

MAF

informations

LA MAF ET VOUS

en Île-de-France

Christelle Avenier, architecte,
& Bruno Nicodemi, bureau d'études

P-8

VOS ASSURANCES MAF

Un sinistre / une solution

Piège au leasing :
le coup de toner

P-22

COUP DE POUCE

Boîte à outils chantiers

L'avenant : pièce maîtresse
de toute modification du contrat

P-24

DOSSIER P-12

MAI - 2022 / n° 102

travaux

PÉNURIE DE MATÉRIAUX

quelles solutions juridiques et techniques ?

MAF

Mutuelle
des Architectes
Français
assurances

VOUS AVEZ L'AUDACE, NOUS AVONS L'ASSURANCE.

Sommaire

P- **5**

LA MAF DÉCHIFFRÉE vous & nous

Recommanderiez-vous
la MAF ?



©Écliptique - Laurent Thion

P- **6**

LES ACTUS DE LA MAF

Fondation Architectes de l'urgence,
RDV MAF,
Boîte à outils contrats,...
Retrouvez toute l'activité
de la MAF !

P- **8**

LA MAF ET VOUS en Île-de-France

avec Christelle Avenier,
architecte,
& Bruno Nicodemi,
bureau d'études

P- **12**

DOSSIER travaux

Pénurie de matériaux :
quelles solutions juridiques et techniques ?

 Espace adhérent

Ce symbole vous indique
que vous pouvez retrouver toutes
les informations complémentaires
sur votre espace adhérent.



P- **22**

VOS ASSURANCES MAF un sinistre / une solution

Piège
au leasing :
le coup de toner

P- **24**

COUP DE POUCE Boîte à outils chantiers

L'avenant :
pièce maîtresse
de toute modification
du contrat



P- **26**

CHANTIER MAUDIT Justin Pépin

Il est le roi des pratiques
à ne pas suivre :
retrouvez la suite
des aventures de Justin !

P- **27**

AGENDA rendez-vous MAF

La page pratique pour ne manquer
aucun événement.



P- **28**

INTERVIEW à la MAF, que fait...

Caroline Bertrand de
Novion, conseillère
en maîtrise
d'ouvrage.

édito

**« En 2021, de bons
résultats et une fidélité
affirmée de nos adhérents »**

Quelle analyse faites-vous de l'activité de l'année écoulée ?

Le premier enseignement est la forte reprise économique de nos entreprises. C'est le signe de leur grande résilience : malgré les arrêts forcés et les incertitudes de l'année 2020, elles ont retrouvé en 2021 d'importants niveaux d'activité.

En tant qu'architecte, je m'en réjouis. En tant que président de la MAF, j'y vois une preuve de la solidité de nos professions.

Mais cela ne doit pas nous faire perdre de vue que l'inflation et la pénurie des matériaux rallongent les projets et le budget des opérations et rongent les marges.

Comment se porte la relation de la MAF avec ses adhérents ?

La toute dernière édition du baromètre client, conduite en 2021 par l'institut Kantar, démontre toute la force de notre accompagnement sur mesure et leur attachement à la société.

Après les architectes, les ingénieurs, les économistes, les paysagistes, les architectes d'intérieur prennent de plus en plus conscience

que l'accompagnement d'un spécialiste fait toute la différence dans la défense de leurs intérêts.

En quoi consiste cet accompagnement sur mesure ?

C'est celui d'une entreprise qui aligne sa stratégie et ses déclinaisons opérationnelles sur les besoins et les attentes des marchés auxquels elle s'adresse. À la MAF, cela se traduit par une solidité financière qui nous rend aptes à tenir nos engagements d'assureur autant que par notre capacité à proposer et à développer des services dédiés. Tout ce que nous entreprenons prolonge et complète l'apport de garanties d'assurance par des services susceptibles de sécuriser les pratiques de professions opérant dans des environnements juridiques complexes et souvent risqués.

Ce fut le cas avec la Boîte à outils chantiers publiée en 2018 et consultée depuis plus de 250 000 fois.



**Jean-Claude
Martinez,
architecte
et président
de la MAF**

Ce le sera prochainement avec la Boîte à outils contrats dont la parution est prévue au second semestre de l'année 2022. Elle proposera des arguments pour aider la contractualisation des missions et facilitera la compréhension des contrats imposés par *suite de l'édito en p. 4*

Mutuelle des Architectes Français assurances. Entreprise régie par le code des assurances. Société d'assurance mutuelle à cotisations variables. 189, boulevard Malesherbes, 75856 Paris Cedex 17 - Tél. : 01 53 70 30 00 - Fax : 01 53 70 32 10 - maf.fr ISSN : 1953-07-06. **Directeur de la publication :** Vincent Malandain - **Réalisation :** MAF : direction du développement, service communication et marketing - Direction artistique : Here We Are - Rédaction : Dominique Errard - LiMo Conception - Conception : Marlène Chevalier - **Impression :** imprimé par Grafik Plus à 32 250 exemplaires - **Image couverture :** ©Écliptique - Laurent Thion - **Crédits photographiques :** Portrait p.3 : ©Xavier Muyard

édito

les maîtres d'ouvrage. Avocats et experts de la MAF décrypteront le jargon contractuel, souvent occulte, et proposeront des outils et des arguments de négociation.

Ces outils particulièrement précieux pour nos adhérents seront ensuite complétés par une Boîte à outils urbanisme.

Quels sont les autres atouts de la politique de services développée par la MAF ?

Nous capitalisons sur nos succès, et les Rendez-vous de la MAF en sont assurément un !

Avant la mise à l'arrêt forcé en mars 2020, nous y enregistrons des fréquentations records. En 2019, près de 4 000 adhérents s'y rendaient, soit environ 15 % des architectes français.

Dans l'intervalle, les webinaires, déployés pour pallier l'impossibilité de se réunir, ont trouvé leur public. En 2021, 7 287 participants ont assisté à au moins une des 21 sessions proposées. Devant ce succès, nous pérennisons le format avec le déploiement d'une plateforme de replays et la diffusion de nouveaux ateliers.

Quels ont été les grands sujets de l'année 2021, et quels messages portez-vous pour les années à venir ?

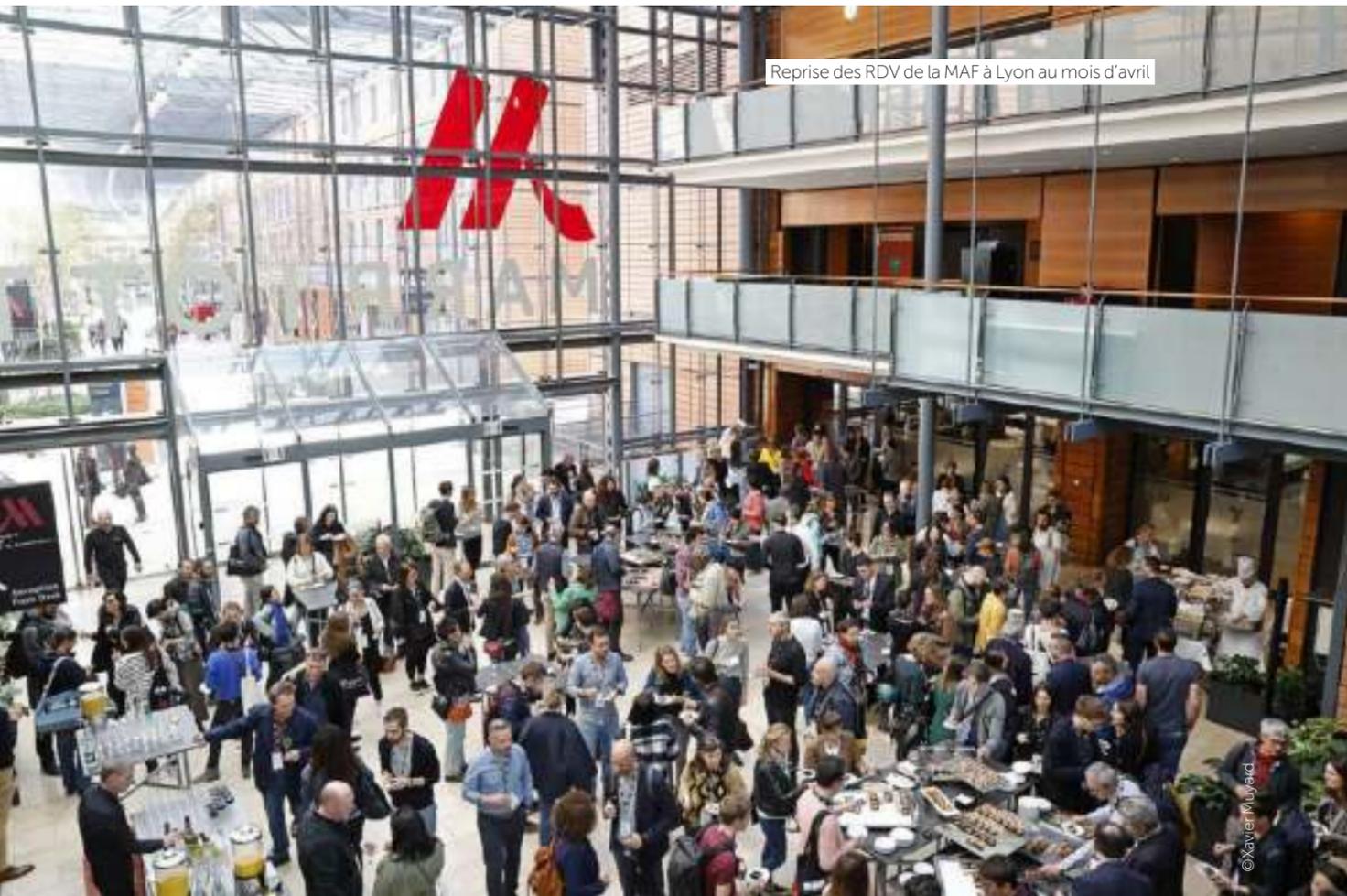
Ensemble avec l'Ordre, les syndicats et les représentants de la profession, nous avons pu en effet réaffirmer l'importance de la qualité architecturale des logements et, à travers cela, la place incontournable des concepteurs.

Les intérêts de la maîtrise d'œuvre méritent d'être portés par une voix claire, unie et forte. Je souhaite que cette collégialité soit désormais la norme.

À ce sujet, je tiens à dire que je partage le point de vue du CNOA exprimé dans son « plaidoyer » en faveur de la création architecturale. Replacer l'intérêt public au cœur de la fabrication de la ville est essentiel. L'architecture est au cœur des enjeux de l'habitat et de l'aménagement durables du territoire. Les architectes ont en la matière un savoir-faire et une force de conseil qu'ils peuvent mettre à disposition des politiques publiques. En pensant l'aménagement en lien avec la société, l'architecture apporte des solutions.

Jean-Claude Martinez
président de la MAF

Reprise des RDV de la MAF à Lyon au mois d'avril

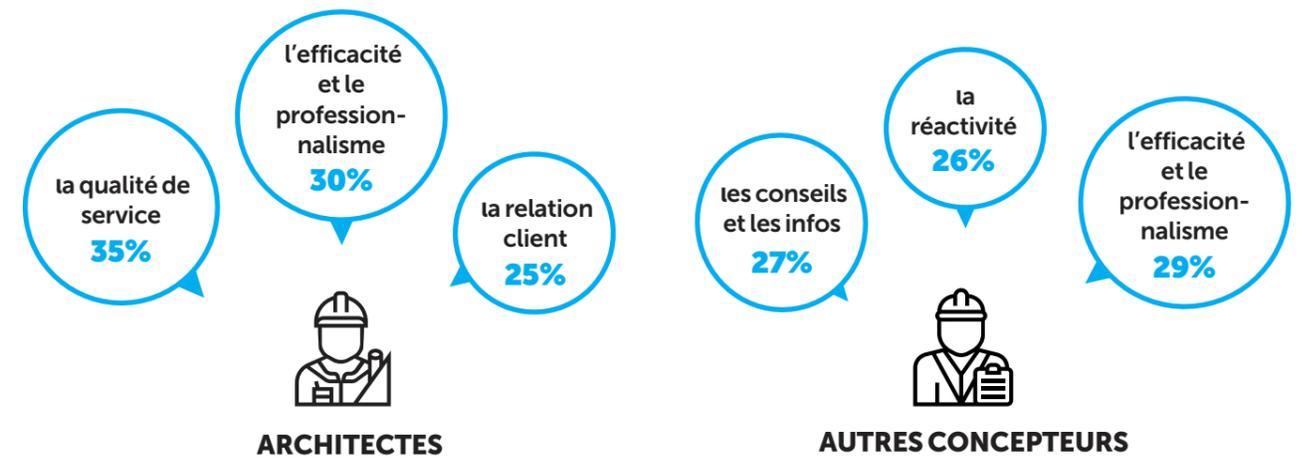


vous & nous

93%

C'est la part d'adhérents qui recommanderaient le Groupe MAF à un professionnel de leur entourage*.
Merci à vous pour votre confiance, en progression par rapport au dernier baromètre. Mesuré en 2019, cet indice était alors de 90 %.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES RAISONS POUR LESQUELLES VOUS PLÉBISCITEZ LA MAF ?



95% DES ADHÉRENTS DU GROUPE MAF JUGENT BONNE, TRÈS BONNE OU EXCELLENTE, LA COUVERTURE ET LES GARANTIES PROPOSÉES PAR LE CONTRAT

LES 3 GRANDS MOMENTS DE LA RELATION



SELON SES ADHÉRENTS, LA MAF EST UN ASSUREUR QUI ...



* Selon un baromètre de satisfaction réalisé en 2021 par l'institut Kantar auprès de ses adhérents.

AG 2022 : la MAF prolonge son engagement au profit de la Fondation Architectes de l'urgence



mission d'évaluation en Haïti en 2021

Partenaire historique de la Fondation lancée en 2000 par Patrick Coulombel, la MAF a réaffirmé son engagement à ses côtés en 2021 grâce à l'opération « 1 don pour 1 vote » à l'occasion de son assemblée générale annuelle.

« Face à l'urgence, la solidarité permet de changer les choses. Avec l'argent des dons, nous développons des filières locales de reconstruction grâce auxquelles nous parvenons à reconstruire une maison en dur pour toute une famille à des coûts vraiment très bas », explique le fondateur.

En 2021, ce sont ainsi près de 17 000 euros qui ont été collectés et remis à la Fondation des Architectes de l'urgence. Forte de ce succès, l'opération sera reconduite lors de la prochaine assemblée générale prévue en juin 2022 avec un objectif : mobiliser davantage d'adhérents pour faire grimper le montant de l'enveloppe reversée.

Clôture du vote : mardi 7 juin à 14 heures.

 Espace adhérent

Du nouveau dans la Boîte à outils chantiers

Faut-il encore présenter cet outil consulté plus de 250 000 fois ? Parce que la matière législative évolue régulièrement, un comité veille à la mise à jour de la Boîte à outils chantiers de la MAF et ses 23 chapitres qui en décortiquent les étapes clés.

Depuis le début de l'année, des nouveautés liées à l'évolution du CCAG Travaux et du Code de la construction et de l'habitation ont été intégrées.

Également au programme de cette mise à jour (juin 2022), l'ajout de sous-chapitres faisant suite aux questions et contributions d'adhérents :

- Quel rôle doit avoir le maître d'œuvre dans le choix de l'entreprise ?
- En quoi consiste la DAACT et quand peut-on considérer que l'ouvrage est achevé ?

Les réponses sont à découvrir sur la plateforme accessible depuis votre espace adhérent.

 Espace adhérent

LE SAVIEZ-VOUS ? PAYEZ VOTRE COTISATION PAR CB

Il y a du nouveau dans votre espace adhérent ! Désormais, les règlements par carte bancaire sont possibles jusqu'à 1 000 euros dans la rubrique « Mes règlements ». Autre nouveauté : la signature électronique de vos mandats SEPA.

D'autres fonctionnalités seront prochainement disponibles, comme la souscription en ligne. Le suivi des opérations déclarées et réalisées depuis le 1^{er} janvier de l'année en cours (cotisations émises, paiements réalisés ou programmés) sera quant à lui facilité grâce à un décompte récapitulatif.

E-RDVMAF : AFFLUENCE RECORD EN 2021 !

7 287

C'est le nombre de participants aux webinaires diffusés par la MAF en 2021.

Forts de leur succès, les e-Rendez-vous de la MAF sont désormais intégrés à la politique d'accompagnement du Groupe et renforcent les Rendez-vous de la MAF.

En 2022, 6 ateliers inédits seront proposés. Découvrez le programme complet sur le site www.maf.fr, rubrique « nos événements ».

Boîte à outils contrats : mieux comprendre le contrat pour mieux défendre vos intérêts

La famille des Boîtes à outils MAF va s'agrandir !

Intitulée « Boîte à outils contrats », elle couvrira la phase de négociation du contrat de maîtrise d'œuvre et viendra en complément de la Boîte à outils chantiers déjà disponible.

Elle proposera des arguments pour convaincre ceux qui ne contractualiseraient pas leurs missions (ce qui est à proscrire formellement) et facilitera la compréhension des contrats imposés par les maîtres d'ouvrage, rarement en faveur du concepteur. Avocats et experts de la MAF traduiront un jargon contractuel parfois occulte et proposeront des outils et des arguments de négociation.

Sortie prévue au 4^{ème} trimestre 2022.

Les événements MAF s'invitent dans votre espace adhérent

La MAF propose une nouvelle plateforme qui permet de s'inscrire aux événements et de suivre les webinaires.

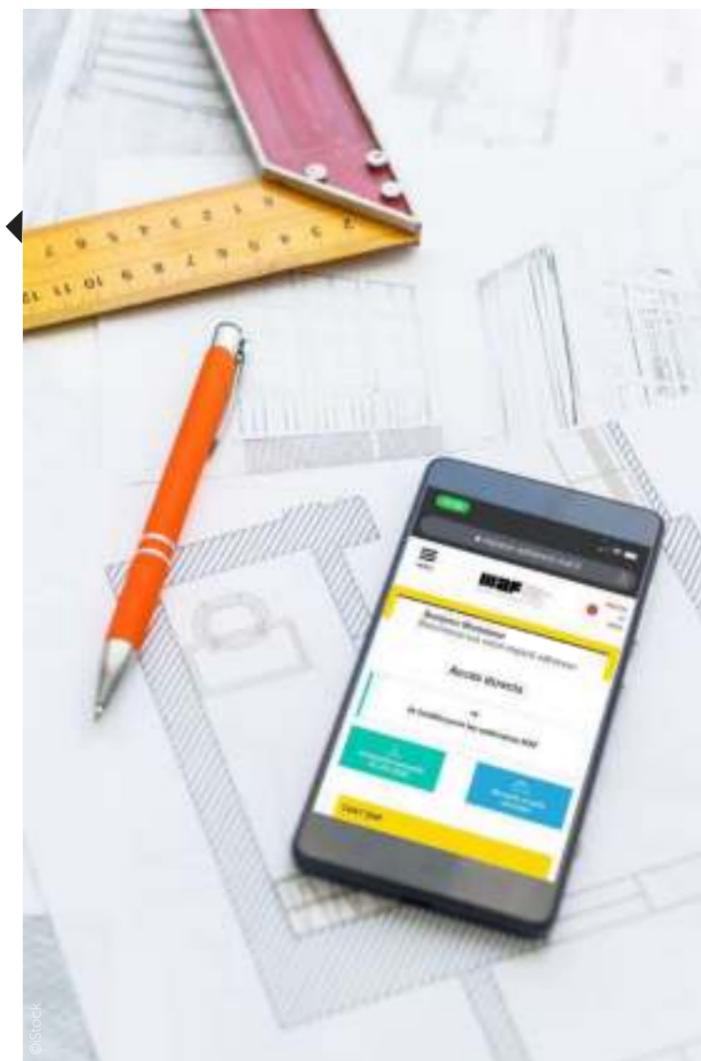
À partir de l'espace adhérent, portail d'accès unique vers l'intégralité des services MAF, vous pouvez désormais :

- vous inscrire et participer aux webinaires;
- vous inscrire aux événements en présentiel et choisir vos ateliers;
- télécharger vos attestations de présence;
- visionner les replays.

Afin que ces modules de formation profitent au plus grand nombre de concepteurs, il sera possible de créer des comptes collaborateurs pour partager l'accès à ces contenus sans que vos données financières ou administratives ne soient consultables.

À l'issue de chaque participation, une attestation de formation personnalisée sera alors éditée et transmise directement à vos collaborateurs.

 Espace adhérent





architecte
**CHRISTELLE
AVENIER**

Avenier Cornejo Architectes



« Les confinements ont donné du poids à nos arguments en faveur de logements de qualité »

N'y a-t-il pas une limite, celle de l'accessibilité à certains projets réservés aux « spécialistes » ?

Certainement, et nous le constatons parfois. Pour prendre un exemple, nous rêvons de travailler sur la réalisation d'un musée. Force est de constater que ce n'est pas chose aisée sans référence à faire valoir.

Cela ne nous empêche pas de travailler pour des projets d'équipements passionnants. Je pense notamment à la construction d'un bâtiment culturel dédié à la musique qui accueillera l'association La Sirène ainsi que 51 logements pour étudiants et jeunes travailleurs, que nous livrerons en 2023.

Pas de spécialité, ni de terrain de jeu défini...

Nous avons eu la chance de démarrer notre carrière à Paris intra-muros. Cela explique le fait que notre production y soit concentrée pour l'essentiel.

suite de l'interview p. 10

Discuter avec Christelle Avenier, c'est comprendre que la maîtrise d'œuvre a saisi depuis longtemps les enjeux d'un logement de qualité. Une nécessité que les confinements successifs auront révélée au grand public. Guidées par le bien-être des occupants, les réalisations d'Avenier Cornejo Architectes (agence fondée en 2008 avec Miguel Cornejo, camarade de promotion devenu associé) sont régulièrement à l'honneur de par des distinctions et des publications.

Éducation, logements, santé, bureau, culture, commande publique, commande privée...

Vous semblez ne vous fixer aucune limite !

Avec Miguel, nous faisons le choix de la découverte et de la curiosité. Nous aimons la diversité des interlocuteurs, des problématiques et des réponses que nous découvrons lorsque nous explorons de nouveaux territoires. Depuis nos débuts, cette approche nous impose de nous renouveler, de nous questionner sans cesse, et c'est ce que nous aimons.

bureau d'études
**BRUNO
NICODEMI**

Ufficio B52

Bruno Nicodemi excelle dans deux domaines : la construction et la malice. Du nom de son bureau d'études, qui ressemble de manière totalement assumée à une blague de fin de soirée, à ses nombreux projets conduits aux côtés d'architectes parmi les plus renommés, il navigue avec brio entre son adresse azuréenne et les locaux parisiens qu'il partage avec l'agence Avenier Cornejo Architectes.



« Nous construisons des relations privilégiées avec nos partenaires »

Vous êtes ingénieur de formation, avec une expertise en suivi de chantier.

Effectivement. J'ai commencé ma carrière en bureau d'études, mais j'ai rapidement suivi les conseils d'un collègue expérimenté qui m'a dit un jour : « Bruno, fais du chantier, tu seras bien meilleur ingénieur ensuite. » Je l'ai écouté et ai intégré la branche travaux de Crystal à Nancy, en tant

qu'ingénieur adjoint. J'ai eu la chance de découvrir le métier par des projets d'envergure. J'y ai énormément appris.

Verdict : votre collègue avait raison ?

Oui, oui, oui et oui ! À tel point qu'aujourd'hui je recherche des profils ayant une expérience significative du chantier. La technique

ne pose, en général, pas de problème lorsqu'on s'adresse à des ingénieurs. L'expérience, en revanche, ne s'acquiert qu'au contact du terrain.

J'ai retrouvé un bureau d'études en même temps que le Sud, d'abord en tant que salarié, avant de me lancer à mon compte en 2010. Chez Ufficio B52, nous sommes spécialisés en électricité, chauffage, plomberie, ventilation, calculs thermiques et analyse des cycles de vie.

B52 : d'où vient le nom ?

Je cherchais un nom court, qui parle au plus grand nombre. L'avion, le groupe de rock, le shot au Baileys et Cointreau... Il n'en fallait pas plus !

suite de l'interview p. 11

suite de l'interview de Christelle Avenier

Désormais, nous ne cachons plus notre désir de découvrir d'autres territoires. Nous conduisons des projets à Lille, Toulouse, Marseille ou encore Nantes. Ces métropoles sont passionnantes en ce qu'elles nous imposent en termes de réinvention, de compréhension et de challenges. Construire à Paris est une aventure passionnante. En sortir l'est tout autant !

Enfin, ce qui vous importe, c'est d'exercer votre métier ?
C'est bien résumé ! (Rires)

Par deux fois, votre travail a été nommé à l'Équerre d'argent. Pensez-vous que cela explique le dynamisme de votre agence ?

C'est une bonne chose pour notre travail, c'est certain. Le projet Danton, réalisé à Pantin avec Emerige et la SEMIP, qui est l'un des deux projets que vous évoquez, a suscité de nombreuses demandes de visites de la part de plusieurs mairies. Il me semble aussi que nous récoltons les fruits de notre travail et de l'exigence que nous y mettons. Cette qualité, cet important souci du détail sont aujourd'hui nos meilleurs ambassadeurs et nous permettent un luxe : choisir les projets sur lesquels nous travaillons.

Après plus de deux années bousculées par le Covid, quel regard portez-vous sur la profession ?

Vaste question ! Je crois que le premier enseignement est que notre métier est difficilement « télétravaillable ». Ou alors en partie seulement. Nous avons tous fait l'expérience de cette demi-journée nécessaire pour bouger un trait sur un plan. En revanche, la crise du Covid a considérablement renforcé le poids de nos arguments en faveur de logements plus spacieux, plus soucieux du bien-être de leurs occupants. Désormais, il me semble que les promoteurs nous écoutent

lorsque l'on alerte sur la taille des logements ou qu'un extérieur, même modeste, est indispensable.

Le Covid aurait aboli le sacro-saint rendement du plan ?

En tout cas, il me semble qu'il y a une prise de conscience et la volonté réelle de redresser la barre. J'ai bon espoir que le T3 de 56 m² ne soit plus qu'un mauvais souvenir.

Vous avez récemment livré 207 logements à Massy : ils sont tous pourvus d'un balcon ?

Oui ! C'est un projet sur lequel nous avons travaillé avec Adrien Dumont et Maria Colomer, de l'agence MCBAD. Il s'agissait de recréer un morceau de ville pour lequel nous avons fait le choix de laisser une grande place à la végétalisation.

Ce fut l'occasion d'une première collaboration très agréable avec l'agence de paysagistes « D'ici là » de Claire Trapenard et Sylvanie Grée. Le feeling est tout de suite passé, nous nous sommes vite retrouvés sur la même longueur d'onde.

Comment se passe la collaboration sur ce genre de projets ?

Très bien ! Un travail conjoint à l'occasion des premières phases de conception permet de définir des règles communes et ensuite des échanges constructifs constituent l'énergie du projet. Nous nous entourons de professionnels avec lesquels nous prenons plaisir à travailler, comme Bruno Nicodemi, du bureau d'études techniques Ufficio B52 ! 🇮🇹



Résidence sociale de 130 logements à Villejuif
maître d'ouvrage ADOMA
9 500 000€ht de budget et 4 400 m²
architecte : Avenier Cornejo



88 logements collectifs à Pantin
maître d'ouvrage EMERIGE & SEMIP
10 600 000 de budget et 6 300 m²
architecte : Avenier Cornejo

suite de l'interview de Bruno Nicodemi

Un temps, j'ai hésité avec B51, mais pour un bureau d'études du Sud, la connotation avec le pastis était trop forte... Donc B52.

« Ufficio » est venu après ?

C'est un clin d'œil à Luciana Ravel, à la tête de l'agence de communication Ante Prima, spécialisée en architecture. Nous avons sollicité son expertise lors du développement de notre entreprise. La consonance italienne de mon nom ne lui avait pas échappé, et le « Ufficio », « bureau » en italien, s'est imposé naturellement, comme un hommage.

« L'expérience, en revanche, ne s'acquiert qu'au contact du terrain »

Le chantier est une composante importante de votre bureau d'études ?

Oui, et je veux d'ailleurs renforcer l'équipe en ce sens grâce au recrutement de conducteurs de travaux. Il me paraît indispensable de conserver cette compétence. Il en va de notre crédibilité et de notre capacité à accompagner les projets jusqu'au bout.

Comment avez-vous vécu les événements de ces deux dernières années ?

Avec un peu d'appréhension, comme tous les gérants d'entreprise, j'imagine ! Il est difficile d'être serein lorsque autour de vous tout est mis à l'arrêt.

Face à cela, je me suis rabattu sur les chantiers de grosses villas sur la Côte d'Azur, qui nous ont bien occupés durant la période de confinement.

Quels sont vos domaines de prédilection ?

La palette est large ! Elle va de la production de logements à Paris à la conception de quartiers à Marseille, en passant par la construction de tours à Lille.

Notre volonté est d'intensifier notre spécialisation dans le tertiaire. Le logement est une belle aventure et les programmes ne manquent pas. Mais notre plaisir et notre enthousiasme sont décuplés lorsque nous avons la chance de travailler sur une cité scolaire avec des équipements sportifs, une salle de spectacle ou un centre hospitalier. On est alors confrontés à de la technicité, à des enjeux bien spécifiques, à des montants de travaux colossaux...

C'est un vrai challenge à chaque fois ! Je pense aussi à la friche Belle de Mai à Marseille, avec Matthieu Poittevin, ou à un équipement pour pêcheurs réalisé à Bonifacio avec les architectes Buzzo Spinelli. Une sacrée aventure ! On avait sympathisé avec le gérant de la boîte de nuit qui s'appelait... le B52 ! Forcément, ça crée des liens.

Avec quels maîtres d'œuvre travaillez-vous le plus fréquemment ?

Les architectes, indéniablement. Grâce aux relations privilégiées que nous arrivons à tisser, ce sont souvent les mêmes qui reviennent. Je pense tout particulièrement à l'agence Avenier Cornejo, qui est devenue un partenaire si privilégié que nous sommes devenus voisins. Pour accompagner le développement de notre activité en région parisienne, nous avons ouvert une antenne dans le même immeuble qu'eux, dans le X^e arrondissement parisien.

Nous travaillons aussi régulièrement avec NZI, l'AUC, Chartier Dalix, Sophie Delhay, les CAB, Lambert Lenack, Philippe Prost...

Et jusqu'ici, on bricole plutôt bien ! 🇮🇹

travaux

PÉNURIE DE MATÉRIAUX

quelles solutions juridiques et techniques ?



©Écologique - Laurent Thion

Cet article est tiré du webinaire « Pénurie de matériaux : quelles solutions juridiques et techniques ? » réalisé par la MAF le 7 juillet 2021, auquel participaient : Michel Klein, directeur général adjoint de la MAF ; Cyrille Charbonneau, avocat associé (cabinet Aedes Juris) ; Ludovic Patouret, expert construction (Gecamex) ; et Camille Porretta, juriste à la MAF.

L'ESSENTIEL

- Désormais connues, les conséquences de la crise sanitaire sur les marchés de bâtiment doivent être prises en compte dans les nouvelles opérations.
- Le maître d'œuvre informe le maître d'ouvrage sur la pénurie de matériaux, sur les risques de dépassement de budget et de retard de chantier ; il propose d'éventuelles variantes dans le respect des objectifs fixés par le maître d'ouvrage.
- Pour maîtriser le risque de pénurie de matériaux, les contrats entre le maître d'ouvrage et les constructeurs comportent des clauses d'indexation de prix (actualisation ou révision), de renégociation et de suspension de délais.
- Le maître d'œuvre signale au maître d'ouvrage l'effet d'aubaine que peuvent générer les fluctuations de prix des matériaux dans les réclamations financières d'entreprises.
- Dans le cadre d'un marché de travaux, le renchérissement brutal d'un matériau ne doit pas générer un prix nouveau mais peut donner lieu à une indemnité.

LA CRISE SANITAIRE DANS UN MARCHÉ MONDIALISÉ

La pénurie actuelle de matériaux est à l'origine d'arrêts de chantiers et de réclamations d'entreprises qui ne peuvent laisser la maîtrise d'œuvre indifférente. Cette pénurie n'est pas seulement la conséquence immédiate de la pandémie du Covid mais également celle des plans de relance de l'activité économique sur les continents américain et asiatique. Ces plans, qui absorbent beaucoup de matériaux, entraînent des augmentations de prix des produits de construction et d'importants retards d'approvisionnement des chantiers. En effet, même si les chantiers sont locaux, ils s'inscrivent dans des économies globales totalement mondialisées interdépendantes de continent à continent.

Les constructeurs ont déjà vécu des périodes de surchauffe d'activité dans les années 2005-2007 avec des booms en Chine et au Moyen-Orient. Ces crises ont généré des hausses de prix significatives sur certains matériaux tels que l'acier et le cuivre dans des laps de temps assez courts. La crise est aujourd'hui plus généralisée. Les pénuries et les hausses de prix concernent un plus grand nombre de produits : l'augmentation de plus de 50 % du prix du verre est liée à l'arrêt net des usines de production au plus fort de la crise ; la pénurie d'acier est principalement

Les maîtres d'œuvre doivent désormais convaincre leurs clients d'accepter d'introduire certains mécanismes dans leurs contrats qui permettront de mieux gérer la pénurie de matériaux.

causée par la Chine, qui l'achète au prix fort au détriment de l'Europe ; de même pour le bois. Avec un prix moyen de 400 euros/m³, ce dernier a connu pendant quelques mois une hausse à 700 euros/m³ provoquée par le protectionnisme américain et les producteurs européens qui préfèrent vendre leur bois au plus offrant (le marché nord-américain). En matière

de logistique, le prix des conteneurs a doublé du fait du redémarrage brutal de l'économie mondiale. Et cette situation s'étend jusqu'aux puces de microprocesseurs qui permettent de faire fonctionner les systèmes de sécurité incendie et de gestion centralisée des bâtiments.

Si la cause majeure est la crise sanitaire mondiale et le redémarrage plus rapide qu'en Europe des économies chinoise et américaine du nord, d'autres facteurs interviennent. Le doublement du prix des matières plastiques (PVC, polystyrène...) est lié au dérèglement climatique. Les USA, gros producteurs de pétrole, ont subi des intempéries importantes qui ont fait baisser leur capacité de production parallèlement à l'augmentation de la demande dans le cadre des plans de relance.

Allons-nous devoir modifier durablement notre manière de travailler et de construire pour parer à ces dysfonctionnements du marché des produits de construction ? S'agit-il d'épiphénomènes liés à la pandémie qui disparaîtront dans un ou deux ans ? Ou bien cette crise a-t-elle vocation, si ce n'est à durer, du moins à se reproduire ?

LE DEVOIR DE CONSEIL AU CŒUR DE L'ANTICIPATION

Tirons dès maintenant les leçons de l'absence de prévision de cette crise qui n'était pas envisageable avant le 12 mars 2020, date des premières annonces du président de la République pour lutter contre la propagation du Covid-19. Les conditions dans lesquelles les acteurs de la construction travaillent évoluent.

Les maîtres d'œuvre doivent désormais convaincre leurs clients d'accepter d'introduire certains mécanismes dans leurs contrats qui permettront de mieux gérer la pénurie de matériaux.

En veillant particulièrement à ce que la qualité de l'ouvrage, le budget et le calendrier de livraison de l'ouvrage tiennent des objectifs raisonnables fixés par le maître d'ouvrage. Ainsi, pour y parvenir, le maître d'œuvre doit, plus que jamais, remplir pleinement son devoir de conseil pour informer le maître d'ouvrage des risques qui se présentent à lui et des solutions dont il dispose pour en maîtriser les conséquences. Il en va de même pour l'entreprise, qui ne peut ignorer les tensions sur les approvisionnements des matériaux. Ainsi, les constructeurs doivent adapter leurs actes à cette nouvelle donne. Leur devoir de conseil est au cœur de l'anticipation.

INSÉRER DES MÉCANISMES DE PRÉCAUTION DANS LES CONTRATS

Que ce soit le contrat de l'architecte, de l'entreprise ou de l'industriel, la problématique est la même : au moment où le prix est déterminé, la quasi-totalité des marchés est conclue à prix forfaitaire ; l'objectif du maître d'ouvrage étant de s'engager le plus tôt possible sur ce que coûtera très exactement l'ouvrage livré. La difficulté réside dans l'évolution du prix entre le moment où il est contractualisé et celui où la prestation est exécutée par l'entreprise¹. Pour parer à cela, le maître d'ouvrage a la capacité de choisir le forfait, et son acceptation par ses cocontractants donne un caractère immuable au prix. Cette règle est simple mais n'est pas vraiment compatible avec l'évolution des prix en période de crise. Il est donc souhaitable que les prix puissent être actualisés ou révisés en marchés privés. Mais attention, même indexés, les prix ne sont pas totalement dépendants des matériaux. Cette notion se retrouve dans la valeur des indices d'évolution du coût de la construction. Dans un marché révisable, les indices de prix ne reflètent pas complètement l'augmentation des coûts des matériaux.

1 - Le Code de la commande publique précise que l'on ne peut pas prévoir de prix fermes si l'on estime que les prestations sont exposées à des aléas majeurs (on sait que les prix vont évoluer dans la période d'exécution). En marchés publics, les prix sont révisables.

Rappelons les 3 points particuliers sur les indices :

- 1 - le coût des matériaux n'est pas le coût de la construction (il représente entre 30 et 40 % du coût de l'ouvrage) ;
- 2 - les indices de prix ne reflètent pas l'exacte évolution des prix des matériaux ;
- 3 - les indices de prix qui figurent dans les marchés publics ou privés ne sont pas actualisés dans un délai assez court pour répondre à la flambée actuelle des prix de construction (certains isolants minces de toiture ont récemment augmenté de 45 % en trois mois).



©Écliptique - Laurent Thion

TROIS MÉCANISMES CONTRACTUELS PERMETTENT D'AGIR SUR LE PRIX ET LE DÉLAI :

- La clause d'indexation des prix,
- La clause de renégociation,
- La clause de suspension de délai.

Il y a plusieurs raisons à cela :

- **L'effet de décalage dans le temps** (les indices BT et TP sont publiés avec un décalage de trois mois et, dans ce laps de temps, le marché des matériaux peut évoluer rapidement) ;
- **La part des matériaux dans la décomposition des indices de prix varie selon le corps de métier.** Ainsi, par exemple, cette part est d'environ 30 % dans le BT 06 de gros œuvre ; elle atteint jusqu'à 45 % dans les corps de métiers techniques où les matériaux sont plus coûteux. Il en

résulte que la fluctuation des prix en chauffage-ventilation-climatisation, plomberie, électricité, a une incidence plus importante sur le coût des travaux. Ainsi, l'augmentation de 50 % du prix du cuivre ne se répercute que sur 45 % du coût des travaux. Autant dire que le maître d'œuvre doit surveiller de près l'effet d'aubaine que génèrent les fluctuations des prix des matériaux pour certaines entreprises. *cf. encadré « les 3 points particuliers sur les indices »*

- **La clause d'indexation des prix** évite a minima que la tension ne s'installe entre le moment de la signature du contrat et celui où l'entreprise réalise les travaux. Ces clauses – en marchés de maîtrise d'œuvre comme en marchés de travaux – adaptent les termes du contrat à l'évolution d'une situation factuelle objective. Rappelons qu'en marchés privés, les clauses d'indexation du prix n'étant pas obligatoires et rarement utilisées, le prix de construction est celui du contrat en leur absence. L'entrepreneur qui constate une augmentation du prix de 40, 50... 100 % au moment de passer sa commande de matériaux n'a plus qu'à solliciter la compréhension du maître d'ouvrage pour obtenir une rallonge financière.

- **La clause de renégociation** (« hardship » dans les pays anglo-saxons) permet aux parties de déterminer un seuil de variation du

prix au-delà duquel elles s'obligent à renégocier leur contrat. Ce type de clause est adapté aux grands bouleversements sur les prix et les délais tels que nous les connaissons actuellement.

Il y a ici deux points particuliers :

→ **La fixation du seuil à 10, 15 %...** compte tenu du fait qu'il y a toujours une part d'aléa dans la fixation d'un prix.

→ **Les modalités de renégociation**, notamment en l'absence d'accord entre les parties : saisine d'un tiers expert, d'un médiateur ou d'un juge, résiliation du marché, etc.

- **La clause de suspension de délai** tient compte de l'évolution de la temporalité des prestations. En marchés publics comme en marchés privés, cette clause ne pose aucune difficulté parce que la Cour de cassation et le Conseil d'État admettent la validité de la clause de suspension de délai liée à des événements objectifs tels que climatiques ou de disparition d'une entreprise. Il faut simplement ajouter un cas supplémentaire prenant en compte les conséquences d'une pénurie de matériaux.

Deux points sont à souligner dans la rédaction de cette clause :

- **L'indication de l'événement** qui détermine la suspension de délai, tel que la pénurie ou l'augmentation du coût rendant impossible l'achat du matériau ;

- **La justification du cas et sa preuve** (pour l'événement climatique, c'est le bulletin de Météo France qui certifie les intempéries).

Soulignons que la pénurie ou l'augmentation du prix du matériau est une problématique privée entre l'entrepreneur et le fabricant sur laquelle la visibilité du maître d'œuvre est faible. Elle va le contraindre à demander des pièces justificatives à l'entreprise pour attester la nature de la commande et le calendrier dans



POUR EN SAVOIR PLUS...

« Pénurie de matériaux : quelles solutions juridiques et techniques ? » en ligne dans votre espace adhérent ;

1. « Pénurie de matériaux » : document élaboré par la MAF, sous la direction de Michel Klein, avec la collaboration de Cyrille Charbonneau, avocat, Ludovic Patouret, expert construction, et Camille Porretta, juriste à la MAF;

2. Fiche technique « Les marchés publics confrontés à la flambée des prix et au risque de pénurie des matières premières » de la direction des affaires juridiques du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance, dans votre espace adhérent.

doivent poursuivre l'exécution du marché tant que le juge n'a pas rendu sa décision. Retenons, d'une part, qu'en marchés privés l'imprévision pose une difficulté pratique en l'absence d'indemnité, et d'autre part, que cet article du Code civil n'est pas d'ordre public (pas obligatoire) et que les maîtres d'ouvrage professionnels peuvent l'écarter par la voie contractuelle.

La force majeure nécessite la réalisation de trois conditions : l'irrésistibilité, l'extériorité et l'imprévisibilité. L'irrésistibilité renvoie au seuil au-delà duquel la situation n'est plus supportable pour l'acteur économique, au-delà de l'aléa ; l'extériorité est le fait que l'événement est totalement

La force majeure nécessite la réalisation de trois conditions : l'irrésistibilité, l'extériorité et l'imprévisibilité.

indépendant du contractant ; quant à l'imprévisibilité, elle est plus difficile à démontrer pour la pénurie des matériaux, en particulier depuis l'annonce des premières mesures gouvernementales contre la pandémie le 12 mars 2020.

Toutefois, reconnaissons que la pénurie totale d'un matériau est difficilement prévisible.

La force majeure se plaide devant le juge en lui montrant notamment que tout ce qui devait être fait pour prévenir cette situation l'a bien été, par le maître d'œuvre comme par l'entreprise.

Rappelons que le corollaire direct de la prévisibilité est le devoir de conseil, c'est-à-dire la trame de fond sur laquelle le maître d'œuvre intervient pour expliquer ce qui est à faire pour prévenir le risque, quel que soit le stade d'avancement du projet. À toutes les phases de l'opération, le maître d'œuvre exerce son devoir de conseil en fonction de la situation en cours. La pénurie de matériaux ne peut être dissimulée et doit être abordée avec souplesse, par la discussion et la négociation. Face à une situation inédite par son ampleur, l'ouverture d'esprit est de mise.



lequel elle a été passée. Attention, le maître d'œuvre doit distinguer les faits extérieurs à l'entreprise de ceux qui relèvent de sa mauvaise gestion.

Ainsi, une pénurie ou une grève qui débouchent sur une multitude de problèmes pratiques, tels que la nécessité de prévoir un acompte pour la fourniture de matériaux, une aire de stockage spécifique sur le chantier, une souscription à une police d'assurance contre le vol... , n'ont pas le même impact en matière de responsabilité qu'un défaut de gestion de chantier par l'entreprise (une commande tardive, par exemple).

Revenons au marché à forfait sans clauses spécifiques : des mécanismes juridiques permettent de sortir de la situation née des variations de prix et de temps liées aux pénuries de matériaux.

LA THÉORIE DE L'IMPRÉVISION ET LA FORCE MAJEURE

- **La théorie de l'imprévision** permet de dire que les parties peuvent modifier leur accord lorsqu'un phénomène, imprévisible par essence, vient bouleverser l'équilibre économique du contrat. Cette théorie connaît deux traductions très différentes en droit public et en droit privé :

- **En droit public**, cette théorie est obligatoirement dans le contrat. Tout marché public comporte nécessairement une clause implicite et légale liée à l'imprévision donnant droit à une indemnisation de l'entreprise et éventuellement du maître d'œuvre. Cette indemnisation compense l'écart entre ce qui est convenu dans le contrat initial et ce

qui est finalement la réalité. La part d'aléa nécessairement admise dans le contrat étant de 10 %, l'imprévision se situe au-delà du seuil de 10 % (l'indemnité est la différence entre le coût objectif du dépassement et le seuil de 10 %).

- **En droit privé**, cette théorie est récente. Depuis 2016, l'article 1195 du Code civil permet d'introduire des mécanismes pour pallier l'imprévision dans les contrats : le maître d'œuvre ou l'entreprise peut demander une renégociation ; si le maître d'ouvrage la refuse, le maître d'œuvre ou l'entreprise peut faire appel au juge pour obtenir soit la modification du prix, soit la résiliation du marché. Toutefois, face à une augmentation subite du prix d'un matériau, cet article est difficilement applicable compte tenu du fait que le maître d'œuvre mais surtout l'entreprise

DES CONSEILS AUX MAÎTRES D'ŒUVRE

Au stade de la contractualisation :

→ Dans un marché privé, l'architecte qui élabore une étude de faisabilité pour la construction d'une maison en bois doit informer le maître d'ouvrage des tensions sur les prix et sur l'approvisionnement du bois. Il propose d'adapter le projet à un autre matériau.

→ L'architecte cherche à aménager, voire à supprimer, les pénalités associées au seuil de tolérance si le coût d'objectif peut être dépassé à cause d'une hausse brutale du prix d'un matériau. De même pour les clauses concernant le délai en phase de conception, comme en phase d'exécution.

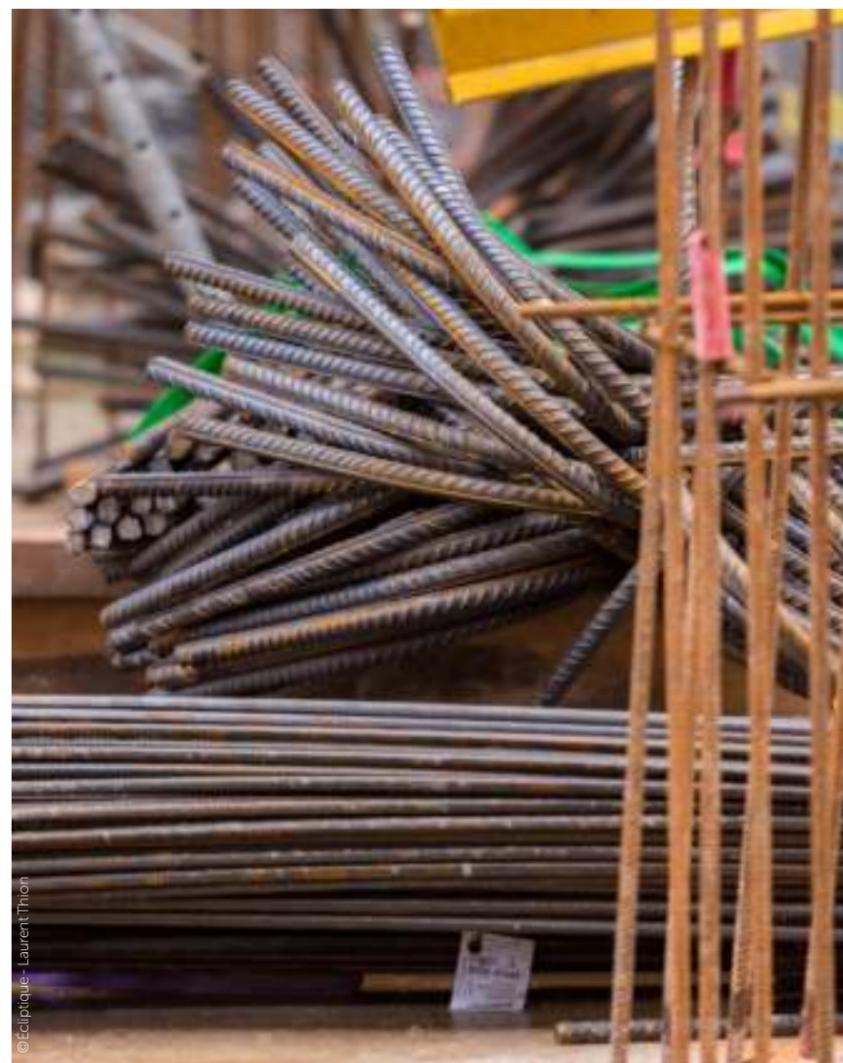
Au stade des études

APS-APD-PRO-DCE, le maître d'œuvre poursuit son « exercice d'anticipation ». Il propose éventuellement d'autres matériaux que ceux qui étaient initialement envisagés, un mode constructif alternatif, une consultation d'entreprise avec variantes... en veillant au respect des objectifs énoncés par le maître d'ouvrage et des règles de l'art. Dans tous les cas, la démarche du maître d'œuvre reste transparente pour le maître d'ouvrage avec une traçabilité écrite qui peut être rappelée lors d'un dépassement de budget. Le résultat d'appel d'offres peut toujours donner lieu à une discussion approfondie avec les entreprises,

voire à une nouvelle consultation pour tenter de contenir les coûts et les délais dans des limites raisonnables. Élément contractuel déterminant en période de pénurie, le calendrier des travaux nécessite une réflexion approfondie, en particulier sur l'identification des tâches critiques pour mettre le bâtiment hors d'eau, hors d'air, etc. Il s'élabore idéalement avec un délai d'études, un délai de visa, un délai de prototype, un délai de commande et un délai de livraison sur le chantier (les délais d'approvisionnement étant masqués par ces délais successifs). Le maître d'œuvre examine le calendrier avec le coordonnateur OPC dans le but d'anticiper les approvisionnements critiques avec une certaine souplesse. Il veille à l'effet d'aubaine que constitue tout changement futur pour l'entreprise.

Dans tous les cas, la reprise d'études par l'architecte et les bureaux d'études doit donner lieu à une nouvelle discussion sur les honoraires. C'est à eux d'en prendre l'initiative.

