

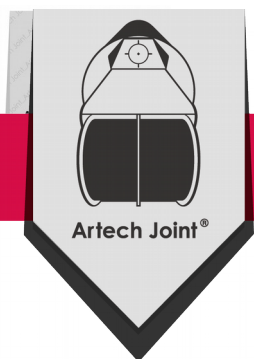
Annexe 5

Le référentiel

Artech Joint

Obligation de confidentialité

Les parties s'engagent à respecter la plus stricte confidentialité s'agissant des informations et documents, quelle qu'en soit la forme ou la nature, qu'elles seront amenées à s'échanger dans le cadre du développement du réseau Artech Joint.



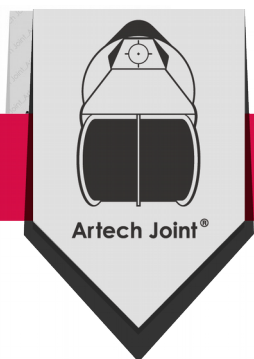
SOMMAIRE:

1- Les basiques d'un chef d'entreprise.

1-1 Nos outils de formation continue.	Page 5
1-2 Pourquoi se former en permanence.	Page 5
1-3 Qu'est-ce qu'un entrepreneur ou chef d'entreprise qui réussit.	Page 5
1-4 Quel est votre rôle de chef d'entreprise.	Page 6
1-5 Quelles sont vos meilleures chances de réussite.	Page 6
1-6 A quels outils avez-vous accès.	Page 6
1-7 Comment utiliser et exploiter les outils sans y passer trop de temps.	Page 7
1-7-1 Le site internet.	Page 7
1-7-2 Les textes divers.	Page 7
1-7-3 Les vidéos et les liens privés.	Page 7
1-7-4 Le mail de prospection personnalisé.	Page 8
1-7-5 La fiche de métré.	Page 8
1-7-6 Le tarif en vigueur.	Page 8
1-7-7 Les formations internes.	Page 8
1-7-8 Les comptes Facebook professionnels que nous avons ouverts.	Page 9
1-7-9 Les reportages vidéos sur votre entreprise.	Page 9
1-7-10 Les cartes de visite et plaquettes.	Page 10
1-7-11 Le référentiel Artech Joint.	Page 10
1-7-12 L'accompagnement sur des problématiques rencontrées tout au long. de votre contrat de concession Artech Joint.	Page 10

2 - Les premières choses à apprendre ou à acquérir.

2-1 Comprendre assimiler et respecter les valeurs d'Artech Joint.	Page 10
2-1-1 La vision partagée.	Page 10
2-1-2 Le respect humain.	Page 10
2-1-3 Le respect envers les autres concessionnaires.	Page 12
2-1-4 La qualité de vos prestations.	Page 12
2-1-5 La réactivité envers vos clients et en règle générale.	Page 13
2-1-6 Le respect de l'environnement.	Page 13
2-1-7 Le respect du code de travail.	Page 14
2-1-8 La sécurité sur chantier.	Page 14
2-1-9 Le respect de la charte de qualité dans sa globalité.	Page 15
2-2 La prospection en amont de votre démarrage d'entreprise.	Page 15
2-3 Les bons outils pour l'administratif.	Page 15
2-4 Les documents qu'il faut impérativement avoir dès le début de votre activité.	Page 16
2-5 La constitution d'un PPSPS.	Page 16
2-6 Le programme informatique Dolibarr.	Page 17
2-7 La fiche sur l'organisation des mails.	Page 17
2-8 La fiche sur l'organisation des dossiers dans l'ordinateur.	Page 17
2-9 Le dossier pour les documents administratifs.	Page 17
2-10 Le dossier de formules types sur factures et devis.	Page 17
2-11 La réactivité que vous devez avoir au téléphone et aux mails.	Page 18
2-12 L'entretien avec un prospect.	Page 18
2-13 A quel chantier faut-il savoir dire non.	Page 18
2-14 Quel chantier peut être dangereux pour vous.	Page 19
2-15 Quel client peut être dangereux pour vous.	Page 19
2-16 Comment savoir dire non.	Page 20



2-17 La réception de support avec le plaquiste.	Page 20
2-18 La réception de support entre vous et le peintre.	Page 20
2-19 Être constructif et positif.	Page 21
2-20 Les différents ouvrages et plaques de plâtre.	Page 21
2-21 Le Fermacell.	Page 21
2-22 La sécurité sur chantier.	Page 22

3 - Facebook

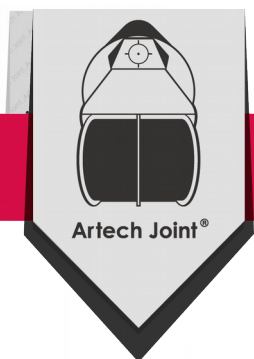
3-1 Présentation de FB et l'intérêt à l'utiliser.	Page 22
3-2 Les différences entre FB personnel et FB professionnel.	Page 23
3-3 Comment faire pour attirer des prospects vers votre compte professionnel.	Page 23
3-4 Comment avoir des groupes et lesquels.	Page 23
3-5 Comment publier et partager.	Page 23
3-6 Comment classer ses amis intelligemment.	Page 24
3-7 Comment avoir plus d'amis et à quoi être attentif.	Page 24
3-8 Quelles communications faut-il faire et ne pas faire.	Page 24

4 - La chaîne YouTube

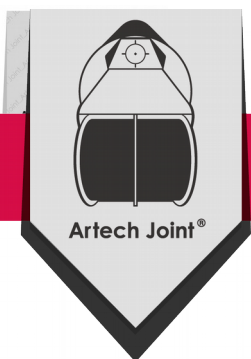
4-1 Quel est l'intérêt pour une entreprise d'avoir une chaîne You Tube.	Page 25
4-2 Les fonctionnalités générales et comment s'abonner à You Tube.	Page 26
4-3 Pourquoi il est important que vous y soyez représenté.	Page 26
4-4 Comment exploiter toutes nos vidéos au mieux.	Page 26
4-5 You Tube nous sert également pour des vidéos strictement privées au sein d'Artech Joint.	Page 26

5 - Protocole de pose de joints de plaques de plâtre.

5-1 Les différents enduits par rapport au notre.	Page 27
5-2 Que faut-il savoir d'un enduit.	Page 27
5-3 Les avantages et les inconvénients de notre enduit, par rapport à l'enduit poudre.	Page 28
5-4 Les avantages et les inconvénients de notre enduit tout prêt.	Page 28
5-5 Ou faut-il coller une bande impérativement, pourquoi et dans quel cas.	Page 28
5-6 La bande, la bande armée et les bandes spécifiques.	Page 29
5-7 L'enduit hydrofuge.	Page 30
5-8 A quoi faut-il être vigilant et qu'est ce qu'il ne faut surtout pas faire avec nos enduits.	Page 30
5-8-1 Dans quelles conditions climatiques il ne faut pas l'appliquer.	Page 30
5-8-2 Ne pas les mélanger entre eux.	Page 30
5-8-3 Collage sur de l'enduit projeté.	Page 30
5-8-4 Collage sur du béton.	Page 31
5-8-5 S'il gèle dans le pot ou contre les murs.	Page 31
5-8-6 Son stockage au soleil, quel risque.	Page 31
5-8-7 Quelle charge peut-il admettre.	Page 32
5-8-8 Quand utiliser le Gris allégé et le Blanc.	Page 32
5-9 Pourquoi travailler à la machine plutôt qu'à la main.	Page 32
5-10 Quels outils doivent être obligatoirement utilisés pour l'application de nos joints.	Page 33
5-11 Le respect du temps de séchage entre chaque passe.	Page 34
5-12 Quelle organisation adopter entre l'été et l'hiver.	Page 34



5-12-1 Maison de plein pied.	Page 35
5-12-2 Maison à étage.	Page 35
5-13 Le protocole de pose de joint d'Artech Joint.	Page 35
5-13-1 La réception de support.	Page 36
5-13-2 Les vérifications avant le démarrage de votre intervention.	Page 36
5-13-3 L'installation du chantier.	Page 37
5-13- 4 L'ordre des différentes étapes de pose du joint de plaque de plâtre.	Page 38
5-13- 5 La préparation de l'enduit.	Page 39
5-13- 6 Le collage de la bande sur murs et plafonds avec son ferrage.	Page 39
5-13-7 Le collage de la bande entre murs et plafond dans les angles rentrants (cueillies).	Page 39
5-13-8 Ferrer et rouler les angles rentrants.	Page 40
5-13-9 Le lisseur d'angle rentrant.	Page 40
5-13-10 La charge de la bande aux murs et plafonds.	Page 40
5-13-11 La finition du joint aux murs et plafonds.	Page 40
5-13-12 Le traitement des impostes.	Page 41
5-13-13 Le traitement des faux joints.	Page 41
5-13-14 Le bouchage des vis.	Page 41
5-13-15 Le traitement des bandes armées.	Page 42
5-13-16 Ferrer la bande armée des angles sortants.	Page 42
5-13-17 Finition des angles rentrants.	Page 42
5-13-18 Finition des trois angles rentrants.	Page 43
5-13-19 Les contrôles à effectuer une fois votre travail terminé.	Page 43
5-14 Les pièges à éviter.	Page 44
5- 15 Conclusion.	Page 45



1- Les basiques d'un chef d'entreprise.

1-1 Nos outils de formation continue.

Vous avez des outils sur différents supports.

Les supports à votre disposition pour la formation continue concernent divers sujets en rapport avec votre activité :

- Supports papier (écrits).
- Programmes informatiques.
- Plate-forme en ligne via le web.
- Vidéos en ligne ou téléchargeables.
- Audios en ligne ou téléchargeables.
- Compte Facebook professionnel.
- Site internet.

Tous ces supports sont à votre disposition et servent à vous aider en permanence dans votre activité, ils sont à étudier et regarder régulièrement.

1-2 Pourquoi se former en permanence.

La formation au tout début de votre activité est primordiale, c'est pourquoi nous mettons à votre disposition une multitude d'outils.

Néanmoins, il vous faut rester au courant des nouveaux supports mis régulièrement à disposition via des mails d'information.

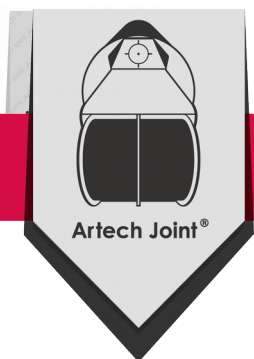
Vous pouvez également nous demander les supports qui vous feraient défaut.

Une fois votre activité démarrée, il faut continuer à vous former sur l'économie, les normes, les comportements humains. Il est donc primordial de consacrer du temps à vous former en permanence. Votre travail sur le terrain ne contribue qu'à 50 % de votre rôle de chef d'entreprise et par définition à votre réussite, si vous ne mettez pas en place dans votre agenda une partie temps de formation, vous aurez 50 % de chance en moins de réussir dans votre entreprise.

Nous ne pourrions porter la responsabilité d'un échec éventuel, si vous ne mettez pas en place ce mode de fonctionnement dans votre entreprise.

1-3 Qu'est-ce qu'un entrepreneur ou chef d'entreprise qui réussit.

- Un entrepreneur ou chef d'entreprise est une personne responsable de ses décisions et de ses actes.
- Il est acteur du destin de son entreprise et en prend l'entière responsabilité, il est le seul à prendre les décisions finales.
- Il ne repousse pas son incompetence sur autrui.
- Il est battant, et doit avoir des buts bien précis, se fixer des objectifs avec des plans et des stratégies définis à l'avance.
- Il va chercher l'excellence dans tous les domaines qui correspondent à son activité.
- apprendre, évoluer, se performer, fait parti quotidiennement de son mode de fonctionnement.
- Il est capable de se remettre régulièrement en question.
- Il est communicant et communique.
- Il est innovant et toujours à la recherche de l'évolution.
- Il investit avec une vision à plus ou moins moyen ou long terme.
- Il ne compte pas son temps comme pourrait le faire un salarié.
- Il est aligné à 95 % : ce qu'il dit, ce qu'il pense, ce qu'il fait, ce qu'il ressent, ce à quoi il contribue, ce dont il est en réaction avec ce qu'il pense, est à 95 % son comportement.



- Il est capable de gérer son entreprise et capable de déléguer certaines tâches.
- Il est reconnaissant, humain, posé et cohérent.
- Il s'entoure de gens de confiance et sait donner sa confiance.

1-4 Quel est votre rôle de chef d'entreprise.

Le rôle d'un chef d'entreprise ou d'un entrepreneur est :

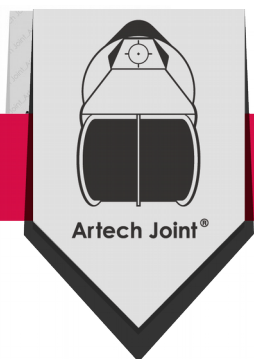
- D'entreprendre : ce qui veut dire qu'il est acteur et non passif par rapport à une situation donnée. C'est à lui seul de prendre les décisions le concernant.
- D'être capable de gérer son entreprise tant sur le terrain que dans sa partie administrative.
- De savoir prendre des responsabilités et être capable d'assumer ses actes et ses décisions sans rejeter la faute sur autrui.
- De se former en permanence sur les évolutions concernant son activité ainsi que sur la partie administrative.
- D'être conscient qu'il est le seul responsable, de sa vie, de son entreprise et être capable de se remettre en question le cas échéant.
- D'avoir une vision à long terme.
- Vouloir atteindre des objectifs inscrits dans le temps.
- D'être managé s'il a des collaborateurs.
- D'être capable de faire les bons investissements pour le futur de son entreprise.
- D'être visionnaire et d'anticiper l'avenir.
- D'anticiper en permanence. l'anticipation est primordiale et cela doit devenir un automatisme, un mode de fonctionnement ;
- D'accepter d'effectuer des tâches qui ne lui plaisent pas forcément.
- D'apprendre les modes de communication de notre société à bon escient pour son activité.

1-5 Quelles sont vos meilleures chances de réussite.

- Il faut que vous appreniez à vous en servir et soyez très à l'aise avec vos outils de communication.
- Que vous connaissiez le site Artech Joint comme si vous l'aviez conçu.
- Que vous compreniez bien ce qu'il explique.
- Que vous écoutiez, lisiez ou visionniez régulièrement les supports audio, écrits et vidéo auxquels vous avez accès sur nos différentes plates-formes.
- Que vous soyez toujours dans une dynamique d'apprentissage.
- Que l'apprentissage soit un mode de fonctionnement quotidien.
- Que l'apprentissage soit agréable et non douloureux, qu'il y est un sens à tout cela.
- Que vous soyez demandeur et non passif devant un problème dont vous ne voyez pas l'issue.
- Que vous soyez participatif au sein d'Artech Joint, pour votre et son évolution.
- Que vous utilisiez les moyens de communication qui sont en place et que vous les fassiez vivre régulièrement.
- Que vous soyez rapporteur de problématiques rencontrées sur le terrain.
- Que vous ne considériez pas que 100 % de votre métier et de votre responsabilité de chef d'entreprise, sont uniquement vos compétences sur le terrain.
- Que vous soyez conscient que 50 % de votre réussite correspond à votre travail sur terrain et que les autres 50 % sont des compétences que vous devez acquérir et qui vous sont transmises par le groupe Artech Joint.

1-6 A quels outils avez-vous accès.

- Vous avez accès aux partenaires que nous vous avons présentés.
- Au site web Artech Joint ainsi qu'à votre fiche personnelle accessible avec votre code.
- Aux divers textes qui vous sont envoyés par mail régulièrement, ou à votre propre demande.
- Aux vidéos qui peuvent vous être envoyées par Wettransfer.
- A des liens privés pour les accès YouTube.
- Au programme informatique Dolibarr.
- Au mail de prospection personnalisé.



- A la fiche de métré.
- A la fiche sur l'organisation des mails.
- A la fiche sur l'organisation des dossiers dans l'ordinateur.
- A la fiche des termes techniques et abréviations.
- Au dossier pour les documents administratifs.
- Au dossier de formules types pour factures et devis
- Au tarif en vigueur.
- Aux formations internes.
- Au compte Facebook professionnel que nous vous avons ouvert.
- Aux reportages vidéo sur votre entreprise.
- Aux cartes de visite et flyers.
- A l'accompagnement sur des problématiques rencontrées, tout au long de votre contrat de concessionnaire Artech Joint.
- Au référentiel Artech Joint.
- Au plan de formation sur terrain.
- A la formation sur terrain.
- Aux réunions annuelles.

1-7 Comment utiliser et exploiter les outils sans y passer trop de temps.

1-7-1 Le site internet.

Il est important de bien comprendre le site internet, dès le début, puis tout au long de votre activité. Il vous faudra aller régulièrement sur le site, vous devrez modifier régulièrement votre fiche par des photos ou des nouvelles, ce qui vous donnera plus de visibilité sur le site.

Vous devez vous servir du site pour présenter votre entreprise à un futur prospect, d'où l'importance de bien le connaître. Il représente votre image et votre structure, il vous aidera dans vos démarches commerciales. Plus il est visité et plus vous aurez de demandes en ligne de prospects.

Si vous avez un smartphone, il faut le mettre en icône, de même pour une tablette, ceci vous permet de vous connecter plus vite.

1-7-2 Les textes divers.

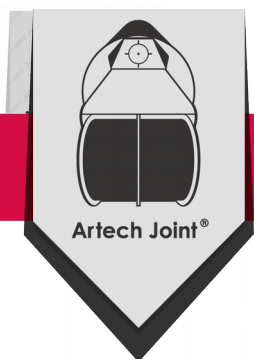
Ces textes ont leur importance, il faut les lire et prendre le temps de bien les comprendre. Ils sont souvent doublés d'audio ou de vidéo, ce qui vous permet de choisir le support qui vous convient le mieux. Il existe des applications qui vous permettent de faire lire les textes écrits en PDF, il peuvent être dictés via l'application Voice Reader, une application qui fonctionne bien.

1-7-3 Les vidéos et les liens privés.

Les vidéos sont facilement accessibles directement sur les plates-formes du web (il faut obligatoirement avoir une connexion internet, wifi ou 3G ou 4G), vous pouvez également nous les demander via Wetransfer, vous pourrez ainsi les stocker sur votre ordinateur, disque dur externe ou smartphone.

Cette solution est utile pour visionner les vidéos sans une connexion internet.

Que ce soit sur votre ordinateur, tablette ou smartphone, pour une connexion facile et rapide, enregistrer l'icône de la plate-forme qui vous donne accès à ces vidéos. Prenez soin de toujours avoir les liens privés d'accès à ces



plates-formes.

Afin d'économiser du temps, les vidéos peuvent être écoutées, vous n'êtes pas forcément obligé de les regarder. Pour cela, il vous suffit d'avoir un casque raccordé à votre smartphone, ainsi vous pourrez écouter tout en travaillant, dans votre véhicule de connecter votre tel au Bluetooth pour avoir l'audio ou enfin de stocker vos audios sur une clé USB.

Il existe des petits programmes gratuits pour convertir une vidéo en audio, p.ex. a Tub Catcher. Ces méthodes vous permettent de vous former sans être obligé d'y consacrer du temps en dehors du travail.

1-7-4 Le mail de prospection personnalisé.

Nous vous fournissons un mail type, mais sur mesure pour chaque concessionnaire et dans lequel le prospect peut cliquer sur des liens.

Certains de ces liens le dirigeront sur votre fiche personnelle, votre compte Facebook, sur YouTube et sur le site général d'Artech Joint.

Ce mail est à envoyer à de futurs prospects, vous pouvez l'envoyer pour de la prospection ciblée ou à la suite d'une conversation téléphonique. Il est fait de telle sorte que votre prospect puisse en deux clics voir et se faire une idée de votre travail et de la structure de votre entreprise.

1-7-5 La fiche de métré.

Une fiche type de prise de métré vous est fournie. Cette fiche de métré vous permet aisément de prendre toutes les mesures d'un chantier, elle évite les erreurs et les oublis.

Il y est spécifié : la hauteur des murs, les mètres linéaires des murs, les mètres carrés des murs et plafonds, les parties à déduire (portes et fenêtres) et les mètres linéaires de bande armé (angles sortants). Il vous faut en faire des photocopies et toujours les avoir dans votre véhicule.

1-7-6 Le tarif en vigueur.

Nous vous fournissons les différents tarifs que nous préconisons, ces tarifs sont fortement conseillés, mais suivant les régions, ils peuvent être adaptés.

Néanmoins, nous vous conseillons de ne pas pratiquer des prix au-dessous de ceux que nous recommandons, cela pourrait mettre votre entreprise en péril. Ils peuvent également être adaptés à diverses configurations de chantiers, ou plaques de plâtre techniques.

Ces tarifs sont calculés selon la politique tarifaire correspondant au concept Artech Joint.

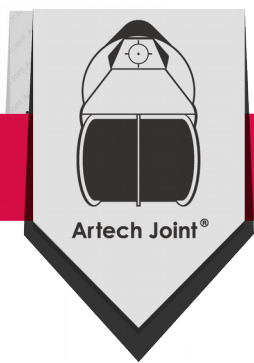
Des augmentations peuvent être appliquées au passage de chaque année, ces augmentations restent de votre responsabilité.

1-7-7 Les formations internes.

Tous les outils que nous vous fournissons font partie de votre formation.

Pour une adaptation plus ludique à votre entreprise, nous vous proposons différents supports. Nous nous efforçons d'améliorer en permanence nos outils, il est donc important de faire remonter diverses remarques ou propositions sur ce qui pourrait vous manquer.

Vous avez aussi accès à des formations plus spécifiques sur divers sujets. Ces formations se font pour la plupart, à une fréquence d'une à deux heures par semaine, via le téléphone ou Skype.



Ces formations vous sont fournies à votre demande. Nous vous demanderons également un engagement contractuel, afin d'être sûr que la formation soit bien suivie et qu'elle ait un maximum d'efficacité.

Un chef d'entreprise est une personne qui doit apprendre et se former en permanence, c'est un mode de fonctionnement qui doit devenir une habitude pour vous, la réussite et la pérennité de votre entreprise en dépend. Nous ne pourrions être tenus pour responsables d'un éventuel échec de votre entreprise si vous ne mettez pas ça en place dans votre fonctionnement de chef d'entreprise responsable.

1-7-8 Les comptes Facebook professionnels que nous avons ouverts.

Facebook est un moyen incontournable de communication de masse, de plus vous pouvez communiquer sur votre entreprise gratuitement.

Votre compte personnel est obligatoirement rattaché à votre compte professionnel, ce qui veut dire que plus vous avez "d'amis" sur votre compte personnel, plus les publications de votre compte pro seront vues.

Nous sommes administrateur de votre compte pro, nous pouvons donc publier des infos, photos et articles pour vous, vous pouvez aussi le faire vous-mêmes. Si vous faites vos propres publications, il faut impérativement que vous respectiez notre mode de communication et qu'elles restent strictement dans le cadre de notre contrat de concessionnaire.

Ces conditions de publication sont primordiales, si vous avez le moindre doute, demandez notre avis avant toute publication.

Si vous publiez des photos de chantiers, ils vous faut y apposer la marque Artech Joint, cela évitera le risque de vol de vos photos, (il existe un programme simple et gratuit pour le flochage de photos).

Vous pouvez aussi nous faire parvenir vos articles et photos par mail pour que nous vous les publions, mais ceci peut prendre plus de temps, nous vous conseillons donc de le faire vous-mêmes.

Il ne faut surtout pas écarter la communication sur Facebook qui permet facilement de toucher beaucoup de futurs prospects dans votre région.

De plus, nous avons une formation dédiée à Facebook et il est préférable que vous la fassiez, elle vous permettra de bien communiquer en un minimum de temps. Cette formation est disponible à votre demande.

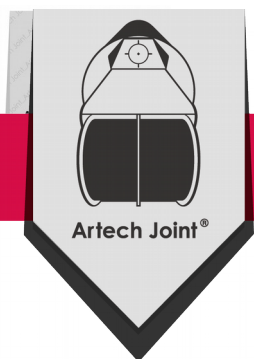
1-7-9 Les reportages vidéos sur votre entreprise.

La vidéo, pour la présentation d'entreprise, est aujourd'hui un mode de communication à ne pas écarter, mais bien souvent, ce sont les grosses entreprises qui ont les moyens d'utiliser ce mode de communication. C'est pourquoi, nous avons mis cela en place au sein de notre réseau de concessionnaires. Les futurs prospects aiment savoir à qui ils ont affaire, et au travers de l'image, ils se font rapidement une idée sur vous et sur votre structure d'entreprise.

Un reportage gratuit sur votre entreprise vous est proposé, ce reportage vous fait connaître d'une manière simple et a un gros impact sur votre présentation. Nous publions cette vidéo sur notre chaîne YouTube et régulièrement sur votre compte Facebook pro. Elle vous sert aussi à vous présenter lors d'un rendez-vous avec un prospect ou lors d'une manifestation de type salon ou autre. Il vous est donc fortement conseillé d'y avoir accès facilement via vos divers appareils informatiques.

Nous pouvons également, sur votre demande, effectuer différents reportages sur votre activité, afin de l'animer et que vous ayez toujours une vision régulière sur nos supports web.

La mise en image est un gros plus pour votre activité et fait partie à part entière des nouveaux modes de communication dans la société actuelle.



1-7-10 Les cartes de visite et plaquettes.

Pour vous fournir vos cartes de visite, il nous faut votre adresse mail ainsi que votre numéro de SIRET, idem pour les plaquettes mais en plus, il faut nous communiquer la photo que vous voulez y accoler. Un bon à tirer vous sera envoyé avant l'impression définitive. Il est de votre responsabilité de vérifier toutes les informations vous concernant afin de valider l'impression, s'il y a une erreur après validation de votre part, la deuxième impression des cartes et plaquettes sera à votre charge.

Lors de votre démarrage d'activité, nous vous réalisons un kit de communication comprenant des cartes de visite ainsi que des plaquettes. Les cartes de visite sont à donner régulièrement, comme expliqué dans "Prospection en amont de votre démarrage d'entreprise" et les plaquettes à des prospects intéressés ou lors de rendez-vous clients. Vous devez avoir en permanence des cartes de visite ainsi que des plaquettes dans votre véhicule.

1-7-11 Le référentiel Artech Joint.

Le référentiel Artech Joint vous guide tout au long de votre activité. Vous y retrouvez divers chapitres correspondant à différents thèmes, ce qui vous permet de trouver rapidement une réponse à une interrogation ou à une problématique.

Pour une utilisation plus pratique ou plus ludique, nous avons mis en place le même support en audio, vidéo ou tuto. Des avenants de ce référentiel peuvent vous être transmis, ils seront également à lire, à écouter ou à visionner.

1-7-12 L'accompagnement sur des problématiques rencontrées tout au long de votre contrat de concessionnaire Artech Joint

Afin de vous accompagner au mieux, en prenant le moins de temps possible aux deux parties, il faut que vous appreniez et utilisiez tous les outils dont vous avez accès et qui sont à votre disposition. Notre accompagnement ne peut être efficace et constructif, en y consacrant un minimum de temps, que si vous avez préalablement étudié tous nos supports.

Pour solliciter notre accompagnement il suffit de nous contacter par mail, texto ou téléphone, afin de prévoir un rendez-vous. Si nous avons la possibilité de vous répondre de suite nous le ferons.

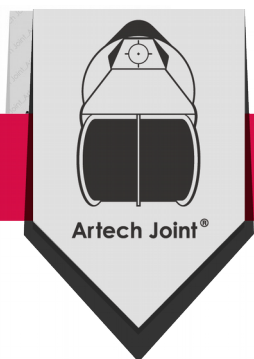
Plus votre demande sera précise, plus nous répondrons précisément et rapidement à votre interrogation ou à votre problématique.

Gardez toujours à l'esprit que vous devez être demandeur, nous n'avons pas la capacité de connaître vos interrogations ou problématiques si vous ne nous en faites pas part.

2- Les premières choses à apprendre ou à acquérir.

2-1 Comprendre assimiler et respecter les valeurs d'Artech Joint.

Les valeurs d'entreprise sont la base, les fondations d'Artech Joint, elles ont été dictées dès son début et font ce qu'elle est aujourd'hui. Sans le respect de ces valeurs, vous ne nous auriez pas rejoints dans cette belle aventure. Nous sommes très attachés à ces valeurs et très vigilants au respect de celles-ci et à leur bonne retransmission. Nous ne pouvons et vous ne pouvez en aucun cas déroger à ces valeurs, ce serait la fin purement et simplement de notre partenariat. Nous n'avons que très peu de tolérance au non-respect de ces valeurs. Nous vous le rappelons, ce sont elles qui nous ont permis d'être où nous en sommes et qui vous permettent d'être là où vous en êtes.



Dégrader ces fondations et votre entreprise s'écroulera comme un château de carte, et ce serait la remise en question de votre contrat de concessionnaire, ayez donc toujours ça à l'esprit. En conséquence, nous vous invitons à connaître et à assimiler toutes nos valeurs, à bien les comprendre et à les respecter tant que vous serez concessionnaire Artech Joint.

2-1-1 La vision partagée.

Au sein du réseau Artech Joint nous fonctionnons en vision partagée.

LA VISION PARTAGÉE, c'est quoi ?

Construire une vision partagée, c'est donner du sens à ce que nous entreprenons, tout en permettant à chacun de comprendre sa contribution à la performance globale. C'est aussi créer ou recréer la confiance collective, élaborer

des règles du jeu claires et obtenir le meilleur de ses collaborateurs pour atteindre un but commun. Le point de départ repose sur trois points : la connaissance du passé, la compréhension des événements présents, la perception des grandes évolutions prévisibles dans l'avenir, c'est la définition de ce qui va dépendre de l'équipe.

Nous fonctionnons dans un but commun à la réussite du réseau Artech Joint ceci afin de le faire évoluer. Pour que cela profite à tout le monde, il est primordial de partager, échanger et contribuer pleinement, à son niveau. Chaque individu a sa pierre à apporter à l'édifice, pour le bien commun. L'association de plusieurs cerveaux dans un but et un objectif communs, permet à chacun d'être plus fort en toute circonstance.

Notre concept est basé sur l'échange de compétences, de dialogues, sur l'entraide et le respect afin d'être plus performant et d'anticiper au mieux l'avenir. Le but est vraiment que tout le monde contribue au développement du réseau de manière positive et constructive, ce qui vous apportera beaucoup plus que d'être dans une vision individuelle, une vision personnelle, comme un chef d'entreprise indépendant.

Vous êtes indépendant en tant que chef d'entreprise, mais vous avez rejoint un concept dans lequel il y a des obligations contractuelles à respecter, ça s'appelle l'interdépendance, et dans l'interdépendance le fonctionnement de vision partagée prend tout son intérêt.

Il est donc primordial que nous vous fassions remonter toutes les infos en notre possession : nouveautés, remarques, nouvelles normes, idées de développement, gestion, etc... pour répondre à des difficultés éventuelles. Mais, cela va de soi, qu'il doit en être de même de votre côté, ce n'est pas un assesseur qui monte sans jamais redescendre. Sans échange, retour ou participation de votre part, notre partenariat sera vite stérile, de plus, vous ne serez pas dans les valeurs d'Artech Joint.

Nous sommes donc très attachés à cette valeur de vision partagée, c'est ce modèle qui a fait en partie, la réussite du concept Artech Joint et c'est aussi la raison pour laquelle il vous a séduit.

Ne pas le respecter serait une faute de non-respect de nos valeurs communes.

2-1-2 Le respect humain.

Nous attachons beaucoup d'importance au respect humain, dans notre concept, cela fait partie de nos valeurs, que ce soit envers nos clients, nos prospects, nos concessionnaires ou vis-à-vis d'autrui.

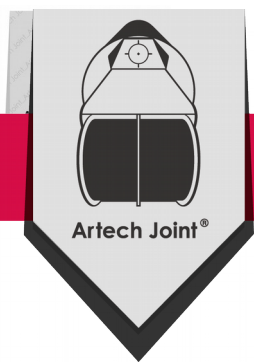
Il fait partie des fondements d'Artech Joint, nous sommes connus et reconnus pour ça, ce qui fait notre force et notre renommée dans de nombreuses régions de France.

Le principe est que vous gardiez la ligne de conduite de respect humain quelles que soient les circonstances, cela est toujours payant et on ne doit que très rarement, voire jamais vous reprocher d'être irrespectueux.

Le respect d'autrui quels que soient l'âge, la hiérarchie, le statut social, le sexe, est gage de sérieux.

Le jugement, les critiques, la médisance, les moqueries, le racisme, la misogynie, l'homophobie etc... sont bannis de nos valeurs et ne seront jamais admis au sein du réseau Artech Joint.

Gardez toujours cette valeur de respect humain en tête, et mettez là en place au quotidien dans votre activité,



auprès de toutes les personnes que vous côtoyez. Vous véhiculez la marque Artech Joint et vous vous devez de respecter cette valeur qui nous est commune.

2-1-3 Le respect envers les autres concessionnaires.

Nous rejoignons la valeur humaine décrite ci-dessus. Cependant, entre concessionnaires, le but est que vous échangiez ensemble, régulièrement, sur plusieurs sujets. Notamment, vous allez être amené à donner des avis sur l'évolution de votre entreprise, sur votre vision des choses, sur votre vision de l'avenir, sur l'évolution d'Artech Joint, parfois sur des choses qui vous plaisent plus ou moins.

L'échange d'idées, cela fait partie de notre concept de vision partagée, mais il faut toujours être vigilant à ce que ce soit dans le respect de chacun et à rester constructif malgré les éventuelles divergences.

Le but est d'évoluer ensemble et non de se diviser par non-respect d'autrui : chaque personne est différente, chaque personne à sa personnalité et tout avis différent du vôtre est respectable, ce n'est pas parce que vous n'avez pas la

même vision ou le même avis qu'un autre concessionnaire qu'il faut lui manquer de respect, en quoi que ce soit.

La diversité d'idées, fait partie de l'évolution d'un groupe et c'est grâce à ces échanges divers et constructifs que vous allez évoluer et réussir beaucoup plus vite qu'étant seul dans votre coin.

C'est d'ailleurs exactement pour ça que vous nous avez rejoint et que vous faites partie du réseau Artech Joint.

Dans le cadre de votre contrat de concessionnaire, cette valeur du respect envers un autre concessionnaire est incontournable et doit être pleinement respectée, afin de permettre une évolution constructive commune.

2-1-4 La qualité de vos prestations.

La qualité de votre travail sur terrain est primordiale et incontournable.

Vous avez été formé par le réseau Artech Joint et il est impératif de travailler toujours de la même façon, uniquement avec les outils automatiques, le travail manuel ne peut être accepté dans le cadre de votre contrat de concession, ni la sous-traitance à des confrères ne faisant pas partie du réseau Artech Joint.

Cette méthode d'application fait partie notre succès et c'est grâce à cette méthode, appliquée dans les règles de l'art, que nous avons en permanence de nouveaux clients, une renommée nationale et que nous pouvons prétendre à des tarifs plutôt plus élevés que la moyenne nationale, par rapport à notre concurrence.

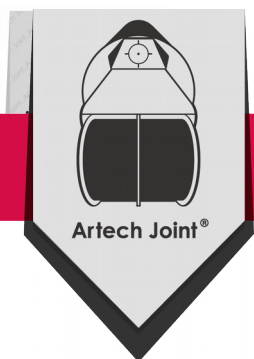
À chaque fin de chantier, il est impératif de contrôler son travail afin d'être sur à 100 % qu'il représente l'image et la qualité du réseau Artech Joint. La qualité d'une prestation passe également par l'environnement intérieur et extérieur qui doit être laissé propre de toutes salissures ou encombrements qu'aurait pu occasionner votre intervention.

Lors de vos prestations vous êtes régulièrement en contact avec d'autres intervenants, là aussi une bonne entente et le respect font partie de la qualité d'une bonne prestation réalisée. En cas de gêne entre plusieurs intervenants sur un chantier, faites respecter votre travail et votre environnement de manière juste, calmement, privilégiez un dialogue constructif et positif.

La qualité d'une prestation réussie ne se résume pas qu'à l'enduit que vous allez appliquer sur la plaque de plâtre, c'est une perspective globale et les bonnes relations ont une forte influence sur le résultat de votre prestation.

Il vous faut donner une bonne image et être une bonne personne.

Personne n'est parfait et même si votre prestation, concernant le joint, comporte quelques défauts mineurs, si votre comportement humain est bon, on ne vous en tiendra pas rigueur, vous laisserez, dans tous les cas, globalement un bon souvenir.



A contrario, vous pouvez avoir effectué une bonne prestation d'application, mais si vous laissez un environnement sale et que vous ayez eu un comportement incorrect, votre prestation sera de mauvaise qualité. De plus, le respect de cette valeur, dans le cadre de votre concession Artech Joint, ne sera pas respecté et vous risquez d'entacher la marque, avec une répercussion dommageable sur les autres concessionnaires du réseau. C'est pourquoi, le non-respect de cette valeur ne peut et ne sera pas admis, pour le bien commun et celui de chacun.

2-1-5 La réactivité envers vos clients et en règle générale.

La réactivité, tout le monde en parle, tout le monde demande de la réactivité, elle prend toute son importance dans une entreprise. Le problème du mot réactivité est qu'il est très rarement respecté, voire même bafoué. Lors de vos diverses démarches de création d'entreprise, vous avez probablement été confronté à des personnes qui n'ont pas été réactives à vos demandes, c'est aussi très courant dans la vie quotidienne, alors que vous, vous devez être réactif et que vous avez besoin de documents ou de réponses rapides.

Le manque de réactivité impacte à tous les niveaux, irrite, fait perdre du temps, de l'argent, si bien qu'on finit par se démoraliser et abandonner au lieu d'obtenir ce que l'on souhaite. Dans une entreprise, l'impact du manque de réactivité peut vite engendrer de très gros problèmes : perte de chiffre d'affaire, mauvaise gestion des plannings, perte de temps, mauvaise relation avec les clients, énervement, ainsi qu'une mauvaise image de la marque Artech Joint que vous véhiculez.

Etre réactifs, nous en avons fait un point d'honneur, cela fait partie de notre savoir-faire, de notre marque de fabrique. Sur ce point, nous nous démaquons largement par rapport à nos concurrents. Cette qualité, dont on nous félicite, est très appréciée par la plupart des personnes ou clients pour lesquels nous travaillons. Notre réactivité, au sein du réseau, nous permet d'avoir une bonne renommée, et nos clients sont prêts à payer plus cher nos services grâce à notre grande réactivité. Et il est évident que votre gestion sera mieux optimisée.

Les points les plus importants, ceux pour lesquels il faut que vous soyez irréprochable sur votre réactivité :

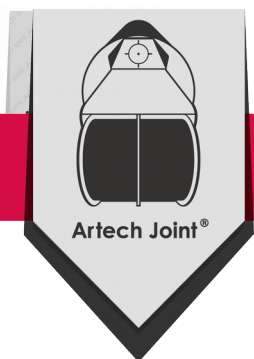
- Répondre au téléphone au premier appel
- Si vous recevez un message vocal ou un texto, y dans la journée.
- Répondre aux mails dans un maximum de 24 H
- Anticiper la mise à jour de votre administratif, ne pas attendre le dernier moment
- Renvoyer les informations administratives qu'un prospect ou un client pourrait vous demander
- Nous faire vos retours éventuels concernant vos obligations contractuelles
- Répondre au plus vite à nos textos, mails et demandes administratives
- Renvoyer systématiquement un accusé de réception s'il vous est demandé dans un mail
- Si vous ne pouvez pas répondre à une question, ou autre à un prospect, donnez, au plus vite, un délai de réponse et engagez-vous à recontacter cette personne comme prévu.
- Contacter régulièrement vos clients afin de toujours prévoir vos interventions, ceci permet d'optimiser votre planning et d'anticiper les problèmes éventuels
- Ces divers points de réactivité à respecter font partie de vos obligations contractuelles en tant que concessionnaire Artech Joint et contribueront à la réussite de votre entreprise et du réseau.

2-1-6 Le respect de l'environnement.

Vous devez être vigilant à l'environnement dans lequel vous évoluez, respecter l'extérieur de vos chantiers, la propreté, ne pas laisser de poubelles, de seaux vides etc...

De plus en plus de clients sont extrêmement sensibles au respect de l'environnement et c'est normal.

De nombreux chantiers sont maintenant équipés de sanitaires, bennes à ordures, on se doit donc d'être respectueux des efforts mis en place pour respecter l'environnement, ce qui contribue aussi à de meilleures conditions de travail. Nous avons pris l'option d'avoir toujours des véhicules récents, ce qui permet de moins consommer et de répondre aux normes de pollution les plus récentes. Nous avons également veillé à utiliser une matière première respectant les normes écologiques en vigueur.



Cette valeur du respect de l'environnement que nous observons au sein du réseau Artech Joint est très appréciée et contribue grandement à notre notoriété et à notre réussite.

Le non-respect de cette valeur ne sera pas admis en tant que porteur de la marque Artech Joint, veuillez à toujours respecter cela pour le bien commun et celui de chacun.

2-1-7 Le respect du Code du Travail et de la Convention Collective.

Pour les concessionnaires qui ont, ou qui auront des collaborateurs, il vous faut impérativement connaître et respecter le Code du Travail en vigueur : nous sommes soumis à des lois bien précises dictées par le Code du Travail ainsi que par la Convention Collective du Bâtiment.

Le non-respect de ces lois peut vous entraîner vers de gros problèmes et provoquer la chute de votre entreprise, sans compter les problèmes financiers que cela pourrait engendrer, sans oublier l'impact négatif sur l'image du réseau.

Si vous avez des travailleurs étrangers ou travailleurs détachés, des lois sont prévues pour ces différents cas, veuillez à être très vigilant au respect de ces lois en vigueur, car il y a beaucoup de contrôles de ces travailleurs, et l'État ne vous fera pas de cadeau si vous n'êtes pas dans les lois.

Si vous devez employer un collaborateur, nous vous conseillons de vous faire accompagner par des professionnels spécialisés.

Nous ne tolérons aucun écart par rapport au non-respect du Code du Travail et de la Convention Collective pour le bien commun.

2-1-8 La sécurité sur chantier.

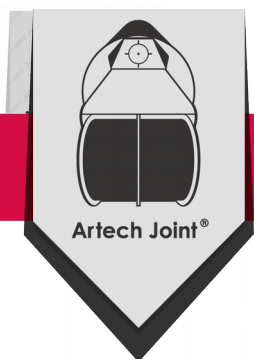
Il y a des règles de sécurité bien précises à respecter sur un chantier, elles servent à éviter et prévenir tout risque d'accident. Nous avons toujours été très vigilants au respect de ces règles de sécurité.

C'est une demande des clients, sachant qu'ils peuvent être tenus pour responsables d'un accident qui se produirait sur leur chantier, ils choisissent le plus souvent des entreprises sensibilisées au respect la sécurité.

Afin de respecter ces règles, Artech Joint a travaillé en collaboration avec l'organisme OPPBTP pendant une année, ceci afin d'améliorer l'outillage et de bien comprendre les risques d'accidents. Nous avons d'ailleurs inventé un chariot pour notre métier, il a été validé par cet organisme et peut être également subventionné par eux.

Le respect de la sécurité chez Artech Joint a contribué à notre notoriété : le renvoi des PPSPS, les rendez-vous préalables au démarrage du chantier pour l'inspection commune, la mise en place d'échafaudage pour les grandes hauteurs, le port des chaussures de sécurité, le véhicule toujours garé en marche arrière, etc... Artech Joint est reconnu pour le respect de ces règles, et cela fait partie de nos valeurs, elles nous permettent, non seulement d'éviter au maximum les accidents, mais en plus de répondre à une vraie demande auprès de nos prospects et de nos clients.

Cette valeur de la sécurité sur chantier est primordiale. L'aspect humain, en cas d'accident, peut être très grave, avec un risque de prison si vous êtes mis en cause. L'image et la notoriété du réseau pourraient également être mis en doute. Soyez donc extrêmement vigilant à la sécurité. L'application de cette valeur vous évitera beaucoup de problèmes et vous rapportera du business au travers de la notoriété d'Artech Joint.



2-1-9 Le respect de la charte de qualité dans sa globalité.

Lors de la signature de votre contrat de concessionnaire, nous vous avons remis une annexe sur la charte de qualité, cette charte doit être respectée au quotidien.

Vous devez la relire régulièrement afin de bien l'assimiler et que ses consignes deviennent des automatismes pour vous.

Cette charte reprend les principales valeurs d'Artech Joint et aborde aussi d'autres sujets. Elle n'a pas été élaborée au hasard, elle correspond exactement à nos critères et c'est en grande partie grâce son édification que le réseau Artech Joint a pu naître, car cette charte a été dictée dès les premiers pas de cette entreprise. Elle a été respectée et approuvée depuis plus de 8 années et grâce à elle Artech Joints s'est fait reconnaître sur un grand territoire, ce qui a permis de proposer ce concept de contrat de concession.

Sans le respect de l'application de cette charte, vous ne seriez certainement pas en train de lire cela, il est donc primordial de l'appliquer, et le manquement à cette charte peut engendrer, contractuellement, la rupture de votre contrat de concessionnaire.

2-2 La prospection en amont de votre démarrage d'entreprise

Une fois votre contrat signé, vous devez immédiatement commencer à vous faire connaître sur votre secteur.

Cette démarche en amont de votre activité est primordiale et très importante.

Grâce à cette technique que nous avons mise en place, vous aurez l'opportunité, après votre formation, d'avoir tout de suite des demandes de travail.

Cette méthode n'a pas pour but d'effectuer des démarches commerciales, mais juste de vous faire connaître par le plus grand nombre de personnes sur votre secteur, de cibler les prospects qui peuvent être intéressés par vos prestations afin d'effectuer une liste avec leurs coordonnées. Ceci dans le but d'avoir un fichier client prêt en cas de prospection éventuelle.

L'objectif de cette méthode est que ce sont les clients qui doivent venir à vous et non vous qui devez les prospecter. Le but est de répondre à leur demande et non de leur proposer ce dont ils n'ont pas forcément besoin.

Cela fait partie de notre protocole de vente. Il vous est recommandé de suivre à la lettre notre méthode si vous voulez avoir des résultats concluants.

La réussite de cette démarche passe aussi par vos comportement, attitude ou personnalité. Afin que vous soyez le plus à l'aise dans cette démarche, nous vous accompagnons pendant quelques semaines et vous conseillons également de regarder ou écouter des vidéos sur le comportement idéal pour réussir ses premières démarches.

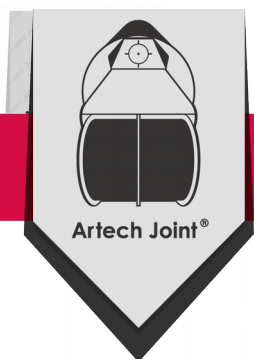
Un client ne devient pas client par hasard ! Voilà le cheminement que nous avons mis en place : au tout début c'est un suspect qui peut devenir un prospect, que vous devez transformer en client et votre client doit devenir un ambassadeur !

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio et texte 2-2 Prospection en amont de votre démarrage d'entreprise)

2-3 Les bons outils pour l'administratif.

- Un bon ordinateur (attention à ne pas acheter n'importe quelle marque).
- Une imprimante scanner.
- Un bon smartphone avec casque.
- Une oreillette Bluetooth.
- Une tablette (facultatif).
- Un mètre laser (attention à la marque).



Dans votre bureau.

- Des bannettes.
- Des classeurs avec intercalaires.
- Un trieur de documents.

- Un tampon.
- Un kutch.
- La création d'un message pour le répondeur téléphonique "Artech".
- Le logiciel de facturation et devis.

Avec vous en permanence dans votre véhicule :

- Une mallette ou cartable.
- Un agenda papier.
- Des fiches de métré de chantier.
- Un télémètre lazer.
- Des cartes de visite.
- Des flyers.
- Une calculatrice.
- Des tarifs de vos prestations.
- Un tampon de transport.
- Un bloc notes.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio et texte 2-3 Les bons outils pour l'administratif)

2-4 Les documents qu'il faut impérativement avoir dès le début de votre activité.

- Une attestation RC et Décennale.
- Un extrait d'immatriculation (pour les artisans) et KBIS pour les sociétés.
- La photocopie de la carte d'identité du gérant si société.
- L'attestation de fourniture de déclaration sociale.
- Un tampon encreur.
- Une régularité fiscale.
- Une attestation sur l'honneur.
- Une attestation de travail illégal.
- Une attestation sur l'honneur pour les salariés étrangers.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants : **(Vidéo 2-4 Les documents qu'il faut impérativement avoir dès le démarrage de votre activité et un dossier état des documents administratifs à fournir).**

2- 5 Constitution d'un PPSPS.

Définition d'un PPSPS : (Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé).

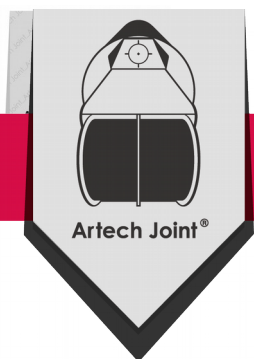
Dans le cadre de votre contrat de concession il est obligatoire de bien maîtriser ce document.

Ce document peut vous être régulièrement demandé, il ne s'élabore pas par hasard, il faut savoir le constituer. Il est essentiel tant au niveau législation, qu'au niveau sécurité.

Le connaître, savoir à quoi il sert est très important pour certains clients, et cela pourra régulièrement faire la différence avec vos concurrents. Ce document parmi d'autres, est de plus en plus demandé par nos clients. Apprendre à le faire vous permettra de répondre rapidement à cette demande et, par définition, à remporter plus facilement des marchés.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Document 2-5 Constitution d'un PPSPS)



2-6 Le programme informatique Dolibarr.

Le programme Dolibarr a été conçu spécifiquement pour Artech Joint, il est facile d'utilisation. Il existe une formation en ligne par un tuto sur ses fonctionnalités.

Sinon, en cas de problème, il vous suffit de nous contacter, nous pourrions vous accompagner. Nous avons également un informaticien qui, dans le cadre de votre abonnement annuel, peut vous assister sur des problèmes techniques.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto 2-6 Explication du fonctionnement du programme Dolibarr)

2-7 La fiche sur l'organisation des mails.

Cette fiche vous explique comment organiser vos dossiers de mails, créer divers dossiers, organiser vos mails par catégorie. Il faut impérativement, dès le début de votre activité, prendre l'habitude de classer vos mails quotidiennement.

Cela doit devenir un automatisme. Il faut garder la plupart des mails que vous recevez et envoyez, afin, en cas de problème ou litige que vous retrouviez les échanges que vous avez eus.

Le mail est devenu incontournable dans notre mode de communication, il est devenu une preuve écrite, d'où la grande importance de tout garder et classer dans des dossiers bien précis.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Document et Tuto 2-7 Organisation des mails)

2-8 La fiche sur l'organisation des dossiers dans l'ordinateur.

Cette fiche vous explique comment organiser vos dossiers dans votre ordinateur. Vous allez avoir divers dossiers à classer dans diverses rubriques. Afin de ne pas perdre de temps à chercher ces dossiers, nous vous expliquons la méthode que les professionnels utilisent. Il est primordial d'avoir un classement optimum pour la bonne gestion de son entreprise.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Document et Tuto 2-8 Organisation des dossiers dans l'ordinateur)

2-9 Le dossier pour les documents administratifs.

Un dossier vous est fourni concernant tous les documents qu'il vous faut impérativement avoir, sans ces documents, il y a de fortes chances de ne pas pouvoir contracter de contrat de sous-traitance avec des clients.

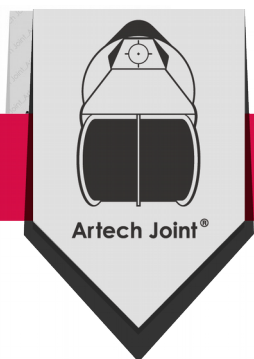
Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Dossier 2-9 Dossier pour les documents administratifs)

2-10 Le dossier de formules type sur factures et devis.

Un dossier vous est fourni concernant diverses formules type que vous devez accoler à votre devis, ce sont des formules contractuelles, il est donc très important quelles apparaissent sur votre devis. Elles peuvent être différentes selon la configuration de votre chantier.

Il y a également des formules type à mettre en fin de factures, ces formules sont également contractuelles, il est impératif de les mettre. (Attention ! concernant les mentions légales obligatoires ne pas oublier de s'informer régulièrement auprès de son comptable)

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Dossier 2-10 Dossier de formules type sur facture et devis)



2-11 La réactivité que vous devez avoir au téléphone et aux mails.

Téléphone, texto et mails sont les plus importants outils de communication, ils vont vous permettre de gérer votre entreprise. Notre métier demande des compétences dans la réactivité de communication, d'une part cela fait partie des valeurs de l'entreprise Artech Joint et d'autre part nous avons cette réputation.

Dans 80 % des cas, quand vous voulez contacter une personne que vous n'arrivez pas à joindre, vous êtes obligé de penser à la rappeler et si, malgré plusieurs appels, la personne ne vous rappelle pas, à la fin vous vous énervez et bien souvent vous abandonnez.

La conclusion est, que vous avez perdu du temps, que vous vous êtes énervé, que vous n'avez pas eu le renseignement à temps et que vous avez une mauvaise image de la personne que vous vouliez joindre !

Donc, si vous faites la même chose dans votre entreprise, vous avez de très grandes chances de perdre des clients, de vous faire une mauvaise renommée et de perdre du temps, donc de l'argent. De plus, vous ne respecteriez pas les valeurs d'Artech Joint, ce qui pourrait être dommageable dans le cadre de votre contrat de concession.

Cela aurait également une grosse incidence sur votre planification de chantier et la rentabilité passe par une bonne planification. Si vous ne répondez ou ne rappelez pas au plus vite vos clients, vous risquez de ne pas être assez rapidement au courant d'éventuels décalages de chantier et ainsi de vous retrouver, du jour au lendemain, avec des coupures dans le travail. Vous pouvez, avec de nombreux clients, communiquer par texto, c'est de plus en plus rentré dans les habitudes.

D'autres vont préférer le mail. Votre rôle de chef d'entreprise est d'être capable de répondre à un texto, un appel téléphonique ou un mail, même sur un chantier, dans un maximum de 10 mn. Les outils technologiques actuels nous le permettent très facilement, il n'y a donc aucune raison valable de ne pas être très performant sur ce sujet et, nous le répétons, cela fait partie des compétences que vous devez acquérir, car vous êtes concessionnaire Artech Joint, vous nous avez rejoints pour notre savoir-faire et cela en fait partie à part entière.

Vous devez, dès le début de votre activité, constituer un message vocal sur votre société : une personne qui veut vous laisser un message, doit savoir à qui elle a affaire.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio, texte 2-11 La réactivité que vous devez avoir au téléphone et aux mails)

2-12 L'entretien avec un prospect.

Un entretien avec un prospect se prépare, avant d'arriver chez un prospect il y a certains renseignements à aller chercher afin de se faire une première idée de son activité.

Il ne faut pas non plus avoir une idée préconçue à partir de on-dit, mais plutôt vous faire votre propre point de vue, à partir de vos propres recherches.

Votre comportement, tenue vestimentaire, état d'esprit, sont primordiaux lors du rendez-vous, vous devez être à l'écoute et répondre à la demande de votre prospect, tout passe par l'écoute active.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio, texte 2-12 Entretien avec un prospect)

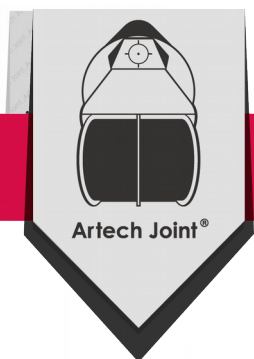
2-13 A quel chantier faut-il savoir dire non.

Ne pas savoir dire non est une erreur souvent faite au début de son activité. Nous savons que l'erreur est source d'apprentissage, mais il faut éviter de la faire au tout début, car elle risque de vous décourager et également d'avoir un impact sur votre chiffre d'affaires.

De plus, notre stratégie d'entreprise a pour objectif de cibler certains chantiers, les plus rentables et les plus sécurisants. Les chantiers auxquels il faut que vous disiez non, vous permettent également de les laisser à vos concurrents ce qui évite qu'ils se positionnent sur les marchés qui vous intéressent.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio, texte 2-13 A quel chantier faut-il savoir dire non)



2-14 Quel chantier peut être dangereux pour vous.

Plusieurs années nous ont permis de détecter les chantiers les plus compliqués et par définition, les moins rentables.

C'est par rapport à ce recul que nous avons élaboré une stratégie bien déterminée concernant les chantiers, ainsi que les clients avec lesquels vous pouvez ou ne devez pas travailler. Ne pas suivre ces règles mettra très rapidement votre entreprise en péril et vous ne serez pas dans la stratégie d'Artech Joint, ce qui ne correspond pas à nos valeurs et contrats.

Chantiers dangereux: Les chantiers de maché publics, type EPAD (maison de retraite), les hôpitaux, les musées, les mairies, les établissements scolaires, les gymnases, les complexes sportifs, les bibliothèques, les maisons pour handicapés, les maisons familiales, etc...

Pour le privé, il faut faire attention à certains chantiers, mais ils peuvent être bien comme pas bien du tout : les immeubles de plus de 5 étages, les hôtels (à éviter fortement), les bâtiments industriels (souvent, il y a des grandes hauteurs), les magasins, les bureaux (ça peut cependant être très bon comme très mauvais), les rénovations (souvent peu rentable par rapport au temps passé et souvent compliqué).

Chantiers de particulier: c'est très aléatoire, vous pouvez avoir une très bonne mise en oeuvre comme une très mauvaise, des gens biens, comme des gens qui chercheront des problèmes, idem pour les règlements.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo et audio 2-14 Quel chantier peut être dangereux pour vous)

2-15 Quel client peut être dangereux pour vous.

Comme pour les chantiers, il faut être vigilant avec certains types de clients.

Le client particulier n'est pas toujours le meilleur des clients, et pourtant, il est attirant, car vous appliquez un prix plus élevé. Mais il faut prendre en considération que la pose du placoplatre est souvent médiocre même si elle paraît bien.

Comme la pose n'est pas faite par des professionnels, la mise en oeuvre peut être complètement or norme et en cas de fissure de joint, il en sera de votre responsabilité. Il faut aussi que vous vous déplaciez pour faire un devis, le faire, l'envoyer sans avoir la certitude qu'il soit accepté. Enfin, en cas de non-règlement, il sera plus difficile d'avoir un recours.

Les entreprises de placoplatre importantes (de 10 à X salariés), sont à éviter fortement dans un premier temps. Ces entreprises sont souvent mal organisées, soit du fait de leur sous-effectif en conduction de travaux, soit du fait de la taille importante de leurs chantiers.

De plus, il faut être aguerris pour travailler avec ce genre d'entreprise, ce sont des businessmen et pas toujours très honnêtes. Le risque également est qu'ils vous submergent de travail que vous aurez du mal à gérer et petit à petit, vous risquez de devenir dépendant d'eux à 100 %.

Vous devez vous renseigner un minimum sur les finances, la réputation, la structure, la renommée d'un futur prospect. S'il a grossi très vite, sur une à deux années, alors prudence.

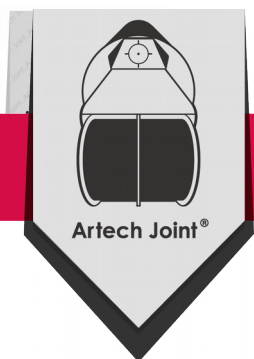
Le client qui vous fait miroiter dès le début qu'il va vous donner tous ses chantiers et qui vous parle de beaucoup de volume, prudence.

La plupart du temps, une bonne entreprise ne vous donnera du volume qu'une fois vos preuves faites sur plusieurs chantiers.

Il ne faut pas, bien évidemment, généraliser non plus, pour certains de ces clients cela peut très bien se passer, mais ce n'est pas une généralité.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo et audio 2-15 Quel clients peut être dangereux pour vous)



2-16 Comment savoir dire non.

Avec tout ce que vous avez lu, regardé, écouté auparavant, vous vous êtes aperçu qu'il fallait impérativement que vous appreniez à dire non ! Ce n'est pas facile de dire non à un prospect ou à un client et surtout de refuser **des** chantiers au début de votre activité alors que vous avez peur de ne pas avoir de travail, et c'est tout à fait légitime de votre part.

Le problème est que vous allez dire oui à tout et n'importe quoi, par peur ou par timidité. C'est pour cela qu'il faut que vous vous formiez à notre méthode de savoir dire non. Nous vous apprenons à oser dire non d'une bonne façon, d'une manière ferme, mais sans fermer la porte à d'autres opportunités. A dire non avec des explications et des arguments, afin que la personne en face le comprenne, à dire non de façon à ce que la personne se souvienne de vous en positif, à savoir dire non de manière à être considéré comme un vrai professionnel, à dire non de manière à inciter la personne à vouloir encore plus travailler avec vous. Le "non" bien dit, bien formulé vous rapportera plus qu'un "oui" peu réfléchi.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

(Vidéo, audio 2-16 Comment savoir dire non)

2-17 La réception de support avec le plaquiste.

Avant de commencer votre prestation, il faut effectuer une vérification du support sur lequel vous allez appliquer votre joint. Soit vous faites cette vérification seul, soit vous faites une réception de support avec le plaquiste avant toute intervention.

A partir du moment où vous commencez à travailler sur le support, c'est que vous l'avez accepté. Si le support sur lequel vous jointez, de par sa malfaçon ou sa mauvaise pose peut altérer la qualité de votre travail, vous en serez le seul responsable, vous n'aurez aucun recours auprès de qui que ce soit, la seule issue sera de tout refaire à votre charge.

Il faut, malgré tout, relativiser et votre approche avec le plaquiste sur une malfaçon est très importante, votre comportement fera en sorte d'éviter la plupart des problèmes. Un comportement constructif avec un dialogue structuré, engendrera beaucoup moins de conflits. Notre notoriété repose également sur ces valeurs, cela fait aussi partie du réseau Artech Joint, il est donc impératif de suivre ce modèle.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :

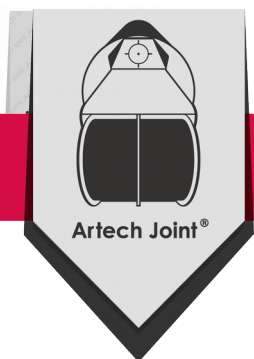
(Vidéo, audio, texte 2-17 Réception de support avec le plaquiste)

2-18 La réception de support entre vous et le peintre.

Une fois votre travail terminé, il faut impérativement vérifier que toute votre prestation soit effectuée dans les règles de l'art, sans oublier le nettoyage de votre chantier dans sa globalité. Si vous avez effectué votre travail sur un support correct, que vous l'avez vérifié avant de quitter le chantier, la réception de support avec le peintre sera en grande partie acquise.

Tous les peintres ne connaissent pas forcément l'application au bazooka et il peut y avoir certains a priori en partie dus à la largeur de nos joints et également à la transparence de notre enduit selon la luminosité. Il faut aussi prendre en compte le fait que les peintres travaillent à des prix très bas et que si le joint est mal fait, ils ont de fortes chances de perdre de l'argent. C'est pour cela qu'ils sont très tatillons sur les réceptions de chantier. Si vous êtes sûr de votre qualité, il suffit juste de les rassurer sur leurs doutes et comme d'habitude d'adopter un comportement constructif et positif, ce qui fera une grande partie de la réussite de la réception avec eux. N'oubliez pas, le peintre peut être votre meilleur vendeur, s'il vous adopte, il vous préconisera auprès des plaquistes et des constructeurs.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants : (Vidéo, audio, texte 2-18 Réception de support entre vous et le peintre)



2-19 Être constructif et positif.

C'est votre devise, il faut avoir un comportement constructif et positif, jamais les deux séparés, cela doit devenir un mode de fonctionnement pour vous, une façon de communiquer avec vos clients. Ce comportement que nous avons adopté avec tous nos clients nous permet d'avoir de très bonnes relations et d'éviter tout conflit inutile. La pérennité de votre entreprise tient beaucoup à votre relationnel, et au modèle d'Artech Joint que vous avez rejoint, cela fait partie de nos valeurs et doit être appliqué pour tout le monde.

Être constructif et positif ne veut pas dire dire oui à tout ou se faire marcher sur les pieds, bien au contraire, c'est avoir un comportement envers autrui qui vous rendra ce que vous souhaitez, dans les meilleures conditions pour l'un et pour l'autre. C'est une forme de compromis, une recherche d'équilibre pour tout le monde, ce qui est beaucoup plus intéressant que des confits, énervements, pertes d'argent, stresses, pertes de clientèle, c'est un savoir-faire qui rapporte gros en tout point.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Vidéo, audio 2-19 Être constructif et positif)

2-20 Les différents ouvrages et plaques de plâtre.

Vous pouvez rencontrer plusieurs types de plaques de plâtre, les plus courantes sont la BA13 (1,3 cm) et la BA 15 (1,5 cm) d'une largeur de 120 cm, les mêmes existent en hydrofuge, pré-peintes, ignifugées, phoniques, perforées type Gyptone ou Rigitone. Il peut aussi y avoir des plaques spécifiques pour les lieux très humides : cuisine industrielle, piscine, etc...

Il existe également des plaques BA18 (1,8 cm) BA 25 (2,5 cm), certaines de ces plaques peuvent faire une largeur de 90 cm au lieu de 120 cm, par conséquent plus de joints, environ 25 % de plus sur une 90 cm par rapport à une 120 cm.

Il faut donc être vigilant à toutes ces différentes plaques de plâtre, car votre intervention peut être différente, de plus sur les plaques de 90 cm il y a plus de joints à effectuer.

Sur le Gyptone il y a quantité de trous, et il ne faut pas le jointer de la même manière. Sur le Rigitone c'est un enduit en cartouche et la pose n'a rien à voir avec ce que l'on fait. L'hydrofuge sur lequel on peut vous demander un enduit hydrofuge. Les plaques pour les lieux très humides, demandent un enduit bien spécifique, de la même marque que la plaque.

Vous devez connaître ces différents types de plaque et respecter les enduits différents à y appliquer.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto 2-20 Les différents ouvrages et plaques de plâtre et pdf en ligne)

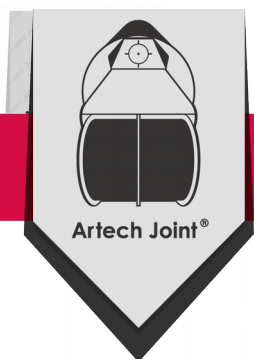
2-21 Le Fermacell.

Le Fermacell est comme une plaque de plâtre plus grise et beaucoup moins lisse. Il y deux sortes de plaques, certaines sont sans bord aminci, la pose se fait collée, et vous ne pouvez pas y appliquer un joint, à l'inverse de celles à bord aminci où là, il faut un joint. Le Fermacell est un produit bien spécifique, plus dense et plus solide que le placoplâtre, ce n'est pas du tout le même produit, ni le même type de pose. De plus, si l'on veut un résultat lisse, il faut obligatoirement effectuer un ratisage sur la totalité de la surface des plaques.

Il faut également un enduit et une bande bien spécifiques de la marque Fermacell, notre enduit n'est pas approprié aux normes de ce produit.

Sans vous donner plus d'explications qui ne serviront à rien, nous avons l'interdiction de faire des joints de plaque de plâtre sur du Fermacell, nous ne sommes pas dans le DTU, de plus, il faut avoir une formation bien spécifique pour ce produit. Donc Fermacell en ROUGE ON N'Y TOUCHE PAS.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Allez voir sur internet et tapez www.Fermacell.fr)



2-22 La sécurité sur chantier.

Le respect de la sécurité est primordial et à prendre très au sérieux, Artech Joint a toujours été précurseur dans l'application des nouvelles normes de sécurité. Nous avons instauré certains protocoles de sécurité qu'il faut impérativement adopter au quotidien, cela doit devenir un mode de fonctionnement. Vous allez être régulièrement contrôlé sur les chantiers, et en cas de non respect des normes de sécurité, vous risquez d'avoir des amendes, voir même la fermeture du chantier pour manquement à l'obligation de sécurité. Et là, votre client risque de ne pas être content : votre client, si vous êtes son sous-traitant, est responsable en cas accident, et risque la prison. Les clients sont de plus en plus attentifs à ce que leurs sous-traitants respectent les consignes de sécurité, et c'est un des atouts qu'a Artech Joint par rapport à la concurrence. Les clients peuvent se reposer sur nous, car nous respectons les règles de sécurité, c'est un de nos gros points forts et, une fois de plus, ce qui fait notre réputation.

De plus, pensez que si vous avez un accident, vous serez le premier touché, si ce n'est pas trop grave, vous vous en sortez et perdez du chiffre d'affaire ou au pire votre entreprise. Par contre vous pouvez rester handicapé toute votre vie, il est beaucoup moins drôle d'être sur un fauteuil roulant que de faire des joints, et enfin, vous prouvez y rester purement et simplement, dommage à votre âge, non ? Il peut se présenter le cas où vous êtes responsable d'un accident arrivé à une autre personne, et si votre responsabilité est prouvée, comme dans beaucoup de cas, là c'est direct en prison ! L'état et les autorités ne rigolent pas avec ça, mais pas du tout, alors veillez à un maximum de sécurité.

Pour les entreprises qui ont des collaborateurs sur chantier, ils sont pleinement responsables de leurs collaborateurs, si c'est votre cas, contactez-nous au plus vite afin que l'on vous dirige vers des professionnels de la sécurité.

Il faut régulièrement vous informer sur les nouvelles normes de sécurité, car elles évoluent régulièrement, néanmoins dans le tuto nous vous donnerons les bases, mais nous ne pouvons pas être responsables d'une erreur, c'est à vous seul d'aller chercher l'info et d'en assumer la responsabilité.

**Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Voir le site www.opbtp.com Tuto 2-22 les bases de la sécurité sur chantier)**

3 – Facebook.

3-1 Présentation de FB et l'intérêt à l'utiliser.

Le but est l'échange et le partage de données, discussions photos, etc... Depuis quelques années, les entreprises ont commencé à communiquer sur leur entreprise et à faire leur promotion.

Facebook réseau gratuit, a mis en place des services payants pour les professionnels qui veulent promouvoir leur activité. De plus, FB nous permet de partager des liens sur nos divers plate-formes de communication, comme le site YouTube etc...

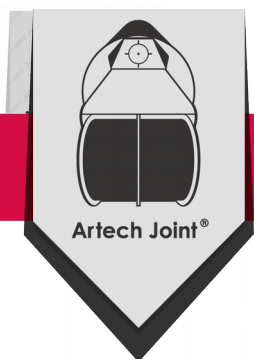
Cependant, les professionnels qui ne souhaitent pas payer peuvent tout de même faire leur promo, c'est la raison pour laquelle nous avons choisi ce type de communication pour promouvoir la marque Artech Joint et les concessionnaires. Il faut donc maîtriser un minimum ce média pour communiquer sur les réseaux sociaux. Il y a des choses à ne pas faire, surtout lorsque vous représentez une marque et votre entreprise, ce qui est le cas dans le cadre de votre contrat de concessionnaire.

Il y a toujours une relation entre votre compte personnel et votre compte professionnel. Vous ne pouvez pas avoir de compte professionnel si vous n'avez pas de compte personnel, et c'est là où il y a certaines subtilités à connaître dans FB.

Néanmoins, FB est un outil très intéressant pour se faire connaître en masse. En témoigne le travail que nous avons effectué depuis plusieurs années : si Artech Joint est maintenant connu sur le territoire national, c'est en partie grâce à ce moyen de communication, mais pas que, bien sûr.

En tout cas, pour vous, dans votre région, cela vous apportera une renommée et des clients. FB est donc un agent de communication à ne pas écarter, mais il faut bien le maîtriser sinon on peut obtenir l'effet inverse.

Je vous invite fortement à suivre toutes nos explications concernant ce sujet très important.



Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(texte et audio 3-1 Présentation de FB et l'intérêt à l'utiliser)

3-2 Les différences entre FB personnel et FB professionnel.

Sur un compte personnel, vous pouvez inviter des « amis » (amis est un grand mot, vous verrez par la suite), sur un compte professionnel, vous ne pouvez pas inviter d'amis.
Sur le compte perso, les fonctionnalités sont beaucoup plus simples que sur le pro.
Sur le pro, vous pouvez faire beaucoup plus de choses pour votre promotion et vous avez accès à de nombreuses statistiques qui vous permettent de mieux gérer et cibler votre communication.
Mais la subtilité est que vous pouvez attirer un maximum de regards sur votre page pro, grâce à votre compte perso.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto 3-2 Les différences entre FB personnel et FB professionnel)

3-3 Comment faire pour attirer des prospects vers votre compte professionnel.

Il existe plusieurs méthodes de recherche sur FB. Tout d'abord, il faut que vous invitiez des amis qui pourraient être intéressés par ce que vous faites professionnellement, ou qui seraient susceptibles de parler de vous et de vos services. Il faut également rejoindre des groupes qui ont une relation avec votre job, ou qui font de la promotion pour les entreprises, idem que pour les amis. Ce peut être aussi des invitations de vos clients qui peuvent créer un lien plus proche que dans le travail (attention de ne pas inviter trop d'amis par jour, pas plus de 10 car FB peut vous bloquer momentanément ou définitivement).

La communication de votre compte personnel doit attirer les gens et qu'ils s'intéressent à vous, ce qui vous permettra de les renvoyer sur votre pro. Il ne faut pas les saturer avec de la communication à outrance, ce n'est pas le but. Si vous les séduisez par votre personnalité ou vos publications personnelles, ils parleront de vous en bien et auront envie de faire découvrir votