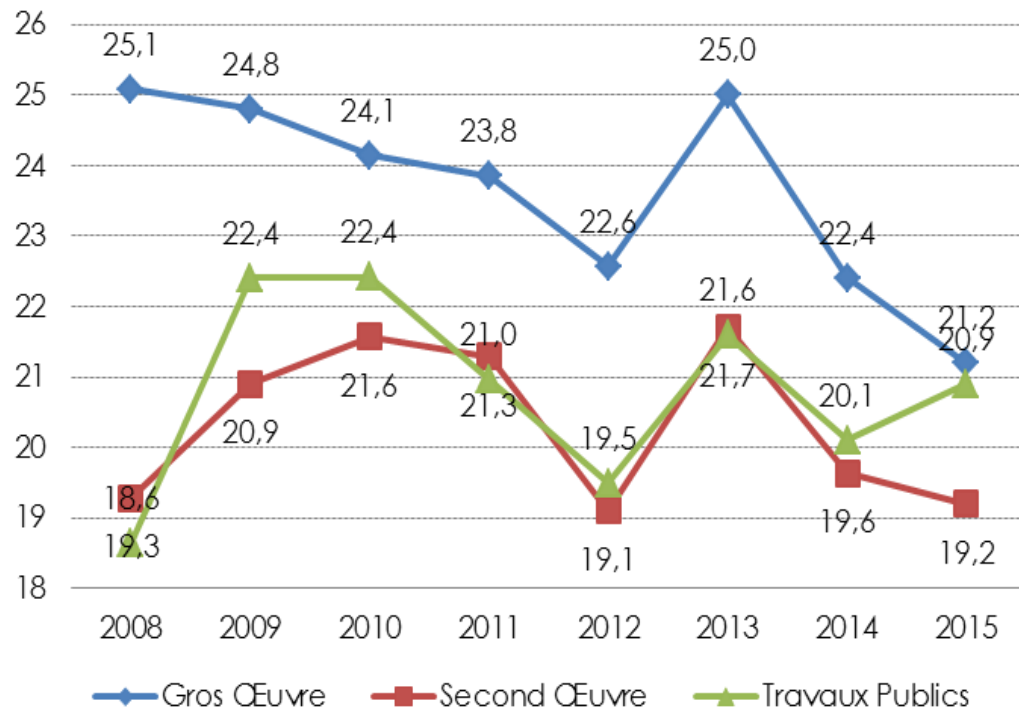
**Délais Fournisseurs Moyens en jours de production**



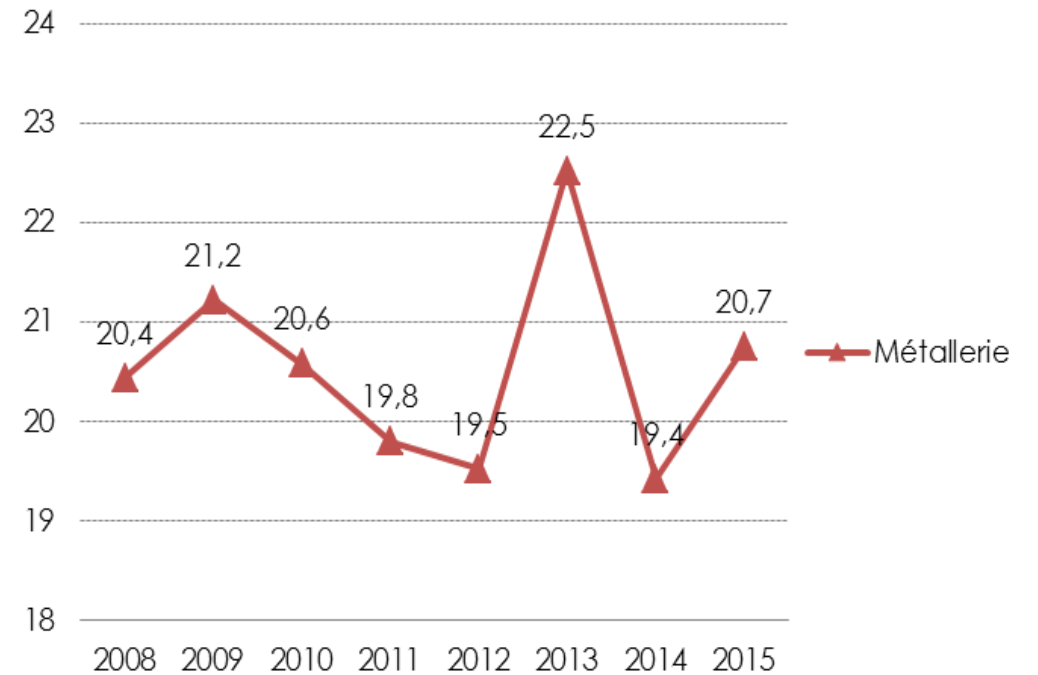
**Délai Fournisseurs moyens en jours de production**



