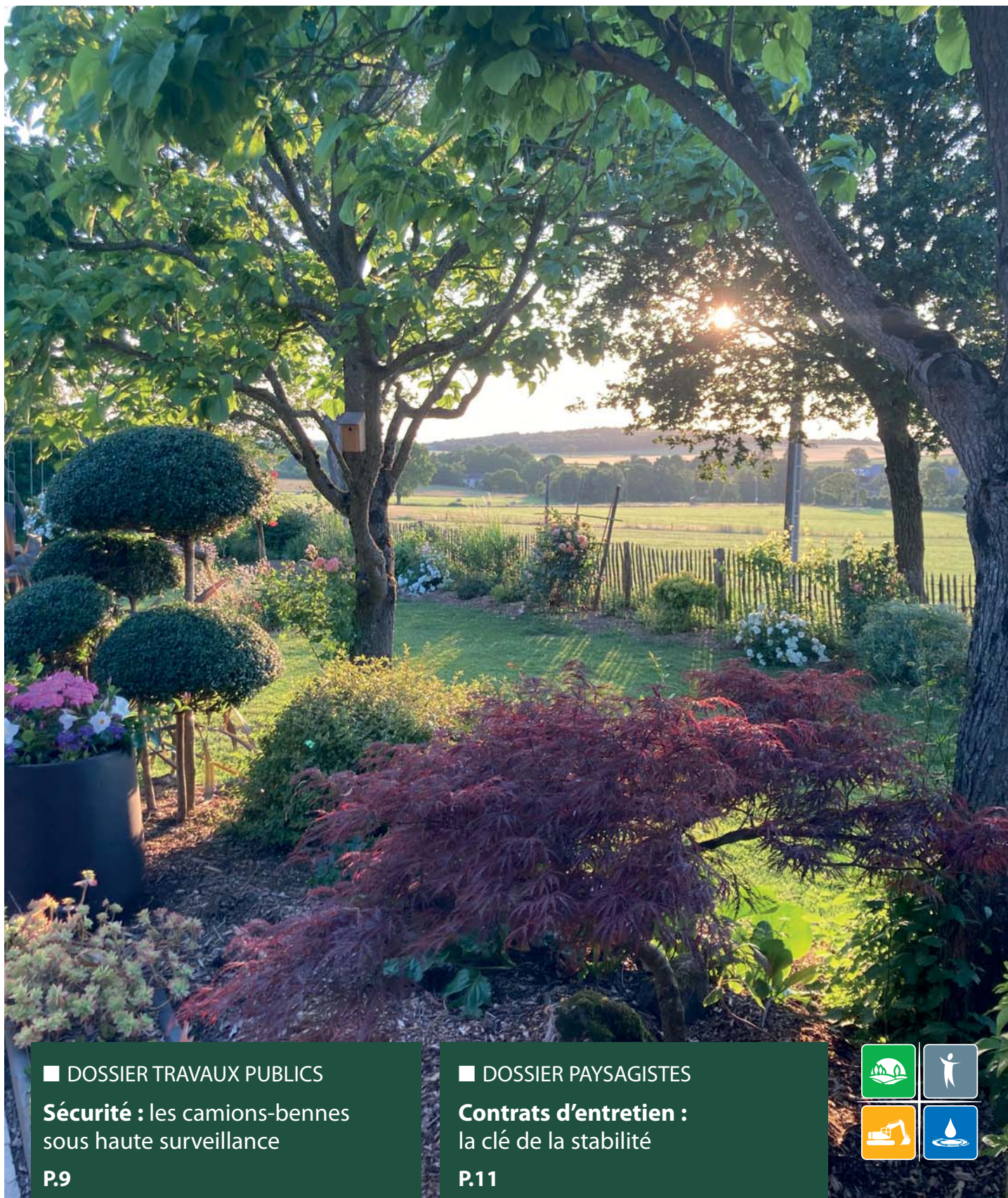


CNATP

LE JOURNAL DES ADHÉRENTS DE LA CNATP
LES ENTREPRISES DES TRAVAUX PUBLICS ET DU PAYSAGE

infos

N° 131
novembre
décembre 2025



■ DOSSIER TRAVAUX PUBLICS

Sécurité : les camions-bennes
sous haute surveillance

P.9

■ DOSSIER PAYSAGISTES

Contrats d'entretien :
la clé de la stabilité

P.11





www.happluspme.com

ENSEMBLE, ACHETONS MIEUX, ÉCONOMISONS ++

- + Profitez de **tarifs négociés** auprès de nos fournisseurs
- + Réalisez **27% d'économie** en moyenne sur vos achats pros
- + Bénéficiez d'un **accompagnement sur mesure**
- + Un **comité d'entreprise** inclus dans votre adhésion

+ Inclus dans votre adhésion CNATP

Pour vos achats pros

LOXAM

têrêva

enexo

fill up

SFR

RAJA
N°1 EUROPÉEN DE L'EMBALLAGE

Manpower

oxWORK
PROTECT & STYLE

TARGA
TELEMATICS

UGF
industrie

RENAULT

domino rh
Richesses Humaines

Bruneau

CROSNIER
Distillerie de Polignac

bouygues

TONNAGE

Adecco

STELLANTIS

Printerre
Entreprise Adaptée

DKV

Pour vos achats persos

ca, c'est
pour moi!

castorama

LE ROY MERLIN

IKEA

DECATHLON

SIXT

Club Med

DELL

Disneyland
PARIS

futuroscope

PS

PUYDUFOU

Europcar

Auchan

PATHE

TRUFFAUT

La cave
CE



Pour plus d'information, contactez votre conseillère :

Elodie GREDE

07.64.49.36.67

elodie.grede@happluspme.com

4 – Nos actions

Tour d'horizon des initiatives et temps forts portés par la CNATP.

7 – Quali pluie®

Un label qui fait évoluer les pratiques et valorise les savoir-faire.

9 – Dossier Travaux publics : camions-bennes et réglementation

Sécurité, normes et avis d'experts.

11 – Dossier Paysagistes : le contrat d'entretien

Un levier de fidélisation et de rentabilité pour les entreprises.

15 – Bonne pratique : le PV de réception

Un réflexe indispensable pour sécuriser la fin de chantier.

16 – La parole à... Erwan Deniel et Nicolas Conan

La CNATP 29 dit stop aux incohérences

17 – Formation : les premiers secours

Geste citoyen, obligation professionnelle et atout collectif.

18 – Portrait : Grégoire Hardy

Un jeune artisan passionné, nouvel adhérent de la CNATP

19 – Innovation : un nouveau réseau signé Leborgne

La R&D à l'écoute des professionnels

21 – Zoom produits & Bon plan

Une sélection d'équipements pour votre sécurité

23 – À lire

Les deux coups de cœur de la rédaction.

Toute reproduction, totale ou partielle, sans autorisation, est interdite.



Le Mot

de Pascal Rineau

Président de la CNATP



Alors que s'achève une année marquée à nouveau par des incertitudes économiques et gouvernementales, nos entreprises de Travaux Publics et du Paysage continuent de faire face à une succession de décisions très souvent déconnectées du terrain.

Les dossiers comme le GNR, toujours sans issue, celui du service à la personne pour l'entretien du jardin ou encore la REP sont des symboles d'une politique qui fragilise nos entreprises.

Malgré nos alertes répétées, la fin annoncée du tarif réduit sur le GNR pèsera lourdement sur la compétitivité de nos entreprises et la réforme de la REP viendra encore bouleverser un équilibre déjà instable.

La CNATP ne relâchera pas la pression sur ces dossiers.

Toutefois, la tâche se complique lorsque les interlocuteurs et conseillers changent au gré des remaniements gouvernementaux ; nous obligeant ainsi à renouer le dialogue avec chaque nouvelle équipe dans les ministères.

À cela s'ajoutent les orientations du projet de loi de finances 2026, qui laissent peu d'espoir quant à un véritable soutien à l'investissement dans les territoires.

La volonté de mettre fin à l'exonération salariale pour les apprentis à partir du 1^{er} janvier 2026 dans le projet de loi de finances de la Sécurité sociale est inadmissible.

Face à ces signaux inquiétants, la CNATP continue de sensibiliser sur les conséquences de telles décisions, souvent de fausses bonnes idées d'économies.

Nous multiplions les échanges avec les parlementaires, les ministères concernés et les associations d'élus locaux pour faire entendre la voix du terrain.

Notre objectif : rappeler que la transition écologique et la relance de l'économie passent aussi par nos entreprises artisanales.

Dans cette dynamique, nous préparons activement les échéances municipales de 2026. Notre Livre blanc, porte un message clair : la vitalité de nos communes dépend de leur capacité à investir dans l'entretien, l'aménagement et la durabilité de leurs espaces publics mais aussi et surtout maintenir nos entreprises artisanales ancrées localement, qui recrutent, forment et entretiennent nos lieux de vie et les infrastructures de proximité.

Nous proposons des solutions concrètes pour renforcer le dialogue entre élus et entreprises locales, valoriser les circuits courts et garantir une commande publique plus équitable.

Dans un contexte où la complexité administrative s'ajoute à la pression économique, notre rôle « syndical » est plus que jamais essentiel : porter la voix de nos entreprises, défendre la cohérence des politiques publiques, et rappeler que sans tissu local solide, il n'y a pas de territoires vivants.

Continuons à rester unis, vigilants et force de propositions.

Les prochains mois seront décisifs ; ensemble, nous ferons entendre la voix du bon sens et du terrain.

CNATP

LES ENTREPRISES DES TRAVAUX PUBLICS ET DU PAYSAGE



membre de l' **U2P** union des entreprises de proximité

Présentation du Livre Blanc CNATP Élections Municipales 2026



À l'approche des élections municipales de 2026, la CNATP souhaite faire entendre la voix des entreprises de proximité auprès des futurs élus. Chaque décision locale, en matière d'aménagement, d'environnement, de fiscalité ou de marchés publics, a un impact direct sur nos entreprises artisanales. Ce Livre Blanc est donc une feuille de route claire et pragmatique autour de 7 thématiques clés, destinée à sensibiliser les candidats aux réalités de terrain.

1 - Un ancrage territorial fort

- Faciliter l'installation des entreprises artisanales et leur développement.
- Mobiliser leurs compétences et les intégrer dans les politiques locales.
- Associer pleinement les artisans dans les projets d'aménagements municipaux.

2 - Marchés publics

- Veiller au respect de la règle de l'allotissement.
- Limiter la sous-traitance en cascade.
- Valoriser l'apprentissage dans les clauses d'insertion.
- Renforcer le respect des délais de paiement.
- Réviser automatiquement les prix en fonction des indices prévus.
- Attribuer les marchés aux entreprises qui présentent l'offre économiquement la plus avantageuse et ainsi écarter les offres anormalement basses.
- Considérer la proximité comme un facteur environnemental. Valoriser les activités des entreprises proches de leurs chantiers, c'est prendre une réelle décision politique pour limiter l'impact carbone.
- Considérer la proximité comme un facteur social, car ces entreprises sont au soutien de l'activité économique de nos territoires, du maintien de l'emploi et de la vie sociale.
- Pérenniser et promouvoir le seuil de dispense de publicité et de mise en concurrence pour les marchés de travaux.
- Favoriser les marchés à prestations ponctuelles plutôt que les programmes globaux annuels.
- Privilégier les marchés à échelle communale, plutôt qu'inter-communale.
- Soutenir les élus des petites communes en leur transmettant un livre blanc des bonnes pratiques.

