WWW.CAPEB-LOIRE.FR

2026
48ème année
3ème trimestre

L'ARTISAN
DU BÂTIMENT & DES TRAVAUX PUBLICS

FOCUS ÉCO

SPÉCIAL ÉCONOMIQUE



Mais aussi

LA CAPEB LOIRE LANCE SON NOUVEL ASSISTANT APPELS D'OFFRES

CAPEB L'Artisanat du Bâtiment LOIRE
MON CHOIX, MA RÉUSSITE
U2P union des entreprises de proximité LOIRE
cnatp Les artisans des Travaux Publics et du Paysage





ADHÉRENTS CAPEB, Bénéficiez de 10 % de réduction* sur vos contrats.

Pour plus d'informations, rendez-vous dans votre agence
ou contactez votre conseiller au 09 74 75 02 74 (prix d'un appel local depuis un poste fixe).

Groupama
Toujours là pour moi

CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

*10% de réduction sur les contrats auto, santé, énergie, Construire (hors décennale), sur présentation d'un justificatif adhérent Capeb. Offre non cumulable, valable jusqu'au 31/12/2026.
Groupama Rhône-Alpes Auvergne - Caisse régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles de Rhône-Alpes Auvergne - 50 rue de Saint-Cyr - 69251 Lyon cedex 09 - 779 838 366 RCS Lyon - Émetteur des Certificats Mutualistes - Entreprise régie par le Code des Assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 4 place de Budapest CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Crédit photo : Aurélien CHAVAUD Janvier 2025.

#GOGRAND = VISEZ LE GRANDIOSE
Consommation mixte gamme Nouveau Grandland Electric : (KwH/100 km) : 17.1/18,1 (WLTP) et CO_2 (g/km) : 0 (WLTP)
Prix du modèle présenté : 38 490€ pour un Nouveau Opel Grandland Electric Edition 213ch Batterie 73 kWh.

Rue Claude Verney Carron
42000 Saint-Étienne
04 77 920 800

SOMMAIRE N°414

L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES ARTISANALES DU BÂTIMENT ____ 4 - 5

La note de Conjoncture 2ème trimestre 2026

ACTUALITÉS ____ 6 - 10

Campagne régionale de prévention et de contrôle dans les entreprises de couverture sur le risque d'exposition à l'amiante

Prime carburant

Révision du NF DTU 26.2

Nouveautés MaPrimeRénov' septembre 2026

Obligations mention Service public France Rénov'

BOÎTE À OUTILS ____ 11 - 18

La CAPEB Loire lance son nouvel assistant appels d'offres

Acompte, arrhes et avance : quelles différences ?

Équipements fournis par le client, l'artisan est-il responsable ?

CORHOFI votre partenaire financement

Aides financières pour l'investissement dans du matériel de production

FORMATION ____ 19 - 22

Calendriers des formations AFABAT à la CAPEB Loire

Cursus long : GEAB

Diplôme Universitaire Patrimoine et Gestion durable : présentation de NEOBAT

NOUVELLE RECRUE ____ 23

Bienvenue à Margot VERNET

Service paie de la CAPEB

ÉDITO



Être à vos côtés, défendre vos entreprises et vous apporter des solutions

Chères adhérentes, chers adhérents, Cette rentrée s'inscrit malheureusement dans un contexte économique qui reste difficile pour nos entreprises artisanales du bâtiment.

Depuis maintenant plusieurs années, notre activité subit une succession de crises, d'incertitudes et de changements de règles qui fragilisent nos entreprises. La reprise que nous attendons tous n'est toujours pas au rendez-vous. Derrière les chiffres, nous connaissons la réalité : des carnets de commandes moins remplis, des marges sous pression, des trésoreries plus tendues et, surtout, un manque de visibilité qui complique chaque décision d'investissement ou d'embauche.

Dans cette période, notre rôle de CAPEB est plus que jamais de porter votre voix et de défendre les réalités de nos TPE du bâtiment.

Nous continuons ainsi à nous battre sur des dossiers essentiels.

Nous refusons que la réforme de la REP Bâtiment aboutisse à faire supporter davantage de coûts et de contraintes aux artisans.

Nous continuons notamment à défendre une solution simple et opérationnelle pour la reprise des déchets et le maintien de la reprise sans frais des petits volumes.

Nous contestons également la suppression de la plupart des mono-gestes MaPrimeRénov' depuis le 1er septembre. Vouloir accélérer la rénovation énergétique tout en écartant des travaux d'isolation, de ventilation ou certains équipements accessibles aux ménages nous paraît contradictoire avec les réalités économiques de nos clients comme de nos entreprises.

Les prochaines discussions autour de la loi de finances pour 2027 seront donc déterminantes. La CAPEB y portera ses propositions et ses amendements pour défendre l'activité, simplifier réellement le quotidien des entreprises et redonner de la visibilité à notre secteur. Mais défendre les artisans, ce n'est pas uniquement intervenir auprès du Gouvernement et des parlementaires.

Notre responsabilité, à la CAPEB Loire, c'est aussi de vous apporter des solutions concrètes, ici et maintenant. C'est dans cet esprit que nous développons de nouveaux services pour vous aider à gagner du temps, accéder à de nouveaux marchés et simplifier votre quotidien.

Notre nouvel outil d'assistance à la réponse aux appels d'offres en est un exemple. Nous savons que beaucoup de petites entreprises renoncent à certains marchés face à la complexité des dossiers à analyser et à constituer. Notre ambition est simple : mettre la technologie au service de l'artisan pour l'aider à comprendre un dossier, identifier les points importants et préparer sa réponse plus facilement.

Et ce n'est qu'une étape. Nous continuerons à développer des outils et des accompagnements adaptés aux besoins réels de vos entreprises. Car c'est bien cela, pour moi, la CAPEB : une organisation qui vous défend collectivement et qui vous accompagne individuellement.

Dans une période difficile, nous devons plus que jamais rester proches, solidaires et mobilisés. Vous pouvez compter sur la CAPEB Loire et sur toute son équipe pour être à votre écoute, défendre vos intérêts et construire avec vous les solutions dont nos entreprises ont besoin.

Cordialement,

Adrien DESSAILLY,
Président de la CAPEB Loire

L'ARTISAN DU BÂTIMENT
ET DES TRAVAUX PUBLICS
13 Rue Camille de Rochetaillée
42000 - Saint-Etienne

Tél. 04 77 92 11 30 - Fax 04 77 92 40 52
Directeur de publication :
Adrien DESSAILLY
Rédacteur en chef : Bertrand MONNATTE

Edition et publicité : CAPEB Loire
Tél. 04 77 92 11 30 - Fax 04 77 92 40 52
Dépôt légal n°1 - ISSN 1628-2442

3ème trimestre 2026
Création et Impression : Doing x Les Globules
Tél. 04 27 10 83 40

L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES ARTISANALES DU BÂTIMENT

LA NOTE DE CONJONCTURE DE LA CAPEB 2ÈME TRIMESTRE 2026

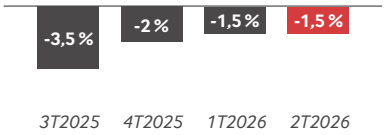
ACTIVITÉ GLOBALE

- 1,5 % *au 2e trimestre 2026 par rapport au 2e trimestre 2025*

TENDANCE ANNUELLE

- 2,1 % *sur les 4 derniers trimestres*

TRIMESTRES PRÉCÉDENTS



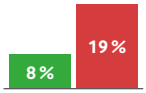
CARNETS DE COMMANDES

80 **jours** de travail à venir
soit 12 jours de plus qu'au 2T2025

SOLDES D'OPINIONS
(différence entre réponses positives et réponses négatives)

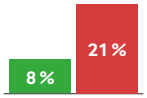
ENTRETIEN RÉNOVATION

- 11 points



NEUF

- 13 points



ACTIVITÉ NEUF / ANCIEN

ANCIEN

ENTRETIEN - RÉNOVATION

- 1,5 % *au 2e trimestre 2026 par rapport au 2e trimestre 2025*

TENDANCE ANNUELLE

- 1,4 % *sur les 4 derniers trimestres*

dont RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

0 % *au 2e trimestre 2026 par rapport au 2e trimestre 2025*

TENDANCE ANNUELLE

- 1,1 % *sur les 4 derniers trimestres*

NEUF

- 1,5 % *au 2e trimestre 2026 par rapport au 2e trimestre 2025*

TENDANCE ANNUELLE

- 3,2 % *sur les 4 derniers trimestres*

SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

TRÉSORERIE

26 % **des entreprises signalent un besoin de financement**
contre 20 % au même trimestre de l'année précédente.
Le montant moyen des besoins de financement est de 22 000 €.

MARGES

22 % déclarent une **baisse**

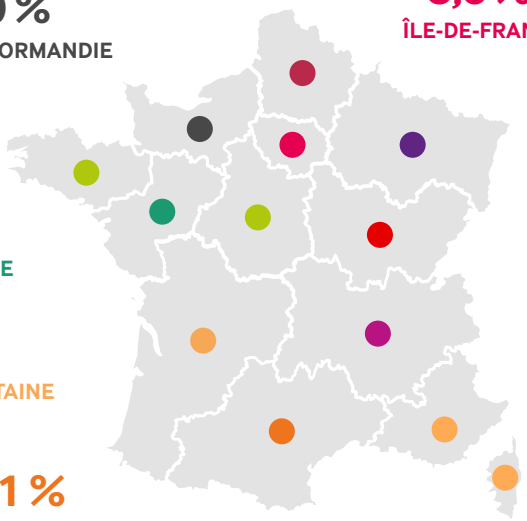
3 % déclarent une **hausse**

MÉTIERS - *2T2026 par rapport au 2T2025*

MENUISERIE-SERRURERIE	AMÉNAGEMENT-DÉCORATION-PLÂTRERIE	ÉLECTRICITÉ	MAÇONNERIE	COUVERTURE-PLOMBERIE-CHAUFFAGE
↓ - 2 %	↓ - 2 %	↓ - 1,5 %	↓ - 1 %	↓ - 1 %

ACTIVITÉ RÉGIONALE

2T2026 par rapport au 2T2025



- **- 2,5 %** HAUTS-DE-FRANCE
- **0 %** NORMANDIE
- **- 3,5 %** ÎLE-DE-FRANCE
- **+ 0,5 %** BRETAGNE, CENTRE-VAL DE LOIRE
- **- 2 %** GRAND EST
- **+ 1,5 %** PAYS DE LA LOIRE
- **- 4 %** BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ
- **- 0,5 %** NOUVELLE-AQUITAINE, PACA + CORSE
- **- 1,5 %** AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
- **- 1 %** OCCITANIE

EMPLOI SALARIÉ DANS LES ENTREPRISES ARTISANALES DU BTP

↓ - 2,2 % *au 1er trimestre 2026 par rapport au 1er trimestre 2025*

AU 2e TRIMESTRE 2026

9 % des entreprises ont **cherché à recruter**

6 % ont **réussi à recruter**

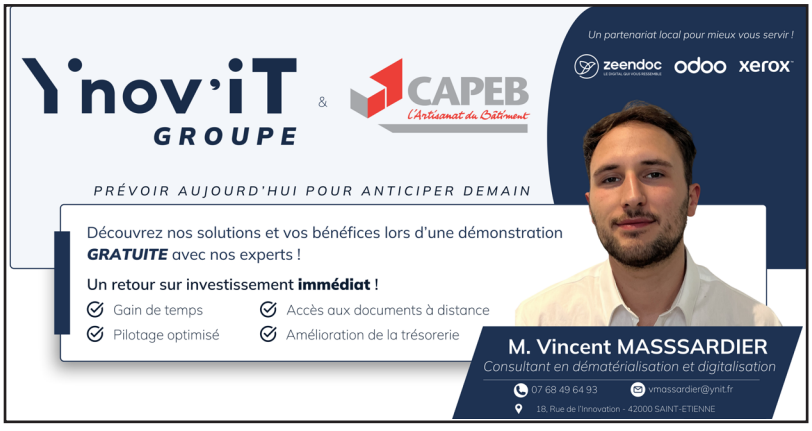
AU 3e TRIMESTRE 2026

6 % des entreprises **envisagent de recruter**

2 % **envisagent de licencier** ou **ne pas reconduire** certains contrats







ACTUALITÉS

CAMPAGNE RÉGIONALE DE PRÉVENTION ET DE CONTRÔLE SUR LE RISQUE D'EXPOSITION À L'AMIANTE DANS LES PETITES ENTREPRISES DE COUVERTURE.

COURRIER DE LA DREETS AURA

Nous vous relayons cette information et vous invitons à vous assurer de la conformité de vos pratiques aux dispositions réglementaires applicables.

MINISTÈRE
DU TRAVAIL
ET DE L'EMPLOI
Liberté
Égalité
Fraternité

Direction régionale
de l'économie, de l'emploi, du travail
et des solidarités Auvergne-Rhône-Alpes

Lyon, le 10 septembre 2026

Département Santé Sécurité au Travail

A l'attention des
Fédérations Professionnelles du BTP

Objet : Information relative à une campagne régionale de prévention et de contrôle dans les entreprises de couverture sur le risque d'exposition à l'amiante

Madame, Monsieur,

Les services de l'inspection du travail de la région Auvergne-Rhône-Alpes constatent depuis plusieurs années la persistance d'interventions sur des toitures amiantées par des petites entreprises de couverture sans que soient mises en œuvre les mesures de prévention nécessaires vis-à-vis du risque d'exposition à l'amiante.
Des travaux de réparation, d'entretien, de rénovation ou de remplacement de couvertures, bardages et éléments de toiture sur des bâtiments construits avant 1997 sont ainsi réalisés sans disposer du repérage amiante avant travaux.

En conséquence, les interventions sur des toitures amiantées dites de « sous-section 4 » sont menées sans aucune formation ni protection des travailleurs ; il est parfois également constaté que des travaux de retrait relevant de la « sous-section 3 » sont réalisés sans certification, ni formation et protection, la plupart du temps pour le compte de maîtres d'ouvrage non-professionnels.

Ces pratiques illégales et dangereuses persistent malgré une campagne de contrôles menée en 2018 dans notre région.

Je vous informe qu'en conséquence les services de l'inspection du travail de la région Auvergne-Rhône-Alpes conduiront prochainement une campagne régionale de prévention et de contrôle ciblant les petites entreprises de couverture.

Elle se fera en deux temps :

- En 2026 : une première phase de rappel de la règlementation aux professionnels visés via un courrier et un questionnaire ;

- En 2027 : une seconde phase de contrôle aux sièges des entreprises et le cas échéant sur chantier.

Les contrôles porteront en particulier sur l'évaluation du risque amiante, les repérages amiante avant travaux, les modes opératoires, la formation des salariés, ainsi que la mise en œuvre des mesures de prévention et de protection adaptées.

Cette campagne s'inscrit donc dans une démarche de prévention visant à renforcer la protection de la santé des salariés au sein de la profession.

Nous vous remercions de bien vouloir relayer cette information auprès de vos adhérents et de les inviter à s'assurer de la conformité de leurs pratiques aux dispositions réglementaires applicables.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.





Le Directeur régional adjoint,
Responsable du Pôle Travail
de la DREETS Auvergne-Rhône-Alpes

Richard ABADIE

PRIME CARBURANT :

CHANGEMENT À COMPTER DU 23 SEPTEMBRE 2026

Jusqu'à 1 000 € par an et par salarié : le plafond d'exonération de la prime carburant est temporairement porté à 1 000 € pour les primes versées jusqu'au 31 décembre 2026.



À retenir :

- La prime carburant est une prise en charge facultative des frais de carburant liés aux trajets entre le domicile et le lieu de travail.
- Jusqu'au 31 décembre 2026, elle peut être versée même si le salarié dispose d'un accès aux transports en commun, sous certaines conditions.
- Elle peut également être cumulée avec la prise en charge par l'employeur d'une partie d'un abonnement aux transports en commun.
- Dans la limite de 1 000 € par an et par salarié, la prime est exonérée de cotisations et contributions sociales ainsi que d'impôt sur le revenu.
- Ses modalités d'attribution sont fixées par accord d'entreprise, accord de branche ou, à défaut, par décision unilatérale de l'employeur dans les conditions prévues.

Attention :

Ces règles sont temporaires et s'appliquent uniquement jusqu'au 31 décembre 2026. Les textes réglementaires modifiant formellement le régime social n'étant pas encore publiés, l'URSSAF et le BOSS indiquent que les employeurs peuvent anticiper ces modifications dans leurs déclarations 2026.

RÉVISION DU NF DTU 26.2 :

CHAPES ET DALLES À BASE DE LIANTS HYDRAULIQUES

Le NF DTU 26.2 « Chapes et dalles à base de liants hydrauliques » vient d'être révisé. Le nouveau texte a été publié par l'AFNOR en juillet 2026 et est désormais en vigueur, remplaçant la version d'avril 2008 amendée en mai 2015.



Voici les évolutions techniques majeures à connaître :

Critère	Ancienne version (avril 2008, amendée 2015)	Nouvelle version (juillet 2026)
Cuisines collectives	Incluses dans le domaine d'application (locaux à fortes sollicitations)	Exclues du domaine d'application — orientées vers les chapes rapides, mieux adaptées à ces contraintes
Formes de pente en terrasse extérieure	Non traitées en cohérence avec les règles professionnelles terrasses	Intégrées au NF DTU, en cohérence avec les règles professionnelles des terrasses extérieures collées
Délai maximal de recouvrement	Aucun délai maximal fixé	8 semaines maximum avant recouvrement, pour éviter l'altération de l'état de surface
Épaisseur maximale — épaisseur constante	Aucun plafond explicite	10 cm maximum
Épaisseur maximale — formes de pente	Aucun plafond explicite	15 cm maximum au point le plus haut

Ce qu'il faut retenir :

- Un chantier de cuisine collective ne relève plus du NF DTU 26.2 : orienter vers une solution de chape rapide dès la préparation du devis.
- Un chantier de cuisine collective ne relève plus du NF DTU 26.2 : orienter vers une solution de chape rapide dès la préparation du devis.
- Planifier le recouvrement (carrelage, revêtement collé) dans un délai de 8 semaines maximum après exécution de la chape ou dalle traditionnelle.
- Vérifier que l'épaisseur prévue au métré ne dépasse pas 10 cm (épaisseur constante) ou 15 cm au point haut (forme de pente) – au-delà, la solution sort du champ du NF DTU.
- Les chapes performancielles (NF EN 13813) restent traitées séparément des chapes en mortier réalisées in situ : bien identifier le type de produit mis en œuvre sur le devis.
- Rédiger un «rapport contradictoire de reconnaissance du support», permettant de formaliser d'éventuelles non-conformités.

Source : Batipédia

NOUVEAUTÉS MAPRIMERÉNOV' SEPTEMBRE 2026

De nouveaux arbitrages pour les deux dispositifs de rénovation énergétique MaPrimeRénov' ont été pris cet été.

Retrouvez toutes les nouveautés applicables à partir du 1er septembre 2026.

1 - Dispositif MaPrimeRénov' Rénovation d'ampleur

Ce qui change

La production de chauffage ou d'eau chaude sanitaire doit être totalement décarbonée. Il n'est plus possible de maintenir une chaudière gaz dans le logement par exemple ou d'installer une PAC hybride.

Ce qui demeure

- Pour les logements de classe E, F ou G du DPE occupés au titre de résidence principale - Audit énergétique obligatoire
- Rencontre préalable d'un conseiller France Rénov' obligatoire
- Accompagnement par un MAR
- Pour tous les ménages, sans condition de ressource (le niveau des aides sera variable selon les revenus)
- Saut d'au moins de deux classes du DPE à l'issue des travaux
- Travaux devant être réalisés en deux étapes
- Deux postes de travaux doivent être consacrés à des travaux d'isolation

Nouvelles attestations de travaux

L'arrêté du 25 août 2026 mentionne en Annexes I et I bis, deux nouveaux modèles d'attestation de travaux (devis et factures) devant être signés par le MAR.

2 - Dispositif MaPrimeRénov' par geste

Ce qui change

Seuls les travaux ci-dessous sont éligibles au dispositif MPR par geste :

- Pompe à chaleur air/eau
- Raccordement à un réseau de chaleur et/ou de froid
- Dépose ou comblement de cuve à fioul
- Pompe à chaleur géothermique ou solarothermique
- Audit énergétique (hors obligation réglementaire)

Ce qui demeure

- Pour les ménages très modestes, modestes et intermédiaires
- Pour les logements de plus de 15 ans occupés au titre de résidence principale Exception en cas de changement de chauffage : logements de moins de 15 ans accepté.

Attention : une demande simultanée de dépose de cuve fioul devra être formulée.

- Montant des aides selon barème et plafond de dépenses selon les gestes
- Dans la limite de 20 000 € par logement sur 5 ans

maprimerénov
Mieux chez moi, mieux pour la planète

OBLIGATIONS MENTION SERVICE PUBLIC FRANCE RÉNOV'

À COMPTER DU 1ER OCTOBRE 2026

La Loi Cazenave de lutte contre les fraudes aux aides publiques impose de nouvelles obligations à la charge des entreprises proposant des travaux de rénovation énergétique.

OBLIGATIONS

A compter du 1er octobre 2026, il est désormais obligatoire pour l'entreprise de :

- Porter le message d'information suivant sur tous supports écrits et radiodiffusés : « Avant de vous engager, le service public vous informe gratuitement pour préparer et sécuriser votre projet : www.france-renov.gouv.fr »
- Faire référence à France Rénov' sur tous les supports de communication via l'affichage d'un bandeau ou d'un pavé
- Pour les messages publicitaires radio : le message d'information doit être diffusé immédiatement après le message publicitaire
- Pour les sites internet : intégrer un lien vers le site officiel du service public de la rénovation de l'habitat

https://france-renov.gouv.fr/?ept-publisher=kitPros&ept-name=kitPro

Flashez-moi

CHARTE GRAPHIQUE

Soyez particulièrement vigilants quant à la présentation de cette information : les exigences graphiques sont définies à l'annexe II de l'arrêté du 7 juillet 2026.

Le bandeau d'information est placé en bas du support, de manière fixe.
Il respecte la charte graphique figurant à l'annexe III du présent arrêté, ainsi que les exigences suivantes :

- Le bandeau est séparé du bord inférieur du support par une marge minimale correspondant à 2 % au moins de la hauteur du support
- Les marges latérales du bandeau respectent les largeurs minimale et maximale définies par l'annexe susmentionnée
- La taille de la typographie et le nombre de lignes du message d'information peuvent varier en fonction de la taille du support de communication pour respecter la construction du bandeau et assurer sa lisibilité.

Flashez-moi

La charte d'usage des logos France Rénov' ci-dessous vous garantit la bonne mise en œuvre de cette obligation. Elle permet une application uniforme de l'identité France Rénov' et des marques affiliées pour rassurer les ménages, sécuriser leur parcours et lutter collectivement contre la fraude. Ces marques sont la propriété de l'État, qui pourra le cas échéant **engager des procédures judiciaires à l'encontre des professionnels qui ne la respecteraient pas.**

https://anah.keepeek.com/p?t=bshTp52Iy#/share

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

France Rénov'

Avant de vous engager, le service public vous informe gratuitement pour préparer et sécuriser votre projet : **france-renov.gouv.fr**

BOÎTE A OUTILS

LA CAPEB LOIRE LANCE SON NOUVEL ASSISTANT APPELS D'OFFRES

Répondre à un marché ne doit plus être un parcours du combattant



LA CAPEB LOIRE LANCE SON NOUVEL ASSISTANT APPELS D'OFFRES

Marché public, consultation d'un architecte, d'un maître d'œuvre, d'un bailleur ou d'un donneur d'ordre privé… Les appels d'offres peuvent représenter de vraies opportunités de chantier.

Mais face à des dossiers parfois complexes et chronophages, difficile de savoir rapidement le marché est intéressant et de consacrer ensuite le temps nécessaire à la réponse.

Un nouvel outil pensé pour les entreprises du bâtiment, pour vous aider à analyser plus rapidement un dossier de consultation et préparer votre réponse.

Concrètement, notre solution peut vous aider à:

- Analyser les différentes pièces du dossier ;
- Identifier rapidement les exigences et les points de vigilance ;
- Repérer les informations essentielles pour décider de répondre ou non ;
- Préparer et structurer votre dossier de candidature ;
- Vous accompagner dans la rédaction de votre mémoire technique ;
- Valoriser les moyens, l'organisation et le savoir-faire de votre entreprise.

Moins de temps passé à décrypter les dossiers, plus de facilité pour répondre aux marchés qui vous intéressent.

VENEZ LE DÉCOUVRIR EN CONDITIONS RÉELLES

La CAPEB Loire organise plusieurs démonstrations réservées à ses adhérents, au choix.

EN PRÉSENTIEL

CAPEB Roanne - 14 rue Moulin PAILLASSON

- Mardi 20 octobre à 11h
- Mardi 20 octobre à 17h30

CAPEB St Etienne - 13 rue Camille de Rochetaillée

- Jeudi 22 octobre à 10h
- Jeudi 22 octobre à 17h30

EN VISIO

Démonstration en direct depuis votre entreprise.

- Vendredi 23 octobre à 11h
- Vendredi 23 octobre à 14h
- Lundi 26 octobre à 11h
- Lundi 26 octobre à 17h30

Pendant cette démonstration, nous partirons d'un dossier d'appel d'offres pour vous montrer comment l'out peut accompagner une entreprise de la lecture du dossier jusqu'à la préparation de sa réponse.

Inscrivez-vous ICI

Vous avez le savoir-faire. La CAPEB Loire vous donne de nouveaux outils pour aller chercher les marchés.
CAPEB Loire – Des services concrets pour accompagner et développer votre entreprise.

ACOMPTE, ARRHES ET AVANCE

QUELLES DIFFÉRENCES ?

Avant le début des travaux, le client peut verser une somme d'argent : acompte, arrhes ou avance. Derrière ces termes se cachent des règles différentes, pour le client comme pour l'entreprise. Bien les comprendre permet d'éviter les mauvaises surprises et les litiges.

ACOMPTE, ARRHES OU AVANCE ?

Pour sécuriser votre trésorerie, vous pouvez demander à votre client un **premier versement**. Mais que se passe-t-il si le client se désiste avant le début des travaux ? La réponse dépend du type de somme versée.

BON À SAVOIR

La loi ne fixe ni montant minimum ni plafond pour les acomptes, arrhes ou avances. L'entreprise est libre d'en déterminer le montant, que ce soit une somme fixe ou un pourcentage du prix total. En pratique, dans le bâtiment, c'est l'acompte qui est le plus souvent utilisé.

Acompte

Le versement d'un acompte **engage fermement** le client et l'entreprise : le marché est **définitivement conclu**. Chacun peut donc demander à l'autre de respecter ce qui a été prévu.

Le client ne peut pas simplement se désister en perdant l'acompte, sauf si vous avez inséré une clause particulière dans les conditions générales acceptées par le client.

Exemple :

Un client verse un acompte pour la pose d'une menuiserie. Si le client, sans motif justifié, ne veut plus que l'entreprise commence le chantier, l'entreprise peut indiquer au client qu'il ne peut pas se désengager du contrat et que, si les travaux ne sont pas réalisés, une indemnisation sera due. Si la situation est bloquée, pourquoi ne pas essayer de trouver un accord de résiliation écrit et équilibré ? Si cela n'est pas possible, une action en dédommagement pourrait être envisagée en fonction du préjudice.

Si le contrat est conclu hors établissement (par exemple au domicile du client), vous ne pouvez demander aucun paiement, ni acompte, ni arrhes, ni avance avant l'expiration d'un délai de 7 jours après la signature du contrat.

Arrhes

Les arrhes **n'engagent pas définitivement** les parties : le marché **n'est pas fermement conclu**. Elles permettent au client comme à l'entreprise de se désister.

Le client qui se désiste **perd les arrhes versées**, à titre de dédommagement, tandis que l'entreprise qui annule doit **les restituer au double** (ce qui correspond au remboursement du montant versé, et d'une somme d'un même montant à titre de dédommagement).

Exemple :

Des travaux de maçonnerie sont commandés et des arrhes versées. Si le client se désiste, l'entreprise conserve les arrhes. Si l'entreprise annule, elle verse le double.

BON À SAVOIR

Si le devis ne précise pas clairement la dénomination exacte du versement, la somme versée sera présumée être des arrhes.

Avance

L'avance correspond à une somme versée avant le début des travaux.

Avec un **client consommateur**, la règle est simple : toute somme versée d'avance est considérée comme des **arrhes**, sauf si le contrat précise autre chose et que le client l'a accepté.

Avec un **client professionnel**, il n'y a **pas de règle automatique**. En cas de litige, c'est le juge qui tranche en recherchant la volonté des parties à partir des éléments du contrat.

Exemple :

Un marché signé avec un client consommateur indique qu'une somme ou un pourcentage est demandé « à titre d'acompte ». Dans ce cas, la somme versée d'avance n'est pas considérée comme des arrhes, mais bien comme un acompte.

BON À SAVOIR

Avec un client consommateur, lorsqu'il s'agit d'une commande spéciale sur devis ou d'un produit fabriqué spécialement à sa demande, les sommes versées d'avance ne sont pas considérées comme des arrhes. Dans ce cas précis, ni le client ni l'entreprise ne peuvent se rétracter librement.

QUE PRÉCISER SUR LES DEVIS ET CONDITIONS GÉNÉRALES ?

Pour sécuriser vos transactions et limiter les litiges, il est recommandé que vos **devis et/ou conditions générales** indiquent :

- **La dénomination exacte du versement** : s'agit-il d'un acompte, d'arrhes ou d'une avance ?
- **Le montant** ou **le pourcentage demandé**
- **La date de versement**
- **Les conditions de résiliation** : annulation du marché par le client ou par l'entreprise, conséquences financières, fabrication sur commande spéciale…

Conservez toujours **une preuve écrite** de l'accord avec votre client : devis signé, conditions générales datées et acceptées. Ces documents sont vos meilleures protections en cas de contestation.

Dans vos relations avec des clients consommateurs, les clauses doivent être équilibrées : vous ne pouvez pas par exemple indiquer garder les acomptes en cas de résiliation par le client si vous ne prévoyez pas une clause réciproque en sa faveur. Rapprochez-vous de votre CAPEB départementale qui pourra vous conseiller.

BIEN DISTINGUER ACOMPTE, ARRHES ET AVANCE EST ESSENTIEL POUR SÉCURISER SA TRÉSORERIE ET ÉVITER LES LITIGES AVEC SES CLIENTS.

Les notions présentées dans cette fiche pratique sont données à titre indicatif, et ne se substituent pas à une analyse spécifique de vos besoins.

Rapprochez-vous de votre CAPEB départementale pour obtenir des conseils adaptés à votre situation.


FIDUCIAL

FIDUCIAL, PARTENAIRE DES ARTISANS DU BÂTIMENT

Concentrez-vous sur votre cœur de métier, nous vous accompagnons pour le reste

EXPERTISE-COMPTABLE
CONSEILS JURIDIQUES ET FISCAUX
LOGICIELS MÉTIERS
SOLUTIONS BANCAIRES

fiducial.fr/Batiment

04 77 39 63 36 Bourg-Argental • **04 77 60 20 44** Charlieu • **04 77 58 88 05** Montbrison • **04 77 72 14 63** Roanne • **04 77 29 87 87** Saint-Chamond • **04 77 93 11 06** Saint-Étienne

ÉQUIPEMENTS FOURNIS PAR LE CLIENT

L'ARTISAN EST-IL RESPONSABLE ?

Même lorsque le client fournit lui-même les matériaux ou équipements, l'entreprise qui les met en œuvre peut voir sa responsabilité engagée en cas de désordre. Le simple fait que le client ait choisi ou acheté la marchandise ne suffit pas, à lui seul, à exonérer l'artisan. La CAPEB vous aide à y voir plus clair.

MATÉRIEL FOURNI : QUELLE RESPONSABILITÉ ?

Dès lors qu'une entreprise accepte de **poser, d'installer ou d'adapter un matériau ou un équipement fourni par le client**, elle accomplit une prestation de travaux qui relève des règles du contrat d'entreprise. Le fait que le produit n'ait pas été acheté par elle ne suffit donc pas à l'écarter de toute mise en cause en cas de désordre.

Tout constructeur est responsable des matériaux qu'il met en oeuvre, quelle que soit leur origine. L'entreprise doit donc être attentive à l'état apparent du matériel qui lui est remis, à son adéquation avec les travaux prévus et aux éventuelles difficultés techniques que sa pose peut soulever.

Autrement dit, accepter de mettre en œuvre un équipement fourni par le client, c'est aussi accepter une part de responsabilité qu'il vaut mieux anticiper.

En cas de litige, la nécessité de **prouver la faute** ainsi que les moyens de défense de l'entreprise diffèrent selon le régime applicable.

- **Si les travaux relèvent de la responsabilité décennale, de la garantie de bon fonctionnement (biennale) ou de la garantie de parfait achèvement :** la seule existence du dommage suffit à engager la responsabilité de l'entreprise. Le client n'a donc pas à démontrer l'existence d'une faute commise.
- **En cas de perte de la marchandise fournie par le client avant la réception des travaux :**
  - Si la marchandise a été confiée à l'artisan (pour du travail en atelier, par exemple), c'est à lui de démontrer qu'il n'a commis aucune faute si elle vient à périr ;
  - Si la marchandise n'a pas été confiée à l'artisan (travail au domicile du client, par exemple), c'est au client de rapporter la preuve d'une faute à l'origine de la perte.
- **Si les travaux relèvent de la responsabilité contractuelle de droit commun :** c'est au client de démontrer qu'une faute a été commise par l'entreprise. Pour les travaux de petite importance non constitutifs d'un ouvrage, l'entreprise peut toutefois être tenue d'une obligation de résultat.

Dans le cas d'une marchandise fournie par son client, l'entreprise a donc tout intérêt à argumenter que le seuil de la gravité décennale n'est pas atteint (lorsque l'ampleur des désordres est limitée) afin de basculer sur le régime de la responsabilité pour faute prouvée.

BON À SAVOIR

Consultez notre fiche pratique pour distinguer le régime applicable selon les situations : **Garantie décennale, biennale, responsabilité contractuelle... Quelles différences ?** Demandez cette fiche à v.lievre@capeb-loire.fr

POSSIBILITÉS DE RECOURS CONTRE LE FOURNISSEUR

Plusieurs mécanismes permettent au constructeur de l'ouvrage de se **retourner contre le vendeur des marchandises fournies par son client** dès lors qu'il subit un préjudice du fait d'un vice dudit matériel. La mise en jeu, voire la reconnaissance judiciaire, de sa responsabilité décennale n'implique donc pas nécessairement pour l'entreprise qu'elle devra supporter à elle seule l'indemnisation de son client.

La subrogation

Elle donne le droit à l'entreprise d'agir contre le fournisseur alors même qu'ils ne sont pas liés par un contrat. C'est un mécanisme prévu par la loi (subrogation légale), mais il peut également être intégré dans les conditions générales du marché au moyen d'une clause écrite (subrogation conventionnelle). Dans tous les cas, il ne peut fonctionner que lorsque l'entreprise a procédé au dédommagement de son client.

L'action directe en responsabilité délictuelle

Elle permet à l'entreprise d'agir contre le fournisseur de la marchandise litigieuse, même sans contrat avec lui, dès lors que le vice lui a causé un préjudice.

L'action directe contre l'assureur du fournisseur

Elle permet à l'entreprise de chercher réparation directement auprès de l'assureur du fournisseur du matériel, à condition que ce fournisseur soit assuré correctement.

LES BONNES PRATIQUES POUR LIMITER LES RISQUES

Pour espérer **mieux se défendre** en cas de litige, il faut avoir pris certaines précautions en amont. L'entreprise sera dans une meilleure position si elle respecte certaines bonnes pratiques.

LES RÉFLEXES À ADOPTER

- Éviter, autant que possible, de poser toute marchandise fournie par le client
- Demander au client l'origine des marchandises fournies pour faciliter un éventuel recours
- Examiner les équipements avant de les poser
- Refuser l'installation en cas de doute, en précisant les raisons par écrit
- Rédiger une clause d'acceptation des risques dans votre devis
- Prévoir une clause limitative de responsabilité dans vos conditions générales de marché
- Insérer une clause de subrogation dans vos conditions générales de marché
- Réaliser systématiquement une réception des travaux pour vos chantiers d'envergure

S'IL N'EXISTE PAS DE RECETTE MAGIQUE POUR ÉCARTER SYSTÉMATIQUEMENT VOTRE RESPONSABILITÉ, IL EST IMPORTANT DE SUIVRE NOS CONSEILS POUR VOUS PLACER DANS LES MEILLEURES DISPOSITIONS POSSIBLES EN CAS DE LITIGE.

Avant d'intervenir, mieux vaut sécuriser sa position en vérifiant le matériel, en formalisant ses réserves et en prévoyant les clauses adaptées dans ses documents contractuels.

Pour un accompagnement personnalisé, notamment en cas de litige ou pour la rédaction des différentes clauses conseillées, n'hésitez pas à vous rapprocher de votre CAPEB départementale.

CORHOFI

VOTRE PARTENAIRE FINANCEMENT

La CAPEB annonce la signature d'une convention de collaboration avec CORHOFI, spécialiste du financement de biens d'équipement et d'actifs technologiques. Ce partenariat s'inscrit dans la volonté constante de la CAPEB de soutenir les petites entreprises artisanales du bâtiment face aux enjeux économiques, d'investissement et de modernisation auxquels elles sont confrontées.

En collaboration avec CORHOFI

Quelles solutions de financement sont proposées ?

FINANCEMENT DE NOUVEAUX MATÉRIELS NEUFS OU D'OCCASION.

Engins, outils motorisés et portatifs, véhicules et remorques, bungalows, infrastructures et logistique de chantier, numérique et outils de gestion (ordinateurs, tablettes, smartphones, logiciels)... Cette liste est non-exhaustive, n'hésitez pas à solliciter CORHOFI.

Pas d'avance de TVA et votre capacité d'emprunt et d'endettement est préservée vis-à-vis de vos banques.

SOLUTION DE RACHAT D'ACTIFS POUR UN APPORT IMMÉDIAT DE TRÉSORERIE.

Vous cédez la propriété de matériels, tout en continuant à les utiliser via un contrat de financement mis en place, devenant ainsi locataire.

Vous bénéficiez alors d'un apport immédiat de trésorerie sans peser sur l'équilibre financier de votre entreprise.

Pour qui ?

POUR TOUTES LES ENTREPRISES : Pour les créations récentes, les activités en croissance, les entreprises en crise de croissance, retournement comme en reprise d'activité... y compris les entreprises qui sont exclues du système bancaire (problématique de dette, incidents de paiement, fonds propres insuffisants ou négatifs ou perte d'exploitation récurrente 2 années de suite...).

Pour quoi ?

POUR DES BESOINS D'ACQUISITION OU DE RENOUVELLEMENT D'EQUIPEMENTS, DE SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ET VEHICULES

POUR REPONDRE A DES BESOINS EN TRESORERIE

pour faire face à des délais de paiement ou de la saisonnalité, acheter du stock ou anticiper une impasse de trésorerie par exemple.

POUR DIVERSIFIER SES SOURCES DE FINANCEMENT

sans impacter les capacités de remboursement.

LES AVANTAGES DE CORHOFI

Avec un accompagnement personnalisé pour chaque projet, **CORHOFI répond en 48h pour les dossiers de moins de 100 000 €.**

€ MONTANT : à partir de 1 500 € HT jusqu'à plusieurs millions d'euros selon les dossiers.

DURÉE : De 12 à 60 mois.

TAUX D'ACCEPTATION ÉLEVÉ : quel que soit le contexte financier de l'entreprise : création, reprise, développement...

BON À SAVOIR

Financements compatibles avec certaines subventions selon les Caisses Régionales.

Comment contacter CORHOFI ? :

RENDEZ-VOUS AUPRÈS DE VOTRE CAPEB, SUR CORHOFI.COM OU À L'ADRESSE CAPEB@CORHOFI.COM

CORHOFI
Partenaire financier de la CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

Offre spéciale CORHOFI
VOTRE ADHÉSION CAPEB OFFERTE
pour tout nouveau contrat de financement signé.
CORHOFI prend en charge 300€ de votre adhésion*.

Vous êtes déjà adhérent ?
Nous vous remboursons 300€ sur votre prochain contrat de financement CORHOFI.

UNE QUESTION ?
UN PROJET À FINANCER ?
Écrivez-nous à l'adresse : capeb@corhofi.com
ou scannez le QR Code :



* La remise sera faite sur votre prochain contrat de financement CORHOFI.
www.corhofi.com

AIDES FINANCIÈRES

POUR L'INVESTISSEMENT DANS DU MATÉRIEL DE PRODUCTION

A noter :

- les aides sont incitatives, elles ne concernent donc pas des équipements ou dispositifs obligatoires.
- toujours déposer sa demande d'aide avant de s'engager dans une dépense
- les subventions ne sont pas cumulables, en revanche on peut cumuler une subvention et un prêt.

FEADER 405 : Investir dans mon entreprise de seconde transformation du bois (aide européenne opérée par la Région)

Pour qui ? : Menuisiers, ébénistes, constructeurs bois, charpentiers, producteurs d'emballage bois. Petites et moyennes entreprises.

Pour quoi ? : moderniser l'outil de production avec valorisation de bois locaux

Quel montant ?
10% des dépenses éligibles pour les moyennes entreprises
20 % des dépenses éligibles pour les petites entreprises.
Possibilité de 10% supplémentaires pour le matériel de séchage, d'aboutage et/ou de collage.

Plus d'infos et dépôt des demandes :
https://www.auvergnerhonealpes.fr/aides/investir-dans-mon-entreprise-de-seconde-transformation-bois-feader-dispositif-405

Pack relocalisation de la Région

Pour qui ? : toute entreprise localisée sur la Région Auvergne Rhône Alpes

Pour quoi ? : développer son appareil de production pour participer à la (re)localisation de l'industrie en Région ou développer le « Fabriqué en France et en Région »

Comment ? : Présentation de son projet préalable au dépôt de dossier
Plus d'infos et dépôt des demandes : https://www.auvergnerhonealpes.fr/aides/pack-relocalisation-soutenir-linvestissement-industriel

Un prêt à taux zéro proposé par la Région

Aide régionale opérée par la CMA

Pour qui ? : artisans et commerçants

Pour quoi ? : création, transmission, reprise ou développement d'entreprise.
Dépenses matérielles, immatérielles, commerciales ou de process

Quel montant ? de 3.000 à 20.000 € (= 20% des financements bancaires totaux)

Plus d'infos et dépôt des demandes :
https://www.auvergnerhonealpes.fr/aides/region-commerce-et-artisanat-obtenir-un-pret-taux-zero-avec-le-pret-region-artisan-et

MUTUELLE MBTP
PRENDRE SOIN DU BTP, C'EST NOTRE MÉTIER

Notre adresse a changé, mais notre engagement reste le même !
Depuis le 26 août, la Mutuelle MBTP vous accueille au

55 avenue Galline à Villeurbanne



Ce déménagement à deux pas de la **Maison du BTP** marque une nouvelle étape pour renforcer notre présence au cœur de l'écosystème du BTP et ainsi renforcer la proximité avec nos adhérents.

PLUS D'INFOS SUR NOTRE SITE WEB

MBTP – Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité et immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN 390 917 953 dont le siège social est situé 55, avenue Galline - CS 91177 - 69608 Villeurbanne Cedex
Juillet 2025

CALENDRIERS DES FORMATIONS AFABAT À LA CAPEB LOIRE

NOVEMBRE 2026

AFABAT Formation | CAPEB L'Artisanat du Bâtiment Loire

CAPEB Loire - Saint-Étienne — *CAPEB Loire - Roanne* — *Formation à distance*

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
2	3	4	5	6
Climatisation dans l'habitat individuel : bases techniques et réglementaires		Équipement biomasse - Vecteur Air (QualiBois Air)		
FEEBAT RenoPerf : Menuiseries ext.			FEEBAT RenoPerf : Module transverse	
9	10	11	12	13
	Fumisterie - jour 3/3		Assainissement non collectif (ANC) : règles et bases techniques	
16	17	18	19	20
Solaire photovoltaïque : générateur PV raccordé au réseau (QualiPV 36)			FEEBAT RenoPerf : ITI	Pompes à chaleur : (dispositif CEE)
FEEBAT RenoPerf : Bouquet de travaux	Solaire photovoltaïque : démarches QualiPV 0-36			FEEBAT RenoPerf : ITE
23	24	25	26	27
Fluides frigorigènes : Préparation à l'attestation d'aptitude catégorie I				
TVA dans le bâtiment		FEEBAT RenoPerf : Iso. toitures terrasses	FEEBAT RenoPerf : Iso. toitures et fenêtres	FEEBAT RenoPerf : Ventilation
Échafaudages de pied : montage, démontage, utlisation et vérification journalière				
30	1	2	3	4
Amiante SS4 - Prévention des risques - Personnel cumul de fonctions				
Amiante SS4 - Prévention des risques Opérateurs				
FEEBAT RenoPerf : Module transverse				

Retrouvez toutes vos formations, dates et lieux sur :
www.afabat.fr

Assistante formation AFABAT Loire
Mélissa ABDELLAOUI
06 66 09 84 24 *m.abdellaoui@afabat.fr*

Responsable formation CAPEB Loire
Virginie LIEVRE
06 28 48 03 21 *v.lievre@capeb-loire.fr*

DÉCEMBRE 2026

AFABAT Formation | CAPEB L'Artisanat du Bâtiment Loire

CAPEB Loire - Saint-Étienne | CAPEB Loire - Roanne | Formation à distance

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
30	1 Gestion administrative : s'organiser pour gagner du temps et de l'efficacité	2 Équipement biomasse - Vecteur Eau (QualiBois Eau)	3 FEEBAT RenoPerf : Chaudières gaz	4 FEEBAT RenoPerf : Émetteurs
7 FEEBAT RenoPerf : Ventilation	8 Réseaux sociaux : Communiquer efficacement	9 Pompes à chaleur et clim : entretien et dépannage	10	11
14 Sauveteur Secouriste du Travail	15 FEEBAT RenoPerf : Iso. toitures terrasses Habilitation électrique BR-PV	16 FEEBAT RenoPerf : Menuiseries ext.	17 NF C 15-100 : Évolution de la norme édition 2024 Habilitations électriques : Recyclages BR-PV / BP	18
21 Isolation soufflée des combles perdus : bonnes pratiques FEEBAT RenoPerf : Module transverse	22	23	24	25
28	29	30	31	1

Retrouvez toutes vos formations, dates et lieux sur :
www.afabat.fr

Assistante formation AFABAT Loire
Mélissa ABDELLAOUI
06 66 09 84 24 *m.abdellaoui@afabat.fr*

Responsable formation CAPEB Loire
Virginie LIEVRE
06 28 48 03 21 *v.lievre@capeb-loire.fr*

CURSUS LONG : GEAB





Partenaire de la CAPEB L'Artisanat du Bâtiment LOIRE

BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES

Document à caractère publicitaire non contractuel.
Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes – Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren 605 520 071 RCS Lyon Intermédiaire d'assuranceN° ORIAS : 07 006 015 – Siège social : 4, boulevard Eugène Deruelle – 69003 LYON - N°TVA intracommunautaire : FR 00605520071. Crédit agence : White Mirror. Septembre 2025.

BANQUE COOPÉRATIVE ET LOCALE

DIPLÔME UNIVERSITAIRE PATRIMOINE ET GESTION DURABLE :

PRÉSENTATION DE NEOBAT

Former les artisans du bâtiment aux enjeux du patrimoine

Créé par la CAPEB en partenariat avec l'AFABAT et l'Université Lyon 2, le Diplôme d'Université Patrimoine et Gestion durable (DU) répond aux besoins croissants de professionnels qualifiés sur le marché de la rénovation durable du patrimoine bâti. Parmi les stagiaires ayant suivi cette formation, Jean- Jacques Gay, cogérant de l'entreprise NEOBAT (Rhône). Son témoignage illustre parfaitement l'ambition du DU Patrimoine et Gestion durable : offrir aux artisans une montée en compétence solide, nourrie par la rencontre entre savoirs universitaires, pratiques de terrain et échanges entre professionnels.

Présentation de l'entreprise

Créé par la CAPEB en partenariat avec l'AFABAT et l'Université Lyon 2, le Diplôme d'Université Patrimoine et Gestion durable (DU) répond aux besoins croissants de professionnels qualifiés sur le marché de la rénovation durable du patrimoine bâti. Parmi les stagiaires ayant suivi cette formation, Jean- Jacques Gay, cogérant de l'entreprise NEOBAT (Rhône). Son témoignage illustre parfaitement l'ambition du DU Patrimoine et Gestion durable : offrir aux artisans une montée en compétence solide, nourrie par la rencontre entre savoirs universitaires, pratiques de terrain et échanges entre professionnels.



Pourquoi vous êtes-vous inscrit au DU Patrimoine et Gestion durable ?

Je souhaitais approfondir mes connaissances pour gagner du temps dans mes recherches et intervenir avec encore plus de précision sur le bâti ancien, dans le respect des règles de l'art. Plus personnellement, c'était aussi un moyen pour moi d'élargir ma culture du patrimoine et développer de nouveaux liens professionnels.

Quels aspects vous ont le plus marqué ?

Les visites de terrain sont un vrai plus. Elles permettent de mettre des images sur le patrimoine français et d'observer des ouvrages avec des spécialistes qui en connaissent l'histoire. On était souvent bouche bée devant la technicité et la richesse des lieux. Nos échanges étaient passionnants.
La cohésion de groupe a également joué un rôle important.
Nous étions tous réceptifs. Nous sommes restés en contact. J'ai même organisé une journée autour du pisé et de la pierre sèche avec les autres stagiaires et deux enseignants de l'université.

Qu'avez-vous pensé de la formation ? Ce qu'elle vous a apporté ?

Créé par la CAPEB en partenariat avec l'AFABAT et l'Université Lyon 2, le Diplôme d'Université Patrimoine et Gestion durable (DU) répond aux besoins croissants de professionnels qualifiés sur le marché de la rénovation durable du patrimoine bâti. Parmi les stagiaires ayant suivi cette formation, Jean- Jacques Gay, cogérant de l'entreprise NEOBAT (Rhône). Son témoignage illustre parfaitement l'ambition du DU Patrimoine et Gestion durable : offrir aux artisans une montée en compétence solide, nourrie par la rencontre entre savoirs universitaires, pratiques de terrain et échanges entre professionnels.

Un argument pour convaincre d'autres passionnés comme vous de s'inscrire ?

Dans la vie d'un artisan passionné par son métier, on gère souvent les urgences. C'est pourtant essentiel de prendre du recul sur son activité, pour mieux avancer. Personne n'est irremplaçable, s'absenter une journée pour se former, nous pousse à déléguer. S'instruire, échanger, progresser, ça apporte sérénité, confort, assurance dans son travail.

Pour tous renseignements : 06 28 48 03 21 Virginie LIEVRE CAPEB Loire

Diplôme d'Université
Patrimoine
et gestion durable

NOUVELLE RECRUE

BIENVENUE À MARGOT VERNET



Margot a intégré dernièrement notre équipe et vient appuyer Brigitte COUTHINO au sein du service paye de la CAPEB Loire. Nous vous invitons à lui faire le meilleur accueil.

04 77 92 11 37
@m.vernet@capeb-loire.fr

LE SERVICE PAIE DE LA CAPEB :
SIMPLIFIEZ LA GESTION DE VOTRE ENTREPRISE !

Dans un secteur aussi dynamique et exigeant que le bâtiment, gérer la paie de vos salariés peut rapidement devenir une tâche complexe et chronophage. C'est pourquoi la CAPEB Loire vous propose un service paie spécialisé dans le bâtiment :

Notre service vous offre :

- Conformité
- Accompagnement personnalisé
- Coffre fort numérique
- Ecollaboratrice

Ecollaboratrice est une solution de gestion des ressources humaines (RH). Ce logiciel en ligne fait office d'assistante RH connectée pour simplifier le suivi du personnel au quotidien.

Voici le résumé de ses principales fonctionnalités et de son utilité :

- Synchronisation avec la paie : connexion et synchronisation groupée des variables de paie et des absences directement avec le logiciel de paie de l'écosystème.
- Gestion du personnel et des contrats : centralisation des dossiers des salariés et import direct des contrats de travail.
- Suivi du temps de travail : gestion des plannings, feuilles de pointage à la journée et saisie via un système de pointeuse pour l'entreprise.
- Gestion des absences et entretiens : suivi des congés, des absences et planification des entretiens individuels.

Que vous soyez un artisan solo ou une entreprise en pleine croissance, nous vous apportons les solutions pour gérer efficacement la paie, les déclarations sociales.

Plus d'informations
04 77 92 11 35





La commande groupée Automne 2026

Un catalogue **unique** proposant
du **Vin,** de la **Bière** & des **Spiritueux !**

Rapprochez-vous de **Domaines & Villages** au **0 805 03 77 30** (appel gratuit)
ou de **votre CAPEB** afin d'avoir tous les renseignements.

*Vous pourrez retrouver le catalogue dans **votre CAPEB***
*ou sur le site internet de **Domaines & Villages** en scannant **le QR code** :*

DOMAINES et VILLAGES, SAS au capital de 58 180 €
4, Route de Dijon - 21700 NUITS-SAINT-GEORGES

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.



CAPEB
BERNER

La CAPEB et BERNER
s'associent pour répondre encore
plus efficacement aux besoins des
entreprises et Artisans du bâtiment.

Contactez-nous
au 09 74 19 59 59

Connectez-vous sur
shop.berner.eu