Trésorerie nette moyenne en jours de productions



Trésorerie nette moyenne en jours de productions



# Patrick DUCHATEAU

## FFB



## Index BT

- Les index BT mesurent les évolutions des coûts des travaux de Bâtiment
- 37 index BT au total : 1 par corps d'état + un index « général » (BT 01) + un index rénovation (BT 50)
- Index BT 42 : Menuiserie en acier et serrurerie
- Ils sont utilisés pour réévaluer le prix des marchés
  
- Marché public : le prix est soit ferme, soit actualisable, soit révisable

## Index BT

- Actualisation : permet de réévaluer le prix du marché entre la date de signature et la date de début des travaux

$$Prix_{actualisé} = Prix_{initial} \times \left( \frac{BT42_{date\ de\ début\ des\ travaux - 3\ mois}}{BT42_{date\ de\ signature\ du\ marché}} \right)$$

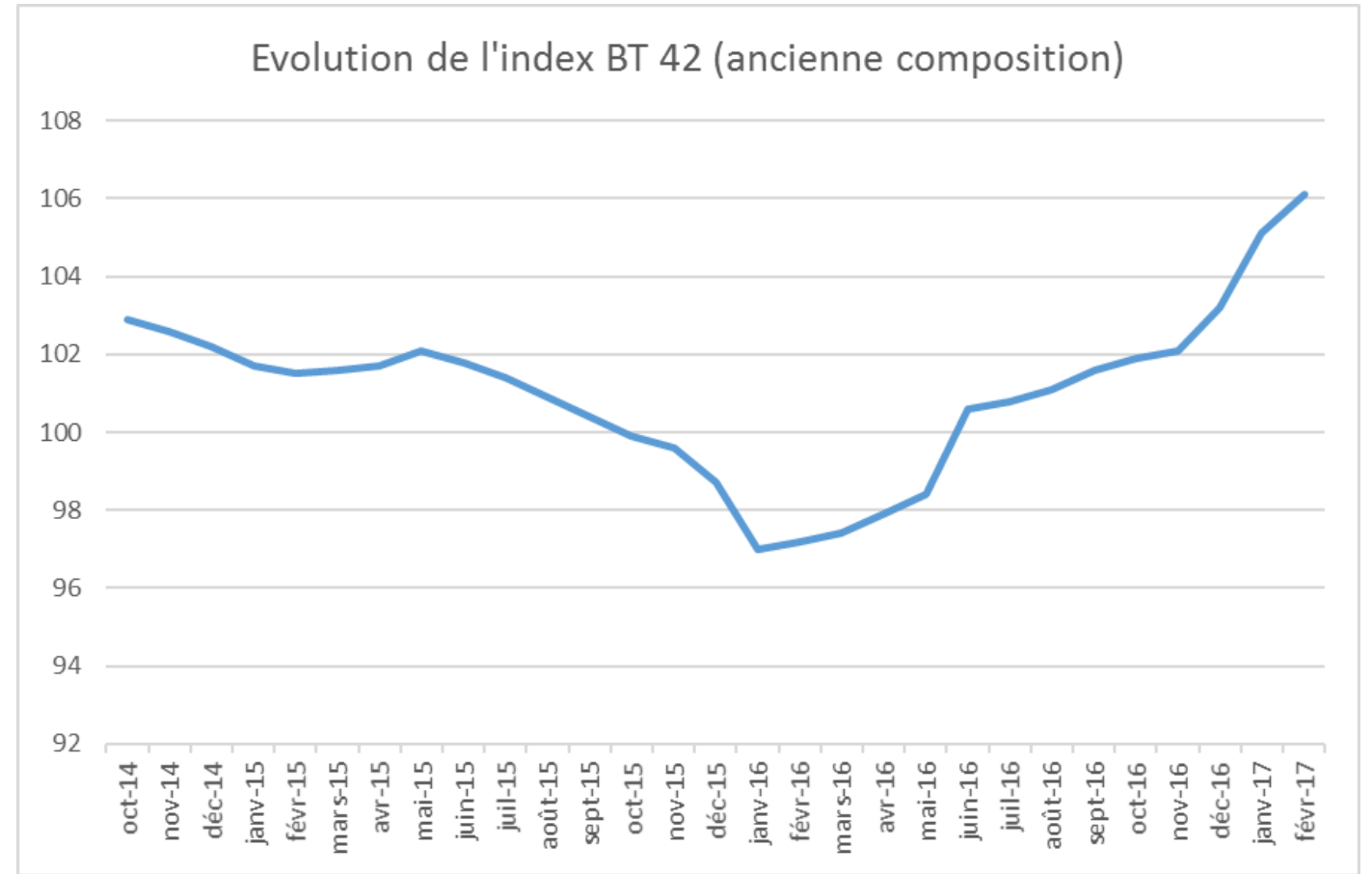
- Révision : permet de réévaluer le prix du marché à chaque situation entre la date de signature et la date de réalisation des travaux

$$Prix_{révisé} = Prix_{initial} \times \left( \frac{BT42_{date\ de\ la\ situation}}{BT42_{date\ de\ signature\ du\ marché}} \right)$$

- La révision est préférable car elle prend en compte les évolutions des coûts pendant la toute la durée des travaux

## Index BT : mise à jour du BT 42

- Evolution de l'index BT 42
- Ces évolutions ne reflètent pas la réalité du terrain
- Réunions avec l'Insee pour rendre le BT 42 plus représentatif



## Index BT : mise à jour du BT 42

- Ancienne composition des matériaux du BT 42 :

	Pondération
Produits sidérurgiques en acier non allié	82,50%
Demi produits en cuivre ou alliage	10,00%
Plomb, zinc et étain	7,50%

- Trop dépendant du prix des matières premières, pas de matériaux à forte valeur ajoutée, pas de vitrage
- Matériaux non représentatifs du métier, et donc les évolutions de l'index BT42 ne reflètent pas la réalité

## Index BT : mise à jour du BT 42

- Propositions du Groupe Métallerie :
- Propositions acceptées par l'Insee, et mises en œuvre dès les prochains index BT
- Une mise à jour régulière est nécessaire pour rester le plus proche possible de la réalité

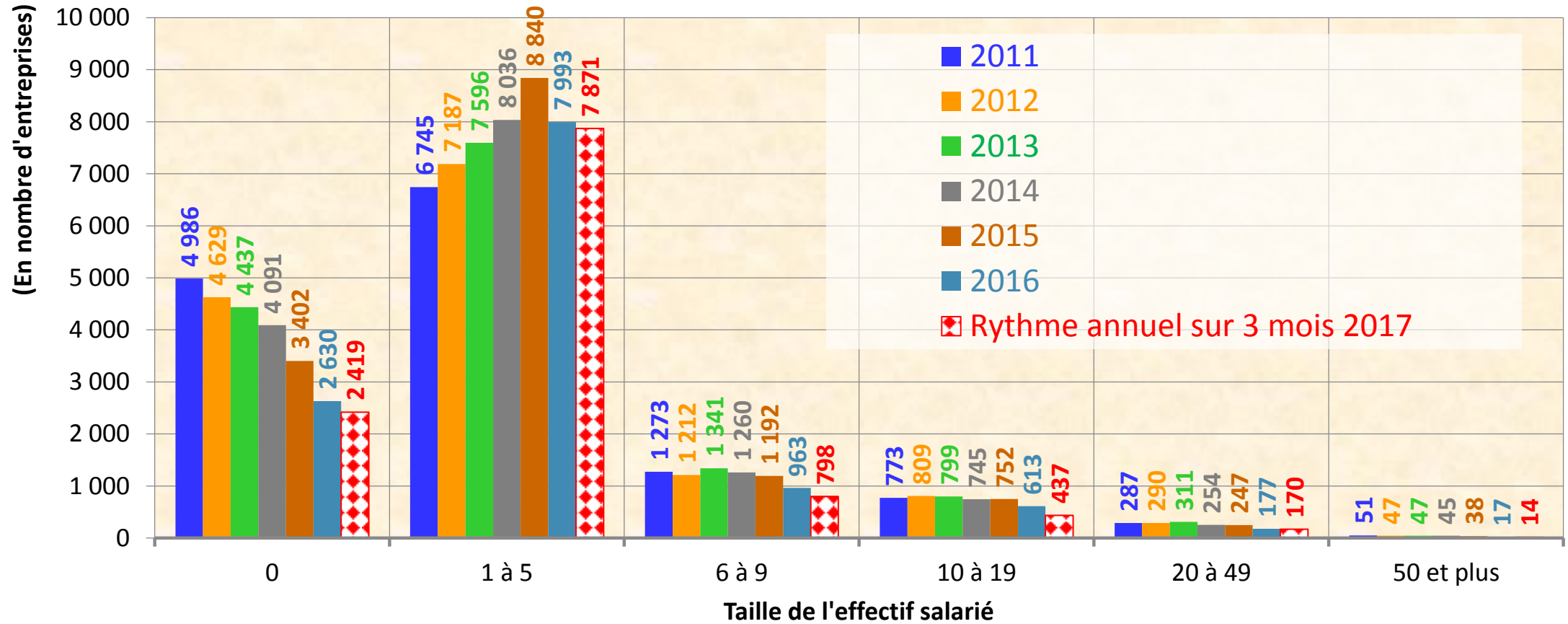
Acier	
- Poutrelles	8%
- Tubes	15%
- Profilés de menuiseries	12%
- Tôles	7%
Inox	5%
Aluminium	6%
Vitrages	18%
Traitement de surface	
- Anti-corrosion (galva, métallisation)	5%
- Laquage / Thermolaquage	13%
Cheville, visserie	5%
Quincaillerie	5%
Joints	1%
	<b>100%</b>

# Loïc CHAPEAUX

## FFB

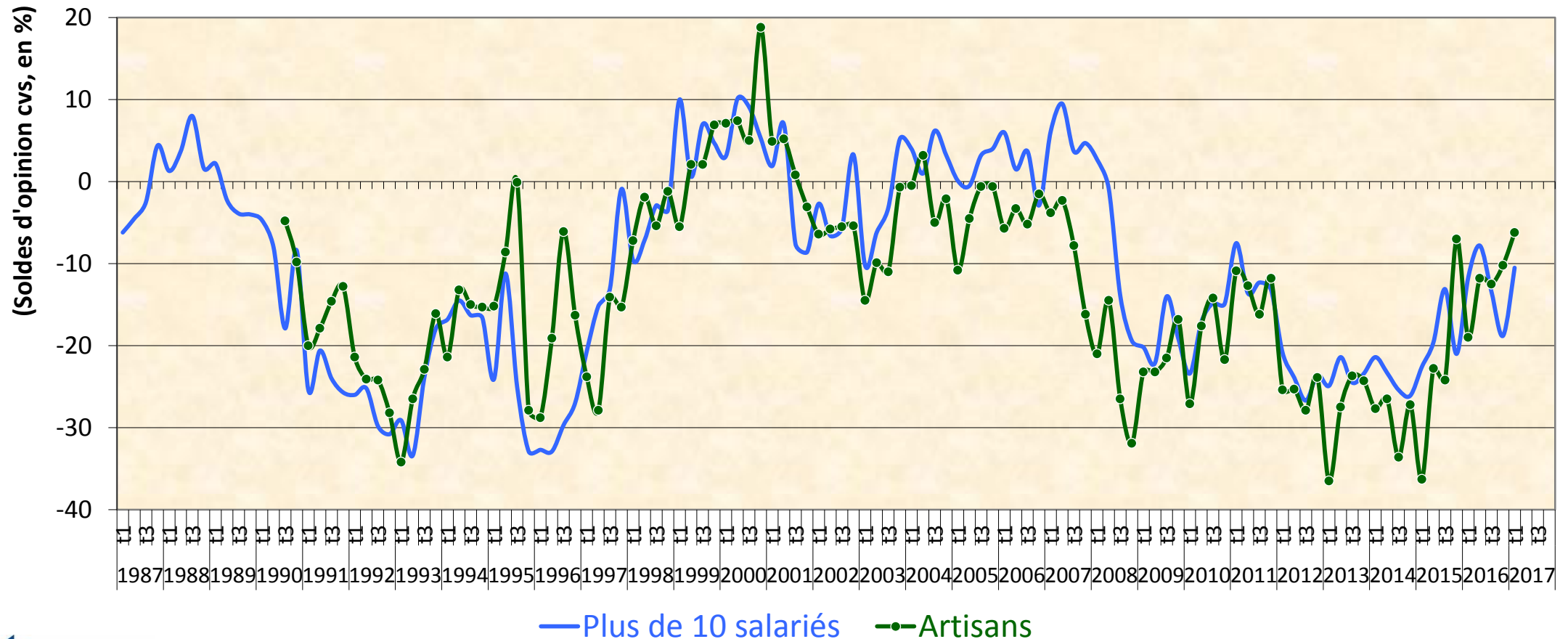
# Les défaillances dans le bâtiment

(Source : Altarès)



# Évolutions de la trésorerie des entreprises

(Source : Insee)





# Assurance-crédit : le guide pratique de la Médiation du crédit



## L'assurance-crédit pour tous



### SOMMAIRE

<b>Introduction</b>	<b>4</b>
<b>Fiche 1 : Pourquoi souscrire une assurance-crédit</b>	<b>6</b>
<b>Fiche 2 : Les principales caractéristiques d'un contrat d'assurance-crédit</b>	<b>10</b>
<b>Fiche 3 : Comment souscrire un contrat d'assurance-crédit</b>	<b>14</b>
<b>Fiche 4 : Comment connaître auprès de chaque assureur-crédit la note de mon entreprise et les montants garantis</b>	<b>18</b>
<b>Fiche 5 : Quelles informations sur mon entreprise fournir aux assureurs-crédit</b>	<b>20</b>
<b>Fiche 6 : Je suis acheteur, que faire en cas de réduction de garantie par un assureur-crédit</b>	<b>24</b>
<b>Fiche 7 : Je suis assuré-crédit, que faire en cas de réduction de garantie sur un de mes acheteurs</b>	<b>28</b>
<b>Fiche 8 : Comment saisir la Médiation du crédit</b>	<b>30</b>

# Patricia GRELIER WYCKOFF

## FFB

# Principales difficultés (marchés publics ou privés)

- Recalages de planning par le maître d'ouvrage ou le maître d'œuvre
- Arrêts de chantier
- Pénalités de retard décomptées de votre solde
- Support inacceptable
- Réception des travaux avec centaines de photos de réserves
- Obligation de ne facturer qu'à 92 %, 95 % ou 98 % des travaux

# Comment vous protéger ?

## ➤ Faire systématiquement une lettre de réserves

- Au maître d'ouvrage (marchés privés)
- Au maître d'œuvre (marchés publics)

## Voire

- Aux autres intervenants
  - Pour refuser le support
  - Pour constater que le retard d'une entreprise vous cause un préjudice (marchés publics)

# Précautions à prendre

- Demander une avance et des acomptes mensuels
- Facturer et se faire payer dans les délais
- Demander une garantie de paiement
  - Marchés privés : article 1799-1 du Code civil
  - Sous-traitance : loi du 31 décembre 1975
- Exiger un paiement à 100 % des travaux correctement réalisés dans les délais
- Demander la réception des travaux (effets juridiques et financiers)
- Faire un projet de décompte final reprenant TOUT ce qui vous est dû
- Faire une réclamation le cas échéant

# Echanges

Métallerie 3.0

8èmes  
Assises  
de la  
Métallerie

LES CLÉS POUR  
RENFORCER LA  
SANTÉ FINANCIÈRE  
DE SON ENTREPRISE

## Série d'ateliers 2

12H00 – 13H00

- Quels outils pour répondre à un marché BIM ? Auditorium
- Et pour vous métallerie, ça veut dire quoi ? Salle du Bureau 6-14 rue la Pérouse
- Avis techniques ATEX, avis de chantier. Comment gérer les chantier hors-normes ? Salle de conférence