3 - Fiscalité

Éviter toute fiscalité locale dissuasive pour les petites entreprises.

4 - Gestion de l'eau

- Encourager et aider la gestion de l'eau à la parcelle.
- Favoriser la mise en conformité des systèmes d'assainissement autonome.
- Créer ou faire vivre les chartes ANC départementales, interdépartementales ou régionales gages de qualité.

5 - Déchets de chantier

- Assurer la mise en place d'un réseau adaptées.
- Soutenir les initiatives des entreprises pour la mise en place d'actions collectives de récupération et de valorisation des déchets.
- Privilégier le recyclage et les matériaux recyclés.

6 - Loi ZAN (Zéro Artificialisation Nette)

- Clause de souplesse pour les territoires ruraux et peu denses.
- Revendiquer des critères différenciés pour les zones rurales qui ont encore du foncier disponible.
- Permettre à certains territoires d'«emprunter» du droit à artificialiser en cas de projets structurants.

7 - Période de taille des haies

Ne pas statuer simplement sur une limite de la taille de haies plusieurs mois dans l'année sans un arbitrage du ministère de l'Aménagement du territoire et de la Décentralisation et le ministère de la Transition écologique, de la Biodiversité, de la Forêt, de la Mer et de la Pêche après une vraie étude d'impact avec l'ensemble des acteurs.

Une démarche constructive et apolitique

Ce Livre Blanc n'est pas un plaidoyer partisan, mais un outil de dialogue entre la CNATP, les entreprises et les élus locaux. Il vise à inspirer les programmes municipaux, renforcer la reconnaissance du rôle économique de nos métiers et construire des territoires plus durables.

Retrouvez le Livre Blanc CNATP
des Élections Municipales 2026



David Lemaire

GNR - Distorsion de concurrence entre le monde agricole et le BTP : la CNATP tire encore et toujours la sonnette d'alarme !

La CNATP a alerté une nouvelle fois le Médiateur des entreprises, lors de la réunion trimestrielle du Comité de crise BTP d'automne, sur la distorsion de concurrence croissante entre les entreprises de travaux agricoles et les entreprises du BTP dans l'achat du GNR (Gazole Non Routier).

Alors que le prix du GNR pour les entreprises du BTP augmente chaque année, l'écart avec le tarif agricole atteint désormais des niveaux intenable :

- 14,96 € par hectolitre en 2023,
 - 26,94 € en 2025,
 - 32,93 € au 1^{er} janvier 2026
- et il atteindra 56,89 € par hectolitre en 2030 !

Cette évolution crée une distorsion de concurrence majeure, plaçant les entreprises du BTP dans une situation économique défavorable face aux entreprises de travaux agricoles, qui exercent pourtant des activités similaires sur le terrain. Rappelons que la CNATP ne s'oppose pas à la pluriactivité agricole dans le secteur du BTP dès lors que le principe « même droit, même devoir » soit respecté (mêmes fiscalités, mêmes contraintes, mêmes assurances...)

Des discussions suspendues faute d'interlocuteurs

Des échanges avaient été engagés avec le ministère de l'Économie pour rechercher des solutions équilibrées et pragmatiques.

Mais l'instabilité gouvernementale actuelle a mis un coup d'arrêt à ces discussions : la CNATP n'a plus d'interlocuteur identifié pour porter ce dossier crucial.

Historique

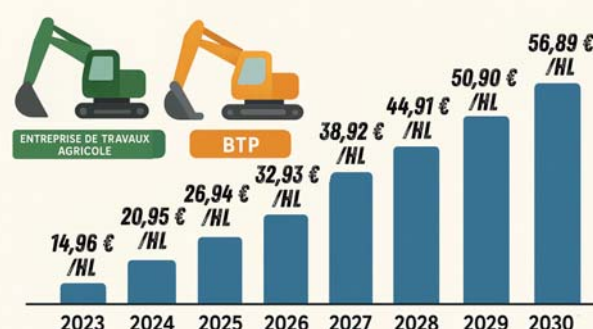
Un arrêté interministériel avait imposé le passage des engins non routiers au GNR en 2011 en remplacement du fioul. Si ce carburant bénéficiait à l'achat d'une fiscalité réduite pour tous à 18,82 € par hl jusqu'en 2023, le secteur agricole jouissait d'un remboursement de TICPE de 14,96 € soit une taxe nette limitée à 3,86 €. **Il existait déjà jusqu'en 2023 une iniquité fiscale avec le monde agricole (exploitant agricole ou entreprise de travaux agricoles) qui, au titre de la pluriactivité, agissait sur les chantiers BTP de 14,96 € par hectolitre.**

Suppression progressive du GNR à partir de 2024

La loi de finances 2024 a prévu d'échelonner la fiscalité supplémentaire des 900 millions d'€ sur le GNR de 2024 à 2030 (reconnaissant la réalité du manque de solution alternative de substitution immédiate, engins ou carburants alternatifs) en ajoutant chaque année 5,99 € par hl soit une fiscalité de :

- 18,82 € par hl jusqu'en 2023
- 24,81 € en 2024
- 30,80 € en 2025
- 36,79 € en 2026

DISTORSION DE CONCURRENCE SUR LA FISCALITÉ DU GNR / LES CHANTIERS BTP



- 42,78 € en 2027
- 48,77 € en 2028
- 54,76 € en 2029
- 60,75 € en 2030

Si cette même loi de finances prévoyait une augmentation minorée à 2,85 € par hl pour le secteur agricole chaque année au lieu des 5,99 € pour le BTP, cette hausse a été annulée.

Distorsion de concurrence aggravée

Cette hausse de fiscalité s'avère contre-productive, car celle-ci fragilise les fonds propres des entreprises et ne leur laisse plus les moyens de mener cette transition énergétique souhaitée par tous lorsque le matériel vertueux sera disponible et abordable. En dehors de la hausse des prix de nos travaux, le principal point de blocage quant à l'augmentation de la TICPE demeure, comme nous l'évoquons constamment depuis juillet 2023, l'aggravation de la distorsion de concurrence entre nos entreprises et celles du secteur agricole qui interviennent sur les chantiers du BTP (différence en 2023 de 14,96 € par hl), désormais de :

- 26,94 € par hl en 2025
 - 32,93 € par hl au 1^{er} janvier 2026
 - 38,92 € par hl en 2027
 - 44,91 € par hl en 2028
 - 50,90 € par hl en 2029
- pour atteindre 56,89 € par hl en 2030 !!!

Nos entreprises ne peuvent en aucun cas accepter cette distorsion de concurrence aggravée !

Les structures plus importantes n'ont sans doute pas la même appréciation de cette conséquence puisqu'elles font souvent appel à la sous-traitance et parfois même auprès d'entreprises de travaux agricoles. C'est d'ailleurs une double peine pour nos entreprises, principalement sur des marchés privés, qui ne pourront, par conséquent, répercuter ces hausses de prix automatiquement par le biais d'indexation.

À la suite de cette aggravation de distorsion de concurrence entre les secteurs BTP et agricoles, nous constatons que des maîtres d'ouvrage ou des entreprises de construction font désormais de plus en plus appel à des entreprises de travaux agricoles pour exécuter des travaux de terrassement et ce n'est qu'un début. Concrètement, cet écart est en 2025 déjà évalué entre 4 et 6 €

de l'heure pour une pelle de 20 tonnes et s'estimera en 2030, entre 10 et 15 € de l'heure !

Le ministère de l'Économie avait reconnu en février 2024 cette distorsion de concurrence entre nos petites entreprises et celles du secteur agricole et avait ainsi consenti une compensation de 5,99 € par hl pour les entreprises jusqu'à 15 salariés.

Une équité de traitement avec le monde agricole

Les changements obtenus par le monde agricole début 2024, formalisés par un décret du 26 juin 2024 en vigueur à partir du 1^{er} juillet 2024, permettent l'acquisition, par les entreprises agricoles et forestiers de GNR, directement au tarif d'accise de 3,86 €/hl, quel que soit l'utilisation agricole ou BTP du carburant.

Une entreprise agricole qui consomme du GNR en dehors de son activité agricole devrait rembourser la détaxe dont elle a indûment bénéficié, MAIS il n'existe pas la possibilité pour celles-ci de reverser cette exonération de TICPE indûment consentie pour des travaux non agricoles.

Rappelons encore que si les entreprises de travaux agricoles peuvent parfaitement travailler dans le BTP avec ce GNR défiscalisé illégitimement, les entreprises de travaux publics n'ont pas la possibilité, lorsqu'elles réalisent des chantiers agricoles, de récupérer de TICPE comme les entreprises de travaux agricoles. C'est une véritable entrave à la liberté de concurrence pour nos entreprises.

Les discussions doivent reprendre pour les années 2025 à 2030, car le pire est à venir...

Rappelons qu'il n'existe pas à ce jour de matériel « propre », opérationnel et financièrement accessible pour remplacer nos engins de chantier.

Rappelons encore que le GNR consommé aujourd'hui dans nos engins est principalement un gasoil additivé teinté rouge (type « Excellium » par exemple chez Total Energies) ; le GNR, sur base

de gasoil « supérieur » est ainsi plus performant et moins polluant qu'un simple gasoil routier qui serait utilisé demain si le GNR venait à disparaître.

CE QUE LA CNATP DEMANDE

- Une équité de traitement avec le monde agricole ;
- Une compensation à prévoir pour toutes les entreprises concernées pour 2025 et les années suivantes ou le report des dispositions fiscales en attendant que des solutions alternatives économiquement viables existent ce qui n'est pas le cas pour le moment ;
- Un suramortissement applicable également sur du matériel d'occasion récent qui doit ainsi permettre aux entreprises d'améliorer leur parc actuel dans l'attente de matériel alternatif fonctionnel et financièrement accessible.

Initiative en région !

Sainte-Maure : la CNATP de l'Aube et Kiloutou lancent la première Pétanque KUP

Le 12 septembre, la CNATP de l'Aube et Kiloutou ont organisé à Sainte-Maure, près de Troyes, la première Pétanque KUP, une rencontre conviviale réunissant artisans des Travaux Publics et du Paysage. Quatorze équipes de trois joueurs se sont affrontées dans la bonne humeur au fil de trois parties - certaines expéditives (13-1), d'autres très disputées ! Vêtus de polos et bobs floqués aux couleurs de l'événement, les participants ont pu partager un repas offert par Kiloutou et la CNATP. Les gagnants sont repartis avec un jeu de boules Obut, et les finalistes avec une bouteille souvenir. Cette première édition, placée sous le signe de la camaraderie et du fair-play, a remporté tous les suffrages. Vivement 2026 pour la deuxième manche !

Si vous aussi, vous souhaitez partager un événement local, contactez David Lemaire : d.lemaire@cnatp.org



David Lemaire

Les aides locales, leviers d'incitations pour une meilleure gestion des eaux pluviales



Gérer les eaux de pluie à la parcelle limite les ruissellements et offre une réserve précieuse en période de sécheresse. L'été 2025, marqué par des vagues de chaleur inédites, a rappelé l'urgence d'agir : la ressource en eau est fragile et doit être préservée. Au-delà de l'enjeu environnemental, la gestion de l'eau contribue aussi à prévenir les retraits-gonflements d'argiles, inondations et sinistres. Porté par *Essordurable*, le label qualipluie® encourage ces pratiques responsables et

Sécheresses à répétition, pluies diluviennes : la gestion des eaux pluviales devient un enjeu majeur. Certaines collectivités montrent l'exemple avec des aides financières incitatives, que la CNATP appelle à généraliser.

donne aux collectivités un cadre de confiance. Soutenir et généraliser les dispositifs d'aides, c'est investir dans la résilience des territoires et sécuriser l'accès à une ressource vitale pour demain.

Et si, à l'instar de l'Île-de-France, des Bouches-du-Rhône et de Toulouse (voir encadré), les initiatives d'aides se déployaient sur le territoire ? La CNATP appelle à les généraliser, à condition que les dispositifs soient confiés à des professionnels qualifiés et assurés. Dans cette perspective, les adhérents CNATP peuvent obtenir un courrier type pour solliciter régions, départements et agences de l'eau.

Contact : Benoît Dhelin - b.dhelin@cnatp.org



Trois départements exemplaires !

Île-de-France : jusqu'à 10 000 € pour les cuves enterrées

25 % de subvention (35 % pour les usages sanitaires comme WC ou lave-linge).

Bouches-du-Rhône : 50 % pris en charge

Aide couvrant la moitié des coûts, jusqu'à 2 000 € pour une installation enterrée complète.

Toulouse : une prime généreuse et progressive

50 % du prix d'achat, plafonné à 1 000 € pour les cuves de plus de 4 000 L.



Trois questions à Nicolas Clairet, adjoint de Direction à Citerneo

Illustrant un made in France responsable¹, les citernes souples de Citerneo répondent à la fois aux enjeux environnementaux et aux besoins des professionnels de terrain.

Comment Citerneo est-elle devenue une référence sur le marché des citernes souples ?

Créée en 2007, Citerneo s'est imposée comme le leader sur le marché des citernes souples grâce à une combinaison d'innovation, de qualité de fabrication, de certifications reconnues et d'une adaptation constante aux besoins de ses clients. Basée à Amboise (Indre-et-Loire), elle équipe aujourd'hui, en France et à l'international, particuliers, collectivités, agriculteurs, armée et industriels, avec des capacités allant jusqu'à 2 500 m³.

Quelles spécificités présentent vos cuves souples par rapport aux solutions traditionnelles ?

Nos citernes sont intégralement fabriquées en France et Citerneo est le seul fabricant de citernes souples à détenir la certification *Origine France Garantie* avec plus de 98 % de composants français. Leur atout est la simplicité d'installation : pour une citerne de 120 m³, deux à trois personnes suffisent pour les mettre en place en quelques heures, sans permis de construire. Déplaçables, elles sont moins coûteuses qu'une cuve rigide. En cas de problème, nous fournissons un kit SAV pour permettre une réparation par le client. Pour un particulier, un modèle standard de 4 m³ est proposé à un tarif de moins de 600 € TTC. Enfin, leur durabilité est éprouvée : nous les garantissons 10 ans, et les installations mises en place en 2007 fonctionnent encore parfaitement.



Quelles sont les ambitions de Citerneo ?

Nous travaillons principalement en BtoB avec des installateurs ou des revendeurs qui recommandent nos solutions à leurs clients. Notre croissance est d'environ 20 % par an, avec une production de près de 6 000 citernes annuelles. L'objectif est d'élargir nos marchés à l'international et de continuer à innover pour répondre à la diversité des besoins : stockage d'eau, d'effluents agricoles, d'engrais ou encore de solutions pour la défense. Tout en restant fidèles à notre ancrage local et à notre production 100 % française.

¹En 2024, pour la 4^e édition de la Grande Exposition du Fabriqué en France. Citerneo a fait partie des 122 entreprises sélectionnées sur plus de 2 200 candidatures, à représenter l'Indre-et-Loire et la région Centre-Val de Loire.

Benoît Dhélin / Florence Batisse-Pichet



PUBLI-RÉDACTIONNEL

Prévoyance TNS : protégez-vous et votre famille contre les aléas de la vie



Arrêt de travail, invalidité, décès : face à de tels imprévus, il est essentiel de sécuriser la situation financière de votre famille, en particulier si vous êtes travailleur indépendant. Les garanties de prévoyance sont un des moyens à votre disposition avec un atout notable : elles peuvent ouvrir droit à des avantages fiscaux. Explications.

Selon votre situation professionnelle, la Sécurité sociale des indépendants prévoit le versement de prestations en cas d'arrêt de travail, d'invalidité ou de décès. Des prestations que vous pouvez renforcer en souscrivant une assurance prévoyance pour compenser pleinement votre perte de revenu et mettre suffisamment vos proches à l'abri en cas de décès.

Maintenez votre niveau de vie en cas d'incapacité d'invalidité

Une mauvaise chute, une brûlure grave, une maladie... vous obligent à interrompre temporairement votre activité ? Avec l'assurance prévoyance, vous percevrez en cas d'incapacité de travail, une indemnité journalière destinée à maintenir votre niveau de revenu*. En cas d'invalidité un capital ou une rente peut vous être versé. Son montant dépend de votre taux d'invalidité et de votre salaire de référence*.

**Selon les conditions prévues à votre contrat.*

Assurez l'avenir de vos proches en cas de décès

L'assurance prévoyance vous permet également de couvrir les besoins immédiats et à venir de votre famille si vous veniez à décéder : avenir des enfants règlement des charges courantes ...

Vous pouvez en effet prévoir le versement d'un capital (le plus souvent exonéré de droits de succession) en une seule fois ou sous la forme d'une rente ainsi que le versement d'une rente d'éducation pour vos enfants*.

**Selon les conditions prévues à votre contrat.*

Bénéficiez d'avantages fiscaux, sous conditions

Dans le cadre de la loi Madelin, il est possible de déduire de votre bénéfice imposable d'activité les cotisations versées à un régime facultatif prévoyance, dans la limite d'un plafond annuel. Ce plafond est calculé en fonction de votre bénéfice imposable de l'année en cours et du Plafond Annuel de la Sécurité Sociale (PASS).

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre expert-comptable pour connaître toutes les conditions de la loi Madelin et obtenir des conseils personnalisés.

Garantissez aussi la pérennité de votre activité !

Si vous êtes dirigeant, il peut être utile de prendre des dispositions en faveur de votre entreprise en cas de décès ou d'absence prolongée de la personne clé (due à un accident ou une maladie).

A cet égard, la souscription d'une assurance Homme clé permettra à votre entreprise, le moment venu, de percevoir un capital ou des indemnités journalières pour mieux faire face aux charges courantes ou pour assurer la continuité de l'activité avec un remplaçant

MAAF à vos côtés

Nos conseillers MAAF Pro sont à votre disposition pour faire le point sur votre situation et identifier avec vous les solutions les plus adaptées : assurance Prévoyance TNS, assurance accidents de la vie, assurance perte de revenus, assurance décès, assurance homme clé...

Pour plus d'informations, contactez nos équipes dédiées par téléphone.



Camions-bennes : la sécurité en marche



© OPPBTP

Près de dix ans après le drame de Rochefort, la profession poursuit sa montée en vigilance. Entre nouvelles exigences de conception, bon usage sur la route et sur les chantiers, et adaptation du parc existant, le camion-benne concentre à lui seul les enjeux de sécurité et d'organisation du secteur des travaux publics.



Sébastien Marie,
responsable du domaine TP
au sein de l'OPPBTP



Le cœur des accidents, c'est l'usage qu'on fait du camion-benne, plus que le véhicule lui-même. »

Un tournant réglementaire

L'accident de 2016, qui avait coûté la vie à six adolescents percutés par un camion circulant ridelle ouverte, a profondément marqué les esprits. Quatre ans plus tard, un avis de la Direction générale du travail (DGT) vient combler un vide réglementaire. Il impose sur les camions neufs un témoin d'ouverture de ridelle et un bridage automatique de la vitesse lorsque cette ridelle n'est pas verrouillée. « L'avis prévoyait également un effet rétroactif souligne Sébastien Marie, responsable du domaine TP au sein de l'OPPBTP : les entreprises devaient équiper leur flotte d'alarme d'ouverture de ridelle dans un délai de trois ans. » Mesure salubre, même si elle reste complexe à appliquer sur des matériels anciens.

L'objectif, lui, est clair : empêcher toute circulation ridelle ouverte et réduire le risque de collision.

Des risques multiples à surveiller : angles morts, arrimage...

Comme le rappelle Sébastien Marie, le camion-benne concentre une multitude de dangers, à commencer par les angles morts, dans des situations variées (manœuvres, changement de direction,

marche arrière). D'où une réponse en strates : antévisseur et miroirs grand angle, caméras/radars d'aide à la détection, marquage obligatoire « Angles morts » pour alerter les usagers, et désormais surveillances actives embarquées sur les véhicules neufs. « On chasse l'angle mort par la technique, et par les habitudes : réglages, vigilance, guidage au sol. »

Dans cette perspective, il souligne que les accidents impliquant un camion-benne sont rarement dus à une défaillance mécanique : ils relèvent le plus souvent de l'usage (déplacements benne levée, surcharge, défaut d'arrimage ou de bâchage). « Le cœur des accidents, rappelle Sébastien Marie, c'est l'usage qu'on fait du camion-benne, plus que le véhicule lui-même. Le défaut d'arrimage reste un facteur d'accident trop fréquent. Une charge mal bloquée devient un projectile dès 20-30 km/h. » Il rappelle les règles de base à adopter : choisir des sangles adaptées (LC lisible), multiplier les points d'ancrage, poser des tapis antiglisse pour augmenter, protéger les arêtes, interdire tout matériel non immobilisé en cabine/benne, et contrôler à chaque arrêt. Bâcher ne suffit pas : l'arrimage doit résister aux freinages, aux virages et aux chocs. Former les équipes au calcul simplifié aide à dimensionner les sangles. Ces risques sont d'autant plus présents que le véhicule alterne entre voie publique (soumis au Code de la route) et chantier (soumis au Code du travail), deux univers où les responsabilités se superposent. Si les dispositifs techniques évoluent - miroirs grand angle, caméras, radars ou encore pesage embarqué s'imposent peu à peu sur les véhicules neufs -, la prévention ne peut pas reposer uniquement sur la technologie : « L'erreur humaine n'est jamais une cause en soi, insiste Sébastien Marie. Elle renvoie souvent à un manque de clarté, à une pression de temps ou à une consigne ambiguë. »

Retrofit et entretien

Nombre d'artisans conservent leur camion-benne pendant quinze ou vingt ans : un investissement lourd et un kilométrage annuel limité (moins de 25 000 km) expliquent cette longévité. Dans ce contexte, le retrofit s'impose comme une solution réaliste : ajout de capteurs de ridelle, de témoins de benne levée, de radars ou de systèmes de pesage. À condition de le confier à des spécialistes (carrossiers-constructeurs, équipementiers). « Ne jamais bricoler soi-même, avertit-il. Modifier une machine, c'est un métier ! » Le porteur fait l'objet d'un contrôle technique annuel, mais la benne, elle, échappe à cette vérification. D'où l'importance de contrôles internes réguliers : charnières, axes, vérins et verrous méritent un examen systématique. « Le porteur est soumis au contrôle annuel ; la benne, elle, doit être vérifiée régulièrement », rappelle l'OPPBTP. Plus qu'un symbole de robustesse, le camion-benne incarne ainsi la vigilance quotidienne exigée sur les chantiers : la sécurité y est aussi affaire de méthode et de bon sens.



Pour en savoir plus :

consultez le dossier de l'OPPBTP
« sécurité renforcée pour les camions-bennes »
via le QR code :

Les bons réflexes à retenir !

1. **Avant trajet** : vérifier itinéraire, tonnage, météo, consignes.
2. **Charge** : adaptée à la charge utile du camion, arrimée et bâchée si nécessaire.
3. **Angles morts** : miroirs réglés, aides à la vision opérationnelles.
4. **Ridelle** : fermeture et témoin OK ; ne jamais rouler ridelle ouverte.
5. **Benne** : pas de déplacement benne levée ; témoin conseillé.
6. **Pesage** : contrôler avant départ pour éviter la surcharge.
7. **Facteur humain** : pauses, téléphone proscrit, consignes respectées.
8. **Maintenance** : contrôle visuel quotidien + revue périodique par un pro.



Le témoignage d'Hervé Prenat, alias Exca, président de l'Association Technique-TP

« Depuis 2021, tous les camions-bennes neufs équipés d'une porte latérale doivent disposer d'un dispositif de sécurité empêchant le déplacement du véhicule si la ridelle n'est pas verrouillée. Concrètement, dès que la porte est déclavetée, la vitesse est automatiquement limitée à 14 km/h. C'est une évolution majeure issue d'un certificat de conformité initiale en production. Elle fait désormais partie intégrante de la réglementation française, en réponse directe à l'accident dramatique de Rochefort.

Plus récemment, le décès d'un jeune ouvrier enseveli sous un enrobé a rappelé, dans la douleur, à quel point la vigilance reste essentielle lors des manœuvres de vidage.

Ces drames, rarissimes mais terribles, ont accéléré la prise de conscience dans la profession et la recherche de solutions plus fiables. En théorie, cette exigence est rétroactive et concerne aussi les camions déjà en circulation. Dans les faits, la mise à niveau reste variable.

Les constructeurs proposent bien des kits de retrofit, mais certains modèles anciens, notamment ceux dotés d'une boîte mécanique, sont plus difficiles à adapter. Le parc français est cependant aujourd'hui largement équipé, surtout chez les grands groupes - Vinci, Bouygues, NGE, Eiffage -, qui imposent ces sécurités à leurs propres flottes comme à leurs sous-traitants et loueurs.

Concernant les portes arrière - les trappes à enrobé -, il n'existe pas encore de texte obligatoire. Les entreprises ont donc développé leurs propres solutions, le plus souvent des verrous mécaniques ou manetons vissés que le chauffeur doit enclencher manuellement. Ce n'est pas automatique, mais ces systèmes permettent déjà de sécuriser à 99 % les opérations de vidage.

Reste que la vigilance humaine demeure la clé : le chauffeur doit être sensibilisé, formé, et vérifier systématiquement ses sécurités avant de prendre la route. La technologie ne remplacera jamais le bon sens ni la prévention. »



Contrats d'entretien : un socle de sécurité pour l'activité



© Jacques Jousain

Gage de fidélisation et de stabilité, les contrats d'entretien représentent une part essentielle du chiffre d'affaires des paysagistes. Ils garantissent une visibilité financière et une régularité d'activité, là où le travail saisonnier peut générer des creux. Mais ce modèle, bien qu'efficace, n'est pas figé : il doit s'adapter aux incertitudes autour du Service à la Personne (SAP), aux effets du dérèglement climatique et aux nouvelles attentes des clients, de plus en plus sensibles à la flexibilité et à la transparence.

Le B.A.-BA d'un contrat bien ficelé

Un contrat d'entretien clair et équilibré est un véritable filet de sécurité. Il protège le professionnel en cas d'imprévu (météo défavorable, absence du client) tout en rassurant le particulier sur le contenu exact des prestations et leur prix. Pour éviter, ou à défaut limiter, les litiges, certains points doivent impérativement être définis :

- **Préciser l'objet des interventions** : lister les prestations incluses (tonte, taille, désherbage, ramassage de feuilles, arrosage...) et leur périmètre (massifs, haies, pelouse, parc, copropriété).
- **Définir la fréquence des passages** : hebdomadaire, mensuelle ou saisonnière, avec une clause de souplesse pour s'adapter à la météo ou à la pousse de la végétation.
- **Clarifier les modalités de facturation** : forfait annuel lissé, facturation au passage ou au temps réel, en précisant la périodicité des règlements (mensuelle, trimestrielle...).
- **Fixer la durée et la reconduction** : contrat saisonnier ou annuel avec tacite reconduction, pluriannuel avec possibilité de renégociation. Les conditions de résiliation doivent être explicites (préavis, rupture anticipée, règlement des prestations effectuées).
- **Rappeler les obligations de chacun** : le paysagiste doit fournir un travail conforme aux règles de l'art, respecter les fréquences convenues, assurer la sécurité du chantier et évacuer les déchets verts s'il en a la charge. Le client doit permettre l'accès au jardin, régler les prestations dans les délais et signaler toute contrainte particulière (animaux, portail fermé, horaires spécifiques).

Le saviez-vous ?

Deux lois encadrent directement les contrats d'entretien :

La loi Chatel (2005) : pour tout contrat à tacite reconduction, le client doit être informé de la possibilité de résilier entre 3 et 1 mois avant la date limite. À défaut, il peut rompre à tout moment sans frais. Un simple rappel écrit ou électronique suffit, à condition de pouvoir prouver que l'information a bien été transmise.

La loi Hamon (2014) : pour les contrats conclus à domicile ou à distance (Internet, téléphone), le client dispose d'un délai de rétractation de 14 jours. S'il demande une exécution immédiate (ex. une taille urgente), il doit le confirmer par écrit et reconnaître qu'il renonce à ce droit une fois le service exécuté.

Conseil pratique : intégrer une clause explicite de reconduction et fournir un formulaire type de rétractation permet de sécuriser la relation contractuelle et d'éviter les litiges.

Quels sont les avantages pour le paysagiste ?

- **Fidélisation de la clientèle** : le contrat garantit un suivi régulier et renforce la relation de confiance.
- **Visibilité financière** : revenus récurrents et planifiés, utile pour lisser la saisonnalité de l'activité.
- **Effet vitrine** : un jardin bien entretenu valorise le travail du paysagiste et peut générer de nouvelles recommandations.
- Une meilleure organisation des tournées, optimisation des déplacements, anticipation des besoins en matériel et main-d'œuvre.

Et pour le client ?

Sérénité, gain de temps, entretien constant du jardin et valorisation de son patrimoine immobilier.

Qu'en est-il des inconvénients ?

Deux lois encadrent directement les contrats d'entretien :

- **Engagement** : le client peut hésiter à s'engager sur la durée s'il préfère des prestations ponctuelles.
- **Gestion administrative** : suivi des contrats, facturation régulière, relances éventuelles.
- **Dépendance** : trop de contrats à bas prix peuvent réduire la marge si les conditions ne sont pas bien négociées.

En résumé

Le contrat d'entretien de jardin est un outil précieux pour sécuriser et développer l'activité d'un paysagiste. Bien rédigé, il crée un cadre juridique clair, renforce la relation client et apporte une stabilité financière. Sa réussite repose sur une bonne définition des prestations, une communication transparente et un équilibre entre souplesse et sécurité.



Service à la personne : un dispositif sous tension

Le recours au dispositif « services à la personne » (SAP) constitue un atout majeur pour les paysagistes intervenant chez les particuliers. Il ouvre droit à une réduction ou un crédit d'impôt de 50 %, ce qui rend l'entretien régulier du jardin plus accessible pour de nombreux ménages, notamment les personnes âgées. Pour les entreprises, il représente une source de contrats récurrents et sécurisés.

Mais le système reste fragile : chaque réforme fiscale ou sociale remet en cause son équilibre. La suppression ou la réduction de l'avantage fiscal ferait basculer une partie des clients dans la renonciation, avec des conséquences directes sur le chiffre d'affaires des artisans. Dans certains cas, ce sont jusqu'aux deux tiers des contrats d'entretien qui reposent sur ce dispositif.

À la rencontre de quatre paysagistes...

Du Nord aux Alpes-Maritimes, en passant par l'Ain et le Maine-et-Loire, quatre professionnels témoignent. Ils racontent comment le contrat d'entretien structure leur activité, fidélise leurs clients et sécurise leur chiffre d'affaires.



Martial Bedouet (Maine-et-Loire)

« Dans mon activité, l'entretien pèse environ la moitié du chiffre d'affaires, mais les vrais contrats formalisés, représentent 10 à 15 % seulement. La plupart de mes clients préfèrent que l'on intervienne ponctuellement : une taille annuelle, un gros nettoyage... alors que le contrat annuel, c'est différent : c'est vraiment quand on gère le jardin de A à Z avec des passages réguliers tous les dix ou douze jours. Pour établir un contrat, je commence toujours par un rendez-vous : on échange, le client me dit « moi, la tonte je peux la faire » ou « je préfère que vous gériez tout ». Ensuite, j'établis un devis avec un nombre d'heures évaluées par tâches définies avec le client.

Un point important, c'est la traçabilité. Mes collaborateurs laissent systématiquement un bon de travaux au client ou dans la boîte aux lettres (si ce dernier est absent) : les noms des intervenants, les tâches réalisées, le nombre d'heures et le volume de déchets. Avant, sans ces fiches, j'ai eu des litiges : un client me disait « vous êtes sûr que vous avez passé autant de temps ? » et, comme je n'avais rien à montrer, il fallait négocier, couper la poire en deux parfois... Depuis, avec ces fiches, plus de discussion ! **Nous avons également doublé ces bons avec une appli mobile reliée à notre logiciel JardiSofts : chaque salarié saisit les heures réalisées à chaque sortie de chantier directement sur son téléphone. La facturation devient ainsi plus simple.**

Chaque fin d'année, je revois tous les contrats annuels pour ajuster les prix. Les clients comprennent, ils savent bien que le carburant ou le coût de la vie augmentent.

Enfin, je facture toujours au réel : si j'ai prévu 13 tontes mais qu'on n'en fait que 10, je facture 10. Parfois, j'offre même une tonte supplémentaire, cela entretient la confiance. Enfin, le contrat d'entretien, c'est aussi un levier commercial. Quand on a mis un pied dans un jardin, le client, s'il a besoin pour un autre projet, commencera par nous interroger avant d'appeler un collègue. »



Guillaume Moiraud (Ain)

« Dans mon entreprise, je gère environ 160 contrats d'entretien par an, ce qui représente près de 60 % de mon chiffre d'affaires. Le contrat, c'est un vrai atout : il fidélise la clientèle, apporte de la régularité et installe une relation de confiance, parfois depuis plusieurs décennies. Je fonctionne avec beaucoup de souplesse : facturation à la tâche ou au temps passé, sans figer un nombre de passages. Les clients apprécient cette flexibilité, notamment pour des demandes ponctuelles comme une réception ou une visite familiale. Bien sûr, la météo reste notre principale contrainte : une succession de pluies et il faut tout reprogrammer. **Depuis 2006, je n'ai jamais eu de litige sérieux, tout au plus des discussions sur les tarifs.** En revanche, l'équilibre dépend largement du dispositif des services à la personne : deux tiers de mes contrats en relèvent. Sans le SAP, une grande partie s'effondrerait.

C'est pourquoi je dis toujours aux jeunes collègues : privilégiez la confiance et la proximité, ce sont les meilleures garanties de fidélisation. »



Jacques Joussain (Alpes-Maritimes)

« Dans mon cas, les contrats formalisés représentent environ 40 % de l'activité, dont 90% sont en SAP, mais si l'on ajoute les clients récurrents sans contrat écrit, on dépasse 70 % du chiffre d'affaires. Certains tiennent au papier, d'autres se contentent de la confiance, parfois depuis des années, et ça me convient bien. Quand j'avais des salariés, le contrat était utile pour cadrer les plannings, mais aujourd'hui, seul, je privilégie la liberté de manœuvre. **Le plus difficile est de trouver le bon équilibre : être assez précis pour sécuriser la relation, mais pas trop, car un contrat trop détaillé peut se retourner contre nous.** Je préfère parler de résultats plutôt que de moyens : le client veut un jardin impeccable, peu importe s'il a plu ou si je suis passé une fois de moins, je compense ensuite. J'ai déjà eu un gros contrat où le client voulait rompre avant l'échéance. On a trouvé un

compromis, mais cela montre que, malgré un contrat, tout peut être remis en question. Si l'autre partie a plusieurs avocats, il faut parfois céder pour éviter une procédure coûteuse. L'autre limite concerne la révision des prix : au moment de la reconduction des contrats d'une année sur l'autre, à laquelle il faut bien penser. En général, je le fais tous les deux ou trois ans seulement. La clause incontournable reste l'obligation de résultat, adaptée aux attentes du client. Mon conseil : avant de signer, prenez le temps de bien auditer le jardin et de cerner les attentes. La clé d'une relation durable, c'est souplesse, bon sens et communication. »



Romain Huyghe (Nord)

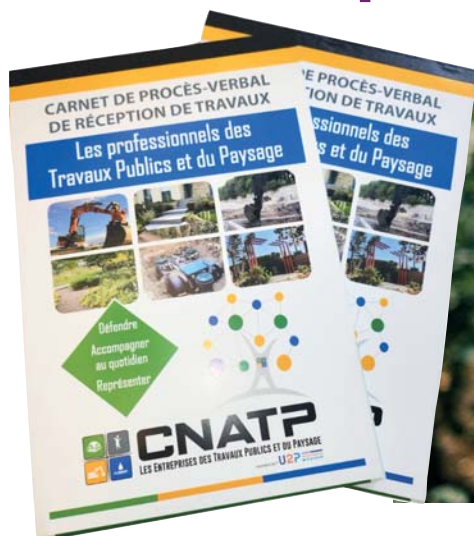
« Les contrats d'entretien représentent quasiment la moitié de notre chiffre d'affaires annuel : c'est un socle indispensable pour construire et développer une entreprise. Cela concerne aussi bien des particuliers que des entreprises ou des parcs commerciaux. Dès le printemps, nous savons que nous avons plusieurs jours par semaine assurés rien qu'avec ces contrats. Certains ne comprennent que quatre passages dans l'année pour tailler et nettoyer des massifs, d'autres prévoient une dizaine de tontes sur la saison. Tout est listé clairement avec un échéancier de règlement en trois ou quatre fois. C'est un confort pour les clients, qui n'ont pas à régler tout d'un coup, et pour nous, qui avons une rentrée d'argent régulière. Les rares ajustements se font facilement : remplacer une tonte par le désherbage d'une terrasse, décaler un passage... Tant que le temps de travail est équivalent, tout le monde s'y retrouve. Le contrat d'entretien reste très souple et rassurant.

La confiance joue un rôle clé : mes clients savent que je tiens mes engagements. La plupart sont des retraités qui surveillent leur calendrier, mais pour les autres, j'envoie systématiquement un SMS ou un mail après mon passage. C'est simple, mais cela entretient la relation et rassure. C'est aussi un bon vivier de bouche-à-oreille. **Un client satisfait nous recommande à ses voisins ou copropriétaires, et cela débouche souvent sur de nouveaux chantiers, voire sur des contrats d'entretien supplémentaires.** Le contrat permet aussi de faire évoluer la relation : un particulier qui nous confiait seulement la taille peut ensuite nous demander la tonte, ou inversement. Économiquement, c'est gagnant-gagnant : pour le client, le coût horaire revient un peu moins cher que des interventions ponctuelles répétées ; pour nous, c'est de la visibilité et une stabilité d'activité sur l'année. »

Mémo pratique pour un contrat d'entretien optimal

- Ne pas sous-évaluer le temps passé : prévoir une marge pour les imprévus (météo, végétation plus dense que prévu).
- Distinguer prestations incluses (tonte, taille classique, désherbage) et prestations en supplément (élagage, abattage, remplacement de végétaux). Beaucoup de litiges viennent d'un flou sur « ce qui est compris ».
- Certains facturent en forfait mensuel lissé sur l'année : le client paie la même somme chaque mois, même si le paysagiste intervient plus au printemps qu'en hiver : ça sécurise la trésorerie et évite les discussions.
- Certains proposent un tarif réduit si le client accepte de garder et composter ses déchets verts : gain de temps et de coût.
- Faire un petit compte-rendu (oral ou écrit) après le passage : « taille effectuée, engrais mis, prochaine intervention prévue... » : ça rassure le client et donne une image pro.
- Envoyer une photo rapide après un passage (surtout pour les résidences secondaires ou entreprises) : effet « avant/après » très valorisant.
- Établir un devis pour des travaux complémentaires avant d'intervenir, même pour une petite prestation.
- Offrir un petit service ponctuel sans facturer (ramassage de quelques feuilles supplémentaires, réglage d'un arroseur) : ça crée un climat de confiance.
- Prévoir une clause météo (ex. : si les conditions empêchent l'intervention, celle-ci est reportée sans pénalité).
- Exiger un accès libre au jardin : prévoir une clause si le client est absent (portail fermé, chien en liberté).
- Regrouper les interventions dans un même secteur géographique pour limiter les déplacements.
- Proposer des créneaux fixes aux clients (« 1^{er} jeudi du mois ») : ça simplifie l'organisation et les fidélise.
- Prévenir le client en cas de souci détecté (plante malade, haie qui dépérit) et proposer un devis adapté : source de chiffre d'affaires additionnel.
- Ne pas oublier la « paperasse » légale (lois Chatel/Hamon). Un oubli peut coûter cher en cas de litige.

La réception des travaux est facile, mais essentielle !



La réception de travaux est l'acte par lequel le client déclare accepter l'ouvrage avec ou sans réserve. Elle doit être formalisée par écrit avec un PV de réception des travaux et doit intervenir après l'achèvement des travaux, mais elle peut se faire par tranches ou par lots. À cet effet, la CNATP propose des modèles de PV, n'hésitez pas à contacter votre CNATP départementale.

Comment faire une réception des travaux ?

À l'issue de la visite du chantier, deux cas de figure sont possibles :

- Votre client peut accepter les travaux, la réception est prononcée sans réserve.
- Votre client peut repérer des défauts, qui sont alors considérés comme des vices apparents. Il lui appartient de les noter comme réserve sur le PV.

Assurance : vos garanties et vos responsabilités

La réception des travaux constitue le point de départ de la mise en œuvre selon des garanties légales : garantie de parfait achèvement (1 an), garantie de bon fonctionnement (2 ans) et garantie décennale (10 ans) et des couvertures d'assurance correspondantes.

1. Garantie de parfait achèvement (1 an après la réception) : vous devez réparer les désordres qui ont fait l'objet de réserves lors de la réception, ou qui vous sont notifiés par le client pendant la première année suivant la réception des travaux.

2. Garantie de bon fonctionnement (2 ans après la réception) : vous devez réparer les défauts affectant le fonctionnement des éléments d'équipements dissociables, c'est-à-dire qui peuvent être enlevés sans détérioration du gros œuvre et destinés à fonctionner (ex. : pompe de relevage).

3. Garantie décennale (10 ans après la réception) : pendant dix ans à compter de la réception, votre responsabilité peut être engagée pour des dommages qui compromettent la solidité de l'ouvrage, le rendent impropre à sa destination, affectent la solidité des éléments d'équipement qui font corps avec le gros œuvre.

Quels sont les avantages du PV de réception ?

- Dès que la réception est réalisée, vous n'avez plus la garde du chantier, c'est-à-dire la responsabilité de l'ouvrage (responsabilité en cas de vol ou dégradation notamment)
- Dès que la réception est prononcée, le maître d'ouvrage n'a plus aucune raison de retarder le paiement de la facture

- La réception est, comme indiqué précédemment, le point de départ des différentes garanties ; un client qui paierait sa facture avec un retard de 3 mois gagnerait paradoxalement 3 mois de garantie supplémentaire. En l'absence de réception, le règlement de la facture constitue une acceptation tacite.
- En cas de retenue de garantie, c'est la réception qui fait commencer le délai d'un an pour le solde de 5 % et non le paiement de la facture.

Deux chantiers, une même leçon : ne jamais différer la signature du procès-verbal de réception !

Vol de rosiers et facture salée !

Un vendredi soir, un paysagiste termine l'aménagement d'un parc hôtelier. Satisfait, le directeur valide l'ensemble, mais reporte la réception au lundi. Entre-temps, un employé de l'établissement découvre qu'un massif situé en bordure de route a été dépouillé : 15 rosiers, fraîchement plantés, ont disparu. Sans procès-verbal signé, la responsabilité de l'ouvrage reste celle de l'entreprise : elle devra remplacer les plants à ses frais. Si la réception avait eu lieu le vendredi, c'est l'hôtel qui aurait été considéré comme victime du vol !

Une route neuve, déjà abîmée...

Même scénario pour un artisan TP. Celui-ci achève la réfection d'une voie communale, dont la réception est prévue quelques jours plus tard. Dans la nuit, un poids lourd franchit les barrières et laisse de profondes traces dans l'enrobé tout juste posé. Le maire refuse la réception : faute de PV, le professionnel a dû reprendre à ses frais une portion de la voirie, alors même que le dommage provenait d'un tiers inconnu.

Florence Batisse-Pichet

Face au préfet, la CNATP 29 dit stop aux incohérences



De gauche à droite :
Laurent Caradec - François Calvez - Le Député Louis Le Franc - Erwan Deniel - Nicolas Conan

Après une série de reports, Erwan Deniel, président de la CNATP Finistère, accompagné de son secrétaire général, Nicolas Conan, de François Calvez (vice-président sud) et Laurent Caradec (conseil d'administration) ont été reçus par le préfet Louis Le Franc le 18 septembre dernier. Sur la table : quatre dossiers brûlants. Un premier *round* d'échanges à suivre de près dans les prochains mois, avec des pistes qui pourraient remonter jusqu'au national.

Un rendez-vous arraché de haute lutte

Prévu en juillet, reprogrammé début septembre puis annulé la veille, le rendez-vous a bien failli ne jamais avoir lieu. « Nous avons poussé un vrai coup de gueule : on ne vient pas de l'autre bout du département pour rien, deux fois de suite. J'ai écrit un courrier un peu virulent... Résultat : rendez-vous maintenu ! », raconte Erwan Deniel. Deux heures et demie plus tard, le constat est positif : un préfet jugé « à l'écoute, concret ». « Il a compris que la richesse du pays passe par nos petites entreprises et nous a demandé de lister précisément nos besoins pour action au niveau départemental », ajoute Nicolas Conan. Rappelons que, depuis 2017, les préfets disposent d'un droit à dérogation locale, pérennisé en 2020, leur permettant d'adapter certaines règles aux réalités du terrain.

Urgence sur les déblais et gravats !

À compter du 1^{er} janvier 2026, la décharge intercommunale fermera ses portes aux professionnels. « On nous demande d'aller à 30 ou 40 km. C'est une aberration écologique : j'ai estimé le calcul à +50 tonnes de CO₂ par an rien que sur nos flux ! Sans parler des camions supplémentaires sur les routes et des surcoûts pour nos TPE. » Une médiation tripartite préfet - président de la com'com - CNATP est attendue. « Il s'agit de travailler en proximité et de ne pas brûler du gazole pour rien », insiste Erwan Deniel.

Concassage et stockage sur plateformes privées : clarifier l'interprétation

Des lectures divergentes des textes bloquent la possibilité, pour des TPE locales, de concasser une fois par an sur leur plateforme. « Le dossier avait avancé il y a 2-3 ans, mais tout est tombé à l'eau avec les changements de ministre. On demande une dérogation départementale claire », souligne Nicolas Conan. Un arrêté préfectoral permettrait de cadrer la pratique : « On ne demande pas un passe-droit, on demande du bon sens : une journée cadrée, propre et déclarée, au lieu de multiplier les allers-retours camions. »

L'aberration de la « taxe mobilité » régionale !

Cette contribution, prélevée sur les charges patronales, s'applique dès 11 salariés. « C'est un choc de coûts pour des TPE sous pression », dénonce Erwan Deniel. Si le préfet a partagé leurs réserves, il n'a pas la main. Et Nicolas Conan d'ajouter : « En gros, on paie le bus deux fois : via la taxe et via le remboursement des abonnements de bus de nos salariés. C'est incompréhensible. » Un sujet que la CNATP Finistère entend relayer au niveau national.

Au terme de cette rencontre, la CNATP Finistère attend des réponses du préfet sur ces urgences locales. Plus largement, la démarche de Erwan et Nicolas incarne la colère, sinon la lassitude, de TPE étouffées par la complexité administrative. Leur message est clair : on préfère être sur chantier qu'en labyrinthe administratif.

Florence Batisse-Pichet

Les gestes qui sauvent : une formation obligatoire et indispensable



© Vielcanet Frédéric

Dans les métiers des travaux publics et du paysage, un accident peut survenir à tout moment. Savoir réagir dans les premières minutes est crucial : ce sont souvent elles qui sauvent une vie. La formation aux gestes de premiers secours ne relève pas seulement du bon sens : elle constitue une obligation légale pour les entreprises, et répond aux attentes croissantes des donneurs d'ordre publics ou privés.

Une responsabilité de l'employeur

Selon l'article R.4224-15 du Code du travail, les chefs d'entreprise ont l'obligation de former leurs salariés à la prévention et à la sécurité, et de désigner au moins un membre du personnel, formé aux premiers secours, voire l'ensemble de son équipe aux gestes essentiels : protéger la victime, réaliser un massage cardiaque ou utiliser un défibrillateur. En outre, dès qu'un chantier regroupe plus de 20 personnes pendant plus de 15 jours, la présence d'un sauveteur secouriste du travail (SST) est impérative. À noter que tout salarié peut devenir SST : aucun prérequis n'est nécessaire, si ce n'est la volonté d'apprendre les gestes qui sauvent.

Un contenu pratique et concret

La formation, définie par la Caisse nationale d'assurance maladie (Cnam) et l'INRS, s'étend sur 14 heures réparties en deux jours. Elle alterne apports théoriques et mises en situation pratiques. À l'issue de l'évaluation, le stagiaire obtient un certificat de sauveteur secouriste du travail valable deux ans, reconnu comme équivalent à l'unité d'enseignement *Prévention et secours civique de niveau 1* (PSC1) délivré par le ministère de l'Intérieur. Pour conserver cette qualification, une mise à jour est indispensable tous les deux ans. Ce recyclage, d'une durée de 7 heures, permet de réviser les acquis, de pratiquer à nouveau les gestes essentiels et de faire l'objet d'une nouvelle évaluation. La validité du certificat est alors prolongée pour 24 mois.

Un investissement rentable

Former ses salariés aux premiers secours, c'est réduire la gravité potentielle des accidents, rassurer les équipes et renforcer l'image de l'entreprise auprès de ses clients. Le coût, le plus souvent pris en charge par l'OPCO, ne doit pas être un frein. Dans l'entreprise, le SST devient un maillon essentiel de la prévention : identifié par ses collègues, il intervient en cas d'accident, assure la mise en sécurité des blessés, donne ou fait donner l'alerte, repère les situations dangereuses et les personnes exposées, sait à qui s'adresser et peut contribuer à la mise en œuvre d'actions de prévention adaptées.

Plusieurs organismes proposent ces formations :

- Les organismes agréés, tels que l'OPPBTP, les CARSAT ou certaines associations de sécurité civile ;
- L'INRS (Institut national de recherche et de sécurité), qui forme les formateurs SST ;
- Les OPCO, qui peuvent financer la formation dans le cadre des plans de développement des compétences des entreprises artisanales ;
- Les sapeurs-pompiers ou la Croix-Rouge française, largement implantés dans les territoires.

Le saviez-vous ?

En France¹, à peine 4 citoyens sur 10 ont suivi une formation aux gestes de premiers secours. Si ce chiffre progresse, il demeure en deçà de la moyenne européenne. Seuls 20 % des Français se disent préparés à affronter une crise ou une catastrophe, et moins d'un sur dix maîtrise véritablement les gestes qui sauvent. Or, dans 9 situations sur 10, c'est la vie d'un proche qui est en jeu : d'où l'urgence d'acquies ces réflexes simples et vitaux.

¹Source Croix Rouge française.

Équipez-vous !

De la trousse au défibrillateur, voir notre sélection dans la rubrique « Zoom produits » pages 22 et 23

Plus d'information :

consultez le site de l'OPPBTP via le QR code.



Grégoire Hardy, l'énergie d'un autodidacte au service du terrassement



À 29 ans, Grégoire Hardy vient de franchir une étape : le premier anniversaire de son entreprise de terrassement (TPH), créée en novembre 2024 à Dienville (Aube). Retour sur le parcours d'un autodidacte, guidé par le goût du travail bien fait et une énergie qui force le respect. Un nouvel adhérent prometteur pour la CNATP de l'Aube...



Je ne cherche pas à être le plus gros, mais à faire du bon boulot, dans les règles de l'art. »

« Je n'étais pas fait pour les études, mais j'ai toujours été fasciné par les engins et le terrassement », confie-t-il. Très jeune, il démarre sur les chantiers, d'abord comme chauffeur de tracteur, puis comme conducteur d'engins dans différentes entreprises du département. Il découvre aussi le forage-minage et l'univers des carrières. « Là, j'ai appris énormément : la diversité des granulats, leurs usages... Le terrain a été ma vraie école. » Ces années le confortent dans son ambition de se mettre à son compte : « J'ai toujours baigné dans l'entrepreneuriat : mes parents tenaient une boulangerie. Très tôt, j'ai eu envie de gérer mes clients, mes chantiers, mes horaires. »

C'est avec son beau-père Bruno, ancien chef d'équipe en maçonnerie devenu son premier salarié... et surtout son mentor, qu'il se lance. « J'avais besoin de quelqu'un d'expérimenté, en particulier en maçonnerie, en qui je pouvais avoir une confiance totale. » Grégoire apporte sa jeunesse, son sens de l'organisation et son goût du relationnel ; Bruno, son savoir-faire et ses réflexes de chef d'équipe. Ensemble, ils abordent les chantiers avec sérieux et polyvalence : aménagements de cours, murs de clôture, viabilisation de terrains, seuils de portails...

Il avait un atout au démarrage : près de 50 000 € de matériel acquis au fil des années - mini-pelle, outillage, électroportatif - . Un investissement complété par un prêt bancaire destiné à financer son camion-benne. Et déjà, il envisage l'achat d'un nouvel utilitaire afin de rendre chaque membre de son équipe totalement autonome.

Si l'activité de Travaux Publics Hardy repose majoritairement sur les particuliers, Grégoire élargit déjà son champ d'action. Sa fierté : avoir décroché un premier chantier pour l'ANDRA, et développer des partenariats avec des artisans locaux, électriciens et menuisiers, qui l'associent à leurs projets. « Petit à petit, je construis un réseau. Chaque chantier ouvre une porte vers un autre », résume-t-il. Très vite, il comprend qu'un devis ne suffit pas à garantir un chantier. « Tous les projets ne se concrétisent pas tout de suite. Même si le chantier n'aura lieu que l'année prochaine, il faut rester présent auprès des clients. » À force de persévérance, les demandes se transforment. « Le business plan de mon comptable tablait sur 70 000 à 80 000 € la première année. On va dépasser les 100 000 €. Je ne m'y attendais pas ! C'est la preuve que tout le travail fourni paie. »



Son ambition ? Bâtir une entreprise prospère, peut-être avec plusieurs équipes, mais toujours à taille humaine. « Je ne cherche pas à être le plus gros, mais à faire du bon boulot, avec des personnes respectueuses et motivées. » Grégoire Hardy s'appuie aussi sur son adhésion à la CNATP. « Autour de moi, beaucoup d'artisans y sont. On m'a dit : si un jour tu as un problème juridique, administratif ou technique, la CNATP saura t'accompagner. C'est vrai. On se sent épaulé, moins seul. J'ai déjà pu bénéficier de conseils pour mes formations, comme l'AIPR, pour mes démarches. C'est un vrai soutien. »

Travaux Publics Hardy en résumé

- **Création** : novembre 2024
- **Âge du dirigeant** : 29 ans
- **Équipe** : 2 personnes
- **Premier exercice** : > 100 000 € de chiffre d'affaires
- **Typologie de clients** : 80 % particuliers, 20 % partenariats et appels d'offres
- **Implantation** : Dienville (Aube)



Florence Batisse-Pichet

LEBORGNE : une R&D de terrain proche des professionnels



Maxime Bougain, paysagiste et Meilleur Ouvrier de France, a collaboré à la mise au point du nouveau râteau Leborgne. Sur la photo de gauche : il nettoie un gazon avec le râteau (utilisation côté dents) et sur celle de droite, il l'utilise côté raclette pour étaler du terreau.

Marque historique et premium de l'outillage à main, Leborgne revendique une ligne claire : qualité, sécurité et ergonomie. Le lancement, en fin d'année, d'un râteau à gazon 30 dents Duopro® est l'occasion de revenir sur la démarche R&D de cette entreprise savoyarde, fondée en 1829, leader de l'outillage de jardin en France.

« Ce qui nous distingue, c'est notre démarche d'usage plus que le "coup" marketing. Ainsi, nous ne sortons rien qui n'ait été testé et qualifié par les professionnels, qui vont l'utiliser », pose d'emblée Serge Gouverneur, à la R&D depuis vingt-sept ans. À l'origine de ce virage, il rappelle l'évolution des circuits commerciaux : « Autrefois, les quincailliers étaient de véritables prescripteurs : ils connaissaient leurs clients et les outils qu'ils vendaient. Avec l'essor des grandes surfaces de bricolage, ce savoir s'est dilué au profit d'une logique commerciale. Pour pallier cette rupture, Leborgne a structuré son bureau d'études afin de garder le lien avec les utilisateurs et comprendre leurs usages réels, ce que l'on appelle chez nous « Le design centré utilisateurs ». Dès les années 1980, cette exigence s'est imposée, lorsque la PME a révolutionné les outils de frappe avec ses manches composites (fibre de verre surmoulée) : « Le bois cassait net ; avec le composite, plus de séparation tête/manche : un gain en longévité et en sécurité immédiatement perçu par les compagnons. »

Une R&D connectée au réel

« On passe du temps sur les chantiers. Car si les outils ont souvent une fonction première, sur le terrain ils servent à mille choses ; à nous d'intégrer tous leurs usages sans pénaliser la santé. » Cette boucle terrain-labo alimente une amélioration continue : amélioration des fonctionnalités, réduction des vibrations, allègement, amélioration des postures, optimisation des matériaux. « Un bon outil est un investissement durable : il doit résister aux usages intensifs et épargner l'utilisateur. » Innover, c'est aussi apprivoiser la frilosité des pratiques. « Sur le terrain, je constate souvent un frein au changement : on travaille "comme on a appris". Mais dès qu'on accepte d'aller au-delà de cet a priori, pour accepter un peu de changement, la bascule peut se faire. On l'a vu il y a vingt ans avec notre râteau XL : les utilisateurs professionnels doutaient du plastique... puis c'est devenu un incontournable, pour les pros comme pour les particuliers. C'est pourquoi, on multiplie les allers-retours avec des testeurs, qui peuvent parfois heurter le calendrier marketing : mieux vaut un délai qu'un produit imparfait. »

Un râteau pensé par et pour les pros

Lancé en fin d'année, le râteau à gazon 30 dents Duopro® corrige les fragilités du modèle historique standard du marché, et ajoute des fonctions attendues sur le terrain. À propos de sa genèse, Serge Gouverneur raconte : « C'est à la suite d'un échange avec un paysagiste Meilleur Ouvrier de France, Maxime Bougain, que nous avons lancé ce projet. Maxime avait pointé les fragilités des modèles existants. Ses retours ont guidé la R&D, jusqu'aux prototypes testés et validés sur le terrain, donnant naissance à un outil plus robuste et plus polyvalent. Nous sommes repartis d'une tête monobloc en plat plié : en supprimant de nombreuses soudures qui étaient autant de points de faiblesse potentiels, en renforçant les dents extérieures pour les efforts latéraux, avec une extrémité de dents arrondies qui peignent la pelouse sans l'égratigner. » Autre apport déterminant : la règlelette de finition au dos de la tête. « On retourne le râteau pour tirer beaucoup de matière, trier terre/cailloux ou lisser au cordeau. Le compagnon gagne en polyvalence et en temps. C'est l'outil 2-en-1 idéal pour préparer les sols avant engazonnage puis les entretenir. » Il sera en distribution à partir de fin 2025.

Chiffres clés

- **1829** : création en Savoie
- **2 sites** : (forge + assemblage/logistique) - 13 000 m²
- **1988** : 1^{ère} en Europe à lancer les manches composites bi-matière « Nova »
- **1998** : manches tri-matière « Novagrip »
- **1999-2000** : structuration du bureau d'études produit
- **2010** : lancement de la gamme Nanovib®, visant à réduire la pénibilité en ciblant notamment les TMS (troubles musculosquelettiques).



Pour en savoir plus :
consultez le site Internet Leborgne

Florence Batisse-Pichet

Check Chantier : l'appli qui sécurise et simplifie vos chantiers



Simplifiez la gestion de votre chantier avec Check Chantier. Accueillez vos équipes dans la langue de votre choix, vérifiez votre matériel et réagissez rapidement en cas d'accident. Un conseiller OPPBTP est à votre disposition.

OPFBTP



preventionbtp.fr
10000

Depuis son lancement fin 2022, plus de 95 000 professionnels ont téléchargé l'application. Développée par l'OPPBTP, *Check Chantier* s'adresse aux artisans et entrepreneurs des TP et du BTP. Conçue avec et pour eux, elle accompagne le quotidien sur le terrain : vérifications de matériel, accueil des nouveaux collaborateurs, gestion des urgences... autant de fonctionnalités pour gagner du temps et sécuriser les chantiers.



Simplifiez la gestion de votre chantier avec Check Chantier. Accueillez vos équipes dans la langue de votre choix, vérifiez votre matériel et réagissez rapidement en cas d'accident. Un conseiller OPPBTP est à votre disposition.

OPFBTP



preventionbtp.fr
10000

Une nouvelle version, disponible depuis un an, a rendu l'application encore plus intuitive, rapide et personnalisée. L'objectif reste le même : réduire les risques, car un accident peut arriver à tout moment.

Cinq bonnes raisons de télécharger *Check Chantier*

1. Des contrôles facilités

En quelques clics, vérifiez vos engins et véhicules avant utilisation : plus de 40 familles d'engins, 6 de véhicules légers et 8 de poids lourds sont couvertes. Les parcours de contrôle ont été raccourcis et clarifiés, avec des données préremplies pour éviter les ressaisies. Les rapports générés au format PDF s'exportent et se partagent en un instant. Guidés par des illustrations intuitives, vous pouvez garantir la conformité de votre matériel et la sécurité du chantier, tout en gardant une traçabilité.

2. Un accueil simplifié et formalisé

L'intégration des nouveaux arrivants devient plus fluide grâce à un module d'accueil dédié. Paramétrable par métier et par tâche, il permet de remettre un mémo pédagogique sur les principaux risques, de vérifier les connaissances en sécurité et de formaliser l'accueil par une signature électronique. Avec ses schémas clairs et peu de textes, le livret interactif se déploie directement depuis l'application, garantissant une prise en main rapide. Un outil particulièrement utile pour les intérimaires ou les apprentis, dont l'accueil sécurité reste primordial dès la première heure de présence sur le chantier.

3. Une gestion des urgences optimisée

L'application intègre la géolocalisation du chantier et propose une marche à suivre en cas de besoin. En cas d'accident, il devient possible de contacter les secours immédiatement et elle permet de générer une fiche personnalisée « En cas d'urgence » à remettre à tous ses collaborateurs.

4. Un appui expert permanent

Un accès direct aux conseillers prévention de l'OPPBTP est proposé par téléphone ou par tchat. L'appli donne également accès aux questions-réponses les plus fréquentes, en matière de sécurité et de prévention.

5. Une appli multilingue

Pour travailler efficacement avec des compagnons non francophones, l'application intègre une traduction automatique en 7 langues : Anglais, Espagnol, Arabe, Turc, Portugais, Italien et Polonais.

Des fonctions pratiques en plus

Outre ses usages principaux, *Check Chantier* propose d'autres services utiles : consultation des prévisions météo, repérage de toilettes proches du chantier ou encore aide à la mise en place d'une signalisation temporaire pour les chantiers sur voirie.

Ils en parlent...

« Je suis constamment à la recherche de solutions pour gagner du temps et améliorer la sécurité. *Check Chantier* a changé mon quotidien : les vérifications de matériel sont devenues simples et rapides, et les fiches d'accueil facilitent vraiment l'intégration des nouveaux arrivants. Je recommande cette application à tous les pros des TP. » Un chef de chantier utilisateur

En résumé

Check Chantier, c'est une appli gratuite, simple et pratique, disponible sur iOS et Android. Un outil pensé pour renforcer la sécurité, fluidifier l'organisation et vous faire gagner en efficacité et en sérénité. Avec *Check Chantier*, quelques clics suffisent pour sécuriser vos chantiers.



PRÉVENTIONBTP
OPPBTP

Florence Batisse-Pichet



Camion-benne : charger malin pour rouler sûr

Pour les artisans TP et les paysagistes, le camion-benne est un allié de productivité... mais aussi une source de risques. Car un camion-benne ne se pilote pas comme un utilitaire classique. Anticiper ses besoins, sécuriser le chargement et respecter la réglementation sont autant de bonnes pratiques qui conditionnent la sécurité des équipes, comme la longévité du matériel.



Choisir sa benne ne doit rien au hasard

Avant de s'équiper, mieux vaut dresser un inventaire précis des matériaux et matériels transportés afin de déterminer les dimensions, le type de bascule, les ouvrants, voire la nécessité de réhausse de ridelles ou d'accessoires spécifiques. Une benne bien choisie garantit un outil pratique, ergonomique et productif. Les options de confort et de sécurité - de la climatisation au limiteur de vitesse, en passant par les témoins de surcharge ou les systèmes d'arrimage - contribuent à améliorer les conditions de travail et à réduire les risques.

Ne pas oublier l'assurance

Souvent négligée, la couverture d'assurance doit inclure la benne et son chargement au même titre que la cabine. En cas d'incident, un contrat incomplet peut coûter très cher.

Chargement : un enjeu majeur de sécurité

Mauvaise répartition des charges, arrimage défaillant, perte de matériel en cours de route... les erreurs de chargement sont responsables de nombreux accidents. Quelques règles simples s'imposent :

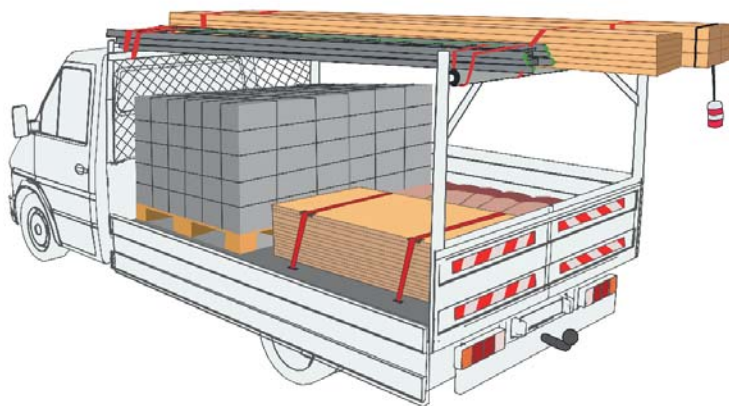
- Positionner les charges de manière homogène sur l'axe central ;
- Redistribuer en cas de déchargement partiel ;
- Respecter le centre de gravité ;
- Immobiliser les matériaux avec des sangles et points d'ancrage adaptés ;
- Bâcher ou utiliser un filet pour éviter toute perte en trajet.

Avant, pendant, après : les bons réflexes

- Avant de partir : contrôler niveaux, pneus, éclairage, verrouillage des ridelles et propreté des marchepieds.
- En trajet : pas de passagers dans la benne, pas de circulation benne levée, conduite souple et distances de sécurité respectées.
- À l'arrivée : stationner sur une surface plane, écarter les personnes lors des manœuvres et utiliser un dispositif de blocage mécanique en cas de benne levée.

Surcharge : un risque trop fréquent

La capacité d'une benne incite parfois à charger au-delà du raisonnable. Un camion-benne en surcharge met en péril la sécurité de tous, car celle-ci provoque une usure prématurée, la perte de tenue de route, un freinage moins efficace, un éclatement de pneus et, parfois, des accidents graves.



La règle est simple :

respecter la charge utile ($CU = PTAC - [\text{poids à vide} + \text{aménagements} + \text{conducteur} + \text{passagers}]$). Depuis 2015, la CU restante doit même être supérieure au poids des passagers. À noter : certaines bennes en aluminium offrent un gain de 300 kg sur la charge utile et réduisent la consommation de carburant.

En résumé

Qu'il s'agisse de déblais, de végétaux ou de matériel, l'usage d'un camion-benne exige une discipline quotidienne. Lors d'un freinage brusque, le poids de la charge est démultiplié : un arrimage adapté protège le chauffeur, ses collègues et les usagers de la route. Au-delà des équipements intégrés, ce sont les gestes professionnels - arrimer, contrôler, anticiper - qui font toute la différence.

Scannez le QR code pour télécharger le mémo camion-benne réalisé par IRIS-ST.



Florence Batisse-Pichet / IRIS-ST

¹Selon les sociétés, les tarifs nous ont été communiqués tantôt en HT ou TTC.

Trousse de premiers secours « spécial chantier » Würth



Conçu pour 1 à 10 employés, ce kit de premiers secours peut être utilisé de manière fixe ou mobile. Fabriqué en plastique ABS haute résistance, il est résistant à la déformation, aux chocs et aux températures. De plus, le joint en caoutchouc à l'intérieur le protège contre la poussière et les projections d'eau. Avec son design pratique et sa construction robuste, ce kit est un choix idéal pour les professionnels.

Indispensable dans tout véhicule utilitaire ou local technique, cette trousse devra être visible, accessible. Ne pas oublier de vérifier tous les six mois, les dates de péremption et d'en compléter le contenu !

Tarif : à partir de 65 € HT (prix dégressif sur demande).



Le défibrillateur Schiller FRED PA-1

Simple d'utilisation, ce défibrillateur grand public est conforme aux recommandations ERC 2021 et ANSM. Ses atouts ?

- **Mise en route automatique** à l'ouverture du capot, guidage vocal pas à pas.
- **Rapide et efficace** : choc délivré en quelques secondes, aide au massage cardiaque avec métronome et FreeCPR.
- **Pratique** : électrodes préconnectées avec badge RFID (traçabilité, alerte de remplacement), adaptateur pédiatrique, touche REPEAT et option multilingue.

• **Deux modes au choix** : automatique ou semi-automatique.

• **Économique et responsable** : consommables peu coûteux, production française en circuit court.

• **Suivi facile** : témoins lumineux indiquant les actions nécessaires (maintenance, pile, électrodes).

Pour en savoir plus :

scannez les QR codes vers le produit, le guide et la formation gratuite.



Bon plan !

Les adhérents CNATP bénéficient d'une offre exclusive comprenant au choix le pack « chantier fixe » et le pack « chantier mobile » à un même tarif unique promotionnel.

Chaque pack comprend :

- 1 défibrillateur FRED PA-1 entièrement automatique (réf. 1-127-9901)
- 1 kit de secours (réf. 3-39-0031)
- 1 affichette DAE conforme à la réglementation (Arrêté du 29 octobre 2019)
- 1 mise en service de l'appareil dans notre atelier (réf. 1-01-0010)
- 1 formation à distance sur les gestes qui sauvent (réf. 1-02-0004)

Ce qui distingue les deux packs :

- Pack chantier fixe : livré avec un boîtier AIVIA IN (réf. X3A100-XX000) et un pack de signalétiques (réf. Signal Pack Int Pm).
- Pack chantier mobile : livré avec une sacoche semi-rigide (réf. XMG-FREA-STD) et une signalétique véhicule équipé (réf. étiquette véhicule).

Tarif unique proposé de 879 € HT

Offre valable jusqu'au 31 décembre 2026

Contact : cecile.pervieux@schillerfrance.fr



Le kit « hémorragie massive » ABC – Référence 170239

Conçu pour les situations d'urgence, ce kit compact à usage unique permet de stopper rapidement une hémorragie massive. Composé d'un garrot tactique SOF, d'une bande hémostatique CELOX Rapid, d'un pansement compressif israélien, d'une paire de gants nitrile et d'un feutre indélébile pour le suivi de l'intervention., il est conditionné dans un emballage compartimenté et scellé et reste opérationnel jusqu'à 5 ans. Léger et pratique, il trouve sa place dans un véhicule, une trousse de secours ou sur un chantier. Un équipement professionnel indispensable pour réagir efficacement lors d'accidents graves et garantir des gestes de premiers secours adaptés.

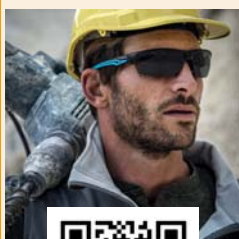
Tarif : 161, 94 € TTC



Lunettes de protection Bollé Safety

Pour les paysagistes : le modèle *Hustler* (réf. HUSTLN10E) offre une protection optimale. Doté du traitement **PLATINUM LITE**, il protège efficacement les verres contre les rayures et la buée. Ce modèle se décline en 4 teintes : incolore (intérieur), fumé, fumé polarisé et cobalt flash polarisé (extérieur).

Tarif : 15 € TTC



Pour les artisans des TP : le modèle *Tryon* (réf. TRYONN10E) associe style, innovation et confort. Ses verres en polycarbonate recyclé, traités **PLATINUM** (antibuée, anti-rayures), garantissent une vision nette même dans les conditions difficiles. Adapté à tous les environnements de travail, il est proposé en 4 teintes (incolore, fumée, copper, cobalt flash). Le modèle existe en trois versions : lunette de protection, sur-lunette et lunette correctrice.

Tarif : 15 € TTC

Les ponts – Un voyage à travers le temps de David Ross, Éditions de l'Imprévu (juillet 2025)



« Les premiers ponts ne furent peut-être rien d'autre que de simples troncs jetés entre deux berges. Mais les ponts en dalles de pierres plates, posées sur des rochers, des lits de rivière ou des piles de pierre, pourraient bien avoir une origine préhistorique... » C'est par ces mots que David Ross ouvre *Les ponts - Un voyage à travers le temps*. Dans ce beau livre, il retrace l'histoire de ces ouvrages d'art, des premiers ponts médiévaux aux audaces architecturales du XXI^e siècle, du Pont Vieux d'Albi, au spectaculaire pont de Mostar, en passant par lunaire pont de la Ceinture de jade à Beijing, sans oublier des icônes modernes telles que le Golden Gate ou le Harbour Bridge de Sydney. Au fil des siècles, pierre et bois ont cédé la place à l'acier et au béton, sans rien ôter à la beauté des lignes. Un livre à offrir ou à s'offrir pour les fêtes.

Le goût des plantes de Frédéric Obringer, Mercure de France (octobre 2025)

« Avoir le goût des plantes, c'est rêver, collectionner, s'enthousiasmer, ressentir une curiosité enchantée pour la beauté du monde », écrit Frédéric Obringer en préambule du *Goût des plantes*. Ce petit volume rassemble des extraits de Pliny l'Ancien, Michelet, Mirbeau, Proust, Woolf, Lorca, Jaccottet, Rilke, Bachelard, Gilles Clément et bien d'autres, autour des plantes médicinales, herbes folles, mousses et lichens. L'ouvrage illustre combien le règne végétal inspire depuis toujours philosophes, écrivains et poètes. Il peut être prolongé par *Le goût des petites bêtes*, présenté par Fabienne Alice et paru en mai dernier. Créée en 1995, la collection de poche « Le Petit Mercure » accueille des textes courts de tous genres. Depuis 2002, sa déclinaison « Le goût de... » propose des anthologies littéraires consacrées à des villes, des pays ou à des thèmes universels — jardins, mer, montagne...



Balise d'alerte PTI SecurIT – Signals

Spécialement conçue pour la Protection des Travailleurs Isolés (PTI), cette balise d'alerte est une innovation de Signals, n° 1 de la signalisation de sécurité, basé à La Rochelle. Sa mission : lutter contre les chutes et les accidents.

Elle transforme un smartphone en dispositif d'alarme automatique, tout en intégrant une balise dédiée et connectée. En cas d'incident, l'alerte est transmise sans limites de distance grâce à la carte SIM 4G intégrée, permettant une géolocalisation en temps réel et une intervention rapide.

Deux modes d'alerte :

- Autonome : détection de chute, immobilité prolongée, perte de verticalité.
- Manuel : pression sur le bouton SOS de la balise.

En option, la téléassistance peut assurer une levée de doute et déclencher l'intervention des secours. L'utilisateur conserve la possibilité d'annuler une fausse alerte et d'activer/désactiver le déclenchement automatique.

Déjà adoptée par plus de 24 700 utilisateurs, cette solution clé en main garantit la sécurité de vos salariés isolés ou exposés aux risques, tout en déchargeant l'employeur de sa responsabilité.

Tarif : 1 250 € TTC



Florence Batisse-Pichet

Florence Batisse-Pichet

OFFRE NOUVEAU PARTENARIAT CNATP

**2 FÛTS
D'HUILE WOMAC
ACHETÉS**



Offre valable uniquement pour les adhérents CNATP. Offre valable pour l'achat simultané de 2 fûts d'huile HAFA soit 430 litres. Offre valable selon les conditions tarifaires en vigueur. Non cumulable avec une autre offre HAFA en cours. Offre valable jusqu'au 26/12/25

PROFITEZ DE L'OFFRE AU
02 35 95 45 54
OU
commande@hafa.fr



Consulter notre catalogue
lubrifiants Travaux Publics

**20L DE DÉTERGEANT CARROSSERIE
BIOTICK OMEGA**

OFFERT