La pénurie des matériaux ne doit pas être le prétexte à l'approximation sur les délais et les coûts. Bien au contraire, le maître d'œuvre reste vigilant quant aux propositions des entreprises opportunistes qui cherchent à masquer leur manque d'organisation et parfois leur incompetence. Plus que jamais, les propositions et les réclamations d'entreprises s'analysent avec rigueur afin d'éclairer le maître d'ouvrage sur les bons choix qui s'offrent à lui. Attention, le renchérissement brutal d'un matériau ne doit pas s'inscrire dans le cadre de prix nouveau, mais plutôt dans une logique indemnitaires (comme en marchés publics). Gardons à l'esprit que les maîtres d'ouvrage vont être prochainement confrontés à des réclamations d'entreprises, parfois sous la forme de chantage. ■■■



QUESTIONS D'ARCHITECTES & RÉPONSES DE LA MAF



DEVOIR DE CONSEIL

Comment aborder les conséquences de la pénurie avec un maître d'ouvrage limité dans le financement de l'opération ?

La jurisprudence confirme l'obligation de conseil sur la faisabilité financière du projet. Le maître d'œuvre doit, dans la limite de ce qui peut être anticipé, informer son client sur l'évolution possible de son budget au regard de l'utilisation de certains produits de construction. En cas d'arrêt de chantier dû à un matériau, le maître d'œuvre doit pouvoir démontrer qu'il a correctement informé le maître d'ouvrage du risque de pénurie.

Devoir de Conseil :
« Dans la limite de ce qui peut être anticipé »

Retenons qu'il est possible que des chantiers s'arrêtent d'ici à quelques mois, non à cause des approvisionnements, mais plutôt à cause du financement limité de l'opération. Avec les conséquences collatérales pour les maîtres d'ouvrage et les constructeurs.

ÉCRIRE POUR SE PROTÉGER

Certains promoteurs font du prix de l'ouvrage une obligation de résultat : les maîtres d'œuvre qui travaillent avec eux sont-ils en danger ?

Lors de la négociation de leur contrat, les maîtres d'œuvre doivent refuser toute clause leur imposant une obligation de résultat, en particulier sur le prix et les délais. Une réponse écrite négative du promoteur permet ultérieurement de demander au juge de requalifier le contrat en « contrat d'adhésion ». Depuis 2016, c'est déterminant pour que le caractère abusif de la clause soit reconnu par le juge. Cette solution de rééquilibrage du contrat par le juge n'a pas encore donné lieu à une jurisprudence, mais c'est un nouvel outil juridique qu'il ne faudra pas négliger en cas de fort déséquilibre contractuel en faveur du maître de l'ouvrage.

INTELLIGENCE PRATIQUE

Quelle doit être la réaction du maître d'œuvre si l'entreprise refuse de poursuivre les travaux parce que son marché n'est pas revalorisé ?

L'entreprise n'a pas le droit de refuser d'exécuter les travaux. En marchés privés, le maître d'œuvre rappelle à l'entreprise son obligation de résultat, les pénalités de retard et la possibilité de résiliation du marché à ses frais et risques. Parallèlement, le maître d'œuvre doit faire preuve « d'intelligence pratique ». Il propose éventuellement au maître d'ouvrage le remplacement du matériau qui fait défaut ou la relance d'une consultation d'entreprises pour mesurer l'impact réel de la pénurie.

Il peut également proposer au maître d'ouvrage de négocier avec l'entreprise sur la base de ce qui se fait en marchés publics : l'entreprise prend à sa charge l'aléa estimé à 10 %, et le maître d'ouvrage indemnise à hauteur du reste du dépassement. Rappelons que le maître d'œuvre peut être amené à éclairer son client sur les possibilités qui s'offrent à lui en termes de coûts, de délais et de qualité de l'ouvrage, et c'est au maître d'ouvrage d'en décider. En marchés publics, le maître d'œuvre propose au maître d'ouvrage de suivre les instructions mentionnées dans la fiche technique de la DAJ (voir le « Pour en savoir plus » p. 17).

TRAÇABILITÉ RENFORCÉE

L'entreprise se sert de la pénurie de matériaux pour augmenter exagérément ses prix et ses délais : comment le maître d'œuvre peut-il déjouer la tentative de tromperie ?

Le seul moyen de détecter cette tentative est de décortiquer le calendrier des travaux et de reconstruire la chronologie des faits pour identifier les incohérences dans les réclamations de l'entreprise. Pour cela, le maître d'œuvre demande à



© Edilpro - Laurent Thion

l'entreprise d'apporter la preuve de la commande de matériaux : à quel fabricant et quand ? C'est le bon moyen pour disposer d'éléments objectifs qui permettent de montrer la tentative de supercherie. Cela revient à opérer avec le coordonnateur OPC une traçabilité pour gérer au jour le jour les actes de l'entreprise.

Pour le maître d'œuvre, il s'agit d'identifier le fait générateur de la réclamation, tel qu'un manque de diligence de l'entreprise dans sa commande de matériaux, pour en déterminer l'imputabilité.

Parallèlement à cette problématique, il est intéressant de noter que, dans les sinistres répertoriés, la connaissance des produits de construction devient peu à peu aussi importante que leur mise en œuvre. Et cela pour que les recours contre les fabricants puissent être réalisés. L'absence de traçabilité sur les composants d'un bâtiment est de moins en moins pardonnée aux constructeurs.

RÉCLAMER SANS ATTENDRE

La pénurie de matériaux peut-elle amener les maîtres d'œuvre à renégocier leurs honoraires ?

Oui, et c'est à eux d'en prendre l'initiative. En phase de conception d'un marché privé, la pénurie de matériaux peut entraîner la remise en cause du projet. Soit à cause du coût principal du matériau prescrit, soit à cause du retard prévisible de sa fourniture. Dans ces cas-là, les maîtres d'œuvre veillent à ce que le maître d'ouvrage leur demande par écrit de retravailler le projet. Sans cette traçabilité de la commande, les nouvelles études ne peuvent donner lieu à une rémunération supplémentaire.

Pour un marché public, le maître d'œuvre doit apporter la preuve de la cause extérieure et imprévisible générant un surcoût d'études (théorie de l'imprévision ou force majeure). Rappelons que l'allongement de

la durée d'exécution des travaux ne génère pas automatiquement une augmentation des honoraires. Le maître d'œuvre doit donc réagir rapidement – dès qu'il a conscience du décalage du calendrier – s'il souhaite renégocier sa rémunération.

MÉDIATION SANS OBLIGATION DE RÉSULTAT

L'entrepreneur qui a passé commande peut-il être tenu pour responsable si le fabricant ne livre pas le matériau dans les temps ?

L'entrepreneur qui n'a pas négocié de clause de suspension de délai liée à un défaut d'approvisionnement extérieur en supporte les conséquences. Cette question doit être réglée entre l'entrepreneur et le fabricant (comme dans le cas où le produit livré est atteint d'un vice). Sauf si la force majeure est retenue par le juge. Dans ce cas, c'est aussi un cas de force majeure pour l'entreprise, opposable au maître d'ouvrage. De son côté, le maître d'œuvre peut tenter de faciliter la recherche d'un terrain d'entente entre l'entreprise et le maître d'ouvrage, sans obligation de résoudre le problème.

VARIANTES À RISQUES

En période de pénurie, faut-il renoncer aux contraintes programmatiques fortes sur les matériaux ?

Il peut être opportun d'introduire des variantes sur un matériau et un procédé constructif dans le projet. Plus le maître d'œuvre tarde à le faire, plus c'est problématique pour lui au regard de l'impact sur le projet. Rappelons que la variante ne dispense pas du respect des objectifs de résultats fixés en amont (thermique, acoustique, etc.).

Ainsi, si l'ouverture aux variantes est souhaitable, elle doit se faire dans un champ précis d'objectifs à respecter. Il est possible de laisser une part de conception technique aux entreprises en veillant toujours

à ce qu'elle soit encadrée par des objectifs précis (réglementation, label, etc.). La prescription d'un produit de construction « ou équivalent » doit être encadrée par un objectif chiffré précis.

Le maître d'œuvre veille à ce que les promesses contractuelles – telles qu'un descriptif VEFA qui conditionne la conformité de ce qui doit être vendu à l'acquéreur – soient tenues. Les variantes doivent être cohérentes avec les promesses faites très en amont du projet. En particulier lorsqu'elles interviennent en cours d'opération et que le maître d'œuvre a peu de temps pour examiner à fond toutes les répercussions sur le projet. Les propositions opportunistes sur les produits de construction des entreprises qui augmentent leur marge servent rarement l'objectif du maître d'ouvrage.

FACTEUR D'ALÉA

Comment conseiller un promoteur qui a déjà vendu son programme en « VEFA secteur protégé » dans lequel il n'est pas possible de faire varier le prix ?

Dans un programme au financement figé, le promoteur doit intégrer un facteur d'aléa dans son prix de vente. Cet aléa peut être fixé avec le concours du maître d'œuvre, qui l'a alerté sur l'instabilité du prix des matériaux. En revanche, en « VEFA secteur protégé », aucun texte n'impose au promoteur de verser des pénalités de retard en cas de retard de livraison. Il est donc possible de reporter la date de livraison. Cependant, en pratique, l'acte de vente en VEFA prévoit l'application de pénalités de retard sauf en cas de cause légitime du retard (intempéries, liquidation judiciaire d'une entreprise...) et/ou de force majeure ; reste à savoir si la pénurie de matériaux constitue un cas de force majeure dont peut se prévaloir le vendeur pour justifier l'allongement du délai de livraison. ■■■

un sinistre /
une solution

PIÈGE AU LEASING : LE COUP DE TONER

L'architecte serait-il
la cible idéale d'un piège
à l'imprimante ?

Les nombreux dossiers de contentieux qui arrivent au service de protection juridique de la MAF le démontrent. Si le sujet peut prêter à sourire, il est loin d'être anecdotique : « *Certaines agences déjà fragilisées doivent mettre la clé sous la porte à cause d'une addition trop salée en cas de résiliation anticipée !* » alerte Sophie Camuset responsable de la protection juridique.

MONTANT DE L'INDEMNITÉ

L'histoire commence souvent par la visite d'un commercial au discours bien rodé. Sur fond de nécessité d'un photocopieur pour l'agence, il slalome entre les difficultés d'acquisition liées au coût exorbitant de ces machines et propose LA solution : le leasing, ou crédit-bail. L'offre est alléchante et la mensualisation permet l'acquisition rapide de matériel dernier cri. C'est à cet instant que le commercial assène souvent l'argument massue : contre

l'obsolescence et les problèmes liés à un photocopieur vieillissant, le fournisseur propose un mécanisme de reprise tous les 21 mois. Soit l'assurance d'un équipement fiable et la fin des difficultés quant à son entretien.

Toutefois, inutile d'être juriste pour saisir les limites du système, et une lecture attentive des contrats devrait permettre d'en déceler les rouages. Le premier réside dans la multiplicité des obligations qui engagent l'agence : à celles qui sont nouées avec le financeur et le livreur du matériel s'ajoutent souvent des contrats de maintenance et d'assurance qui promettent de gonfler la note.

Il en va de même pour la promesse d'un renouvellement de matériel régulier. Le discours commercial est source de confusion, et les 21 mois se transforment en réalité en 21 trimestres, soit 63 mensualités pour cinq ans de cotisation ! Le calcul est alors simple : le remboursement total représente plusieurs fois le coût d'acquisition du matériel neuf.

FIN DE CONTRAT ANTICIPÉE : L'IMPOSSIBLE RUPTURE

Les contrats sont ainsi faits qu'ils prévoient l'impossibilité d'y mettre fin de manière anticipée, sauf à s'acquitter de la totalité des mensualités restantes majorées de

PRUDENCE AVANT LA SIGNATURE

Comme souvent, une offre trop alléchante et limitée dans le temps doit inciter à la vigilance. Dans tous les cas, il est conseillé de relire attentivement le ou les contrats et les conditions avant de s'engager. Prenez le temps de la réflexion : ne signez rien le jour même.

En cas de doute, l'équipe protection juridique de la MAF est à votre écoute au 01 53 70 30 00.

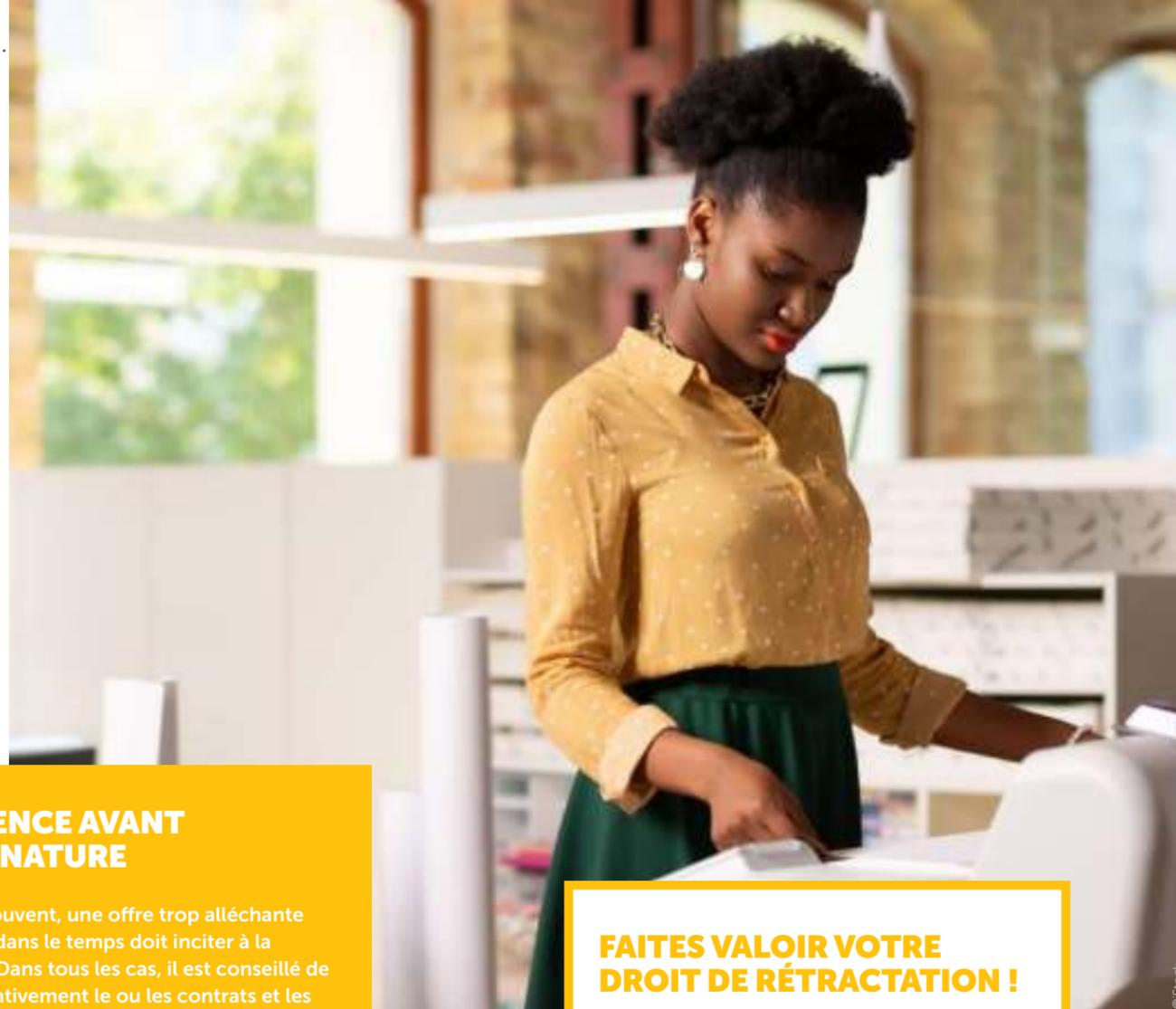
FAITES VALOIR VOTRE DROIT DE RÉTRACTATION !

Si vous avez un maximum de cinq salariés et que vous avez été démarché, il vous est possible de faire valoir votre droit de rétractation. Le délai est de 14 jours à compter de la réception du bien et doit se faire par lettre recommandée avec avis de réception. Il convient donc d'être très réactif pour exercer ce droit. Attention à bien dénoncer le contrat à toutes les parties !

Contre les tracas du quotidien de votre agence, le contrat PJ, pensez-y !

Recouvrement d'honoraires, litiges avec un salarié ou avec un fournisseur, défense des droits d'auteur... Le contrat complémentaire protection juridique de la MAF vous accompagne dans la recherche d'une solution amiable et, à défaut, tout au long de la procédure judiciaire.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site www.maf.fr, rubrique « assurances complémentaires »



10 %. Inutile de plaider la cessation d'activité, la retraite ou le décès : la méthode de calcul reste la même.

Les problèmes de livraison ou les dysfonctionnements du matériel ne sauraient non plus justifier une cessation de paiements des loyers au risque de devoir régler la totalité de l'indemnité de résiliation au financeur.

En cas de dénonciation de ces contrats, il convient de respecter un délai de 3 à 6 mois avant la date anniversaire pour transmettre une lettre recommandée avec avis de réception. À défaut, le contrat court sur une année supplémentaire.

Attention également à dénoncer le contrat auprès de toutes les sociétés auxquelles vous êtes liées (fournisseur, financier, société de maintenance...). Il s'agit bien de contrats distincts.

Un seul conseil donc, prudence au moment de la signature.

REMETTRE UNE PIÈCE DANS LA MACHINE

Une fois pris dans l'engrenage de cette offre, peut demeurer la perspective de profiter du renouvellement de matériel au bout de 21 mois, comme évoqué lors de la souscription.

Le discours commercial omet certains détails. Le premier d'entre eux réside dans le surcoût induit. Un frein au renouvellement souvent balayé par la promesse d'un geste commercial censé le gommer. « *Très souvent, la participation financière promise n'est pas versée, car elle sert en réalité à couvrir les frais de résiliation anticipée du premier contrat* », explique Sophie Camuset.

Elle poursuit : « *Dans certains cas, il arrive que la participation financière ne soit jamais réglée par le nouveau prestataire. Dans ce cas, le précédent contrat n'est pas soldé et le titulaire se retrouve alors avec deux copieurs et deux loyers !* » ■■

Boîte à outils chantiers

L'AVENANT, PIÈCE MAÎTRESSE DE TOUTE MODIFICATION DU CONTRAT

En cas de litige, le marché et ses avenants sont la première grille de lecture des responsabilités.

Le maître d'œuvre exerce son devoir de conseil en accompagnant le maître d'ouvrage dans la rédaction et la signature des avenants.

Le contrat, c'est la loi des parties. Et comme toute loi, il peut évoluer. C'est même indispensable lorsque les signataires décident de modifier d'un commun accord le contenu de leurs obligations. Ainsi, lorsque les prestations, le prix ou le délai changent en cours d'exécution du contrat, celui-ci doit impérativement en faire état. Il en va de même lorsqu'il s'agit de modifications affectant les signataires eux-mêmes (changement du titulaire dû à un rachat d'entreprise ; retrait d'un membre d'un groupement d'entreprises par exemple). Rappelons que l'avenant est l'acte par lequel les parties conviennent de modifier une ou plusieurs des clauses du contrat, voire d'en ajouter de nouvelles. Jusque-là, rien de bien extraordinaire. En effet, si ce n'est que vous ne devez pas perdre de vue que le contrat est la grille de lecture des responsabilités des signataires. En cas de litige, il est le premier référentiel qu'utilise le juge pour déterminer l'étendue des obligations. Autrement dit, les marchés des entreprises et leurs avenants doivent bien correspondre à la réalité des travaux et prestations confiés pour éviter des conséquences fâcheuses. Et cela, même si depuis 2016 la réforme des contrats donne

au juge le pouvoir de corriger les clauses abusives : l'avenant, comme le contrat, doit être équilibré. Mieux vaut le fonder sur la base d'une bonne négociation. Le programme évolue ? Le montant des travaux doit être ajusté ? Le délai d'exécution des travaux est prolongé ? Incitez le maître d'ouvrage à conclure les avenants qui s'imposent !

MARCHÉS PRIVÉS VERSUS MARCHÉS PUBLICS

Rappelons qu'en marchés privés c'est la liberté contractuelle qui prévaut. Ne confondez pas l'avenant et l'ordre de service (OS). Ce dernier ne peut notifier une décision unilatérale modifiant le contrat. Seul l'avenant, par lequel les parties signataires du marché de travaux conviennent d'un commun accord de modifier ses clauses, le permet. Les OS ne doivent pas être utilisés pour étendre les obligations des parties. En marchés publics, les articles R. 2194-1 et suivants du Code de la commande publique indiquent les cas dans lesquels l'avenant est envisageable. Soulignons que si une modification du contrat peut avoir pour objet d'intégrer des travaux supplémentaires – toutefois limités

dans leur impact sur l'augmentation du prix et du délai – elle ne peut avoir pour finalité de substituer au contrat initial un autre contrat. Différence notable entre privé et public, la signature d'un avenant est

«Retenons qu'en marchés privés comme en marchés publics, c'est le maître d'ouvrage qui est à la manoeuvre pour rédiger l'avenant.»

le préalable à toute modification contractuelle en marchés privés. Alors qu'en marchés publics le maître d'ouvrage possède le droit de modifier unilatéralement le contrat. Ce dernier préfère généralement établir des OS pour notifier ses décisions de modification du marché. Cette simplification dans la gestion du

CHIFFRE MAF :

250 000

visiteurs depuis la mise en ligne de la Boîte à outils chantiers

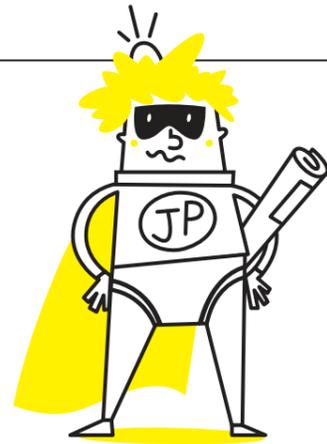


chantier ne le dispense pas de régulariser les modifications par avenants. Retenons que en marchés privés comme en marchés publics, c'est le maître d'ouvrage qui est à la manoeuvre pour rédiger l'avenant. Et cela, même si vous – maître d'œuvre – êtes bien souvent amené à rédiger le projet d'avenant ou à participer à sa rédaction. Souvenez-vous que vous devez toujours exercer votre devoir de conseil au cours du processus de signature d'un avenant. C'est à vous d'alerter le maître d'ouvrage sur les conséquences d'une modification du contrat. En particulier, lorsqu'il s'agit de faire évoluer le prix, le délai et/ou les prestations (la prise en compte du programme notamment). ■■■

POUR EN SAVOIR PLUS

La Boîte à outils chantiers de la MAF, « Avenants » - Chapitre n° 9.

À consulter ou à télécharger à partir de votre espace adhérent sur <https://boiteaoutils.maf.fr/chapitre/9-avenants>



JUSTIN PÉPIN

& le diagnostic amiante

Moi c'est Justin, et ma spécialité, c'est le pépin. Comme je suis devenu le roi des pratiques à ne pas suivre, la MAF m'a demandé de partager avec vous mes expériences. Vous l'avez redouté ? Moi, je l'ai fait. D'ailleurs, il faut que je vous raconte...

Vous le savez tout autant que moi : la réglementation liée à l'amiante est... foisonnante. Il y a peu, j'entame des travaux lourds réalisés sur un bâtiment existant. Étape indispensable, mon équipe et moi-même nous soumettons aux inévitables formalités administratives, parmi lesquelles la constitution du « dossier des diagnostics techniques ». Un bonheur réglementaire que mon maître d'ouvrage se propose de faciliter en me transmettant le diagnostic amiante qu'il a pris le soin de faire réaliser de son côté. Je lui fais part de la nécessité de mettre à jour le diagnostic établi antérieurement à la dernière réglementation en vigueur, mais il ne voit pas l'intérêt et refuse. Voilà l'attestation glissée dans le dossier et les travaux prêts à démarrer.

Après quelques jours, et alors que nous entreprenons le soulèvement de la toiture, c'est le drame : la structure est intacte, mais les combles sont amiantés. Panique à bord. J'épluche le dossier. Rien n'avait été signalé lors du diagnostic. Pire : le document s'avère non conforme.

Je n'ai pas le temps de relever le nez du diagnostic que l'entreprise décrète l'arrêt de chantier.

Comme le veut la loi, l'inspection du travail est invitée à une visite de courtoisie et, rapidement, un chiffrage tombe. Colossal. Mon maître d'ouvrage ne semble pas d'humeur à mettre la main au portefeuille et, dans un réflexe que je connais désormais bien, m'impute la responsabilité de ce manquement. L'entreprise, dans ce que

j'imagine être un élan de solidarité, y va également de sa réclamation financière. Si le chantier prend du retard, il faut bien un coupable, et vraisemblablement cela arrange tout le monde que ce soit moi.

Bien m'en a pris de lui avoir adressé par mail ma préconisation de réaliser un nouveau diagnostic : ma responsabilité n'est pas retenue, et le juge condamne le maître d'ouvrage au motif que le diagnostic transmis nécessitait la réalisation d'une étude supplémentaire, qu'il avait décidé de ne pas commander malgré le conseil de l'architecte.

Pour une fois, j'en étais quitte avec une belle frayeur.

PENSER À

- Toujours vérifier la conformité d'un diagnostic fourni par un autre intervenant et en solliciter un nouveau, dans la mesure du possible.
- Toujours confier cette mission à un professionnel du secteur.
- Vérifier les obligations légales en la matière en fonction de la construction et des travaux à réaliser.

Les mésaventures de Justin Pépin sont tirées de faits réels rencontrés dans les dossiers sinistres de la MAF.

à retrouver sur maf.fr

Nés de l'impossibilité de tenir les traditionnels Rendez-vous de la MAF en 2021, les webinaires ont permis à 7 300 participants de suivre les ateliers animés par les experts et collaborateurs de la Mutuelle. Désormais, les deux formats cohabitent et conseils et bonnes pratiques se partagent en présentiel, en [visio](#) ou en [replay](#) ! Réservez votre place et n'hésitez pas à inscrire vos collaborateurs.

LES RDV DE LA MAF :

Paris

jeudi **16.06**



Marseille

jeudi **15.09**

Toulouse

mercredi **23.11**

Bordeaux

jeudi **08.12**



LES E-RDV MAF :

Les responsabilités des métiers de la conception

jeudi **19.05**



Le devoir de conseil

jeudi **02.06**

Les travaux sur existants

mardi **28.06**

La réception de travaux

mardi **05.07**



ÉVÉNEMENTS

- Congrès de l'UNTEC : jeudi 1^{er} et vendredi 2 septembre
- Materials & Light : lundi 12 et mardi 13 septembre
- Cobaty : jeudi 15, vendredi 16 et samedi 17 septembre
- H'Expo : mardi 27, mercredi 28 et jeudi 29 septembre
- Batimat : lundi 3, mardi 4, mercredi 5, jeudi 6 octobre
- Congrès de l'UNSAFA : jeudi 20 et vendredi 21 octobre
- Congrès du CNEAF : jeudi 27 et vendredi 28 octobre

Le programme complet est à retrouver sur maf.fr, rubrique « Nos événements »

à la MAF, que fait...

Caroline Bertrand de Novion ?

Derrière les trois lettres de la MAF se cachent 341 collaborateurs. Il y a ceux qui sont en contact quotidien avec vous, et les autres. Tous sont investis de la même mission : œuvrer pour votre protection.

Après une jeunesse et des études de droit de la construction à Bordeaux, Caroline découvre Paris et la MAF en 2017. Depuis, elle n'a quitté ni l'une ni l'autre.

Tu travailles à l'espace maîtrise d'ouvrage : de quoi est fait ton quotidien ?

J'accompagne les maîtres d'ouvrage dans l'assurance de leurs chantiers, de l'envoi d'une proposition commerciale adaptée jusqu'à la mise en place du contrat.

Quelles sont les assurances MAF destinées aux maîtres d'ouvrage ?

La première d'entre elles est l'assurance Dommages-ouvrage, rendue obligatoire par la loi, qui couvre les désordres de nature décennale. Elle permet une prise en charge accélérée et une indemnisation rapide en cas de sinistre. À celle-ci s'ajoutent d'autres polices comme le CCRD, qui est une assurance de seconde ligne pour les chantiers importants, la « Tous risques chantier » qui assure pendant la phase travaux les risques accidentels que pourrait subir l'ouvrage, et la CNR qui déploie une assurance décennale pour les promoteurs.

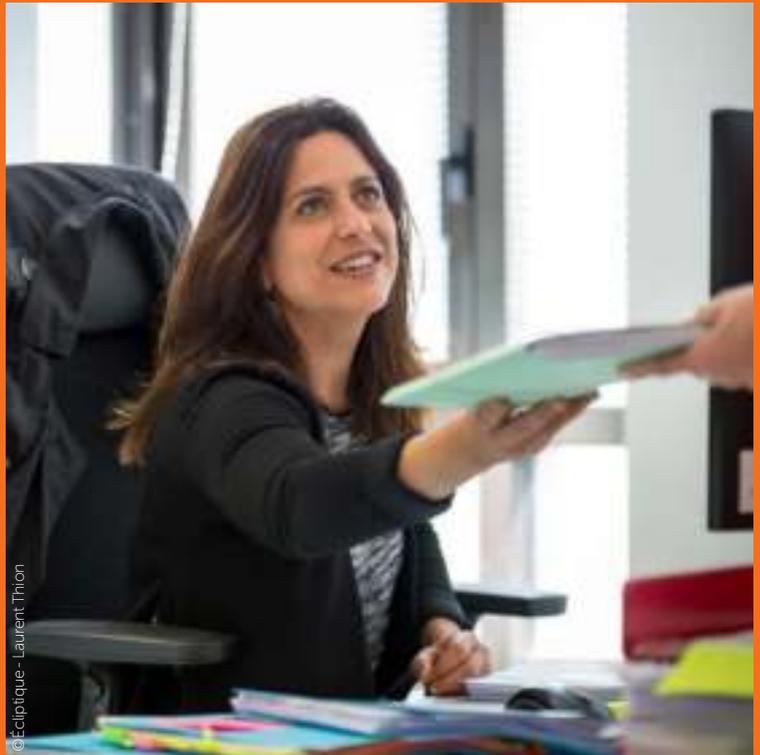
Mes années d'expérience m'ont appris que sécuriser le maître d'ouvrage, c'est protéger les maîtres d'œuvre avec lesquels il travaille. Lorsque nous les assurons

ensemble, cela nous permet une plus grande réactivité et un meilleur accompagnement.

Qu'est ce qui te plaît dans ton métier ?

Sa grande transversalité. Le travail de notre équipe ne se résume pas à parler d'assurance. Nos adhérents nous attendent sur notre capacité à comprendre le projet, ses enjeux et ses intervenants. Derrière les

montants de garantie, les calculs de taux et les cotisations, nous n'oublions jamais que se joue leur activité !



©Ecliptique - Laurent Thion



Mes années d'expérience m'ont appris que sécuriser le maître d'ouvrage, c'est protéger les maîtres d'œuvre avec lesquels il travaille."



/MAF.assurances



@MAFassurances

Live-tweetez vos ateliers MAF avec #RDVMAF



Mutuelle des Architectes Français assurances

maf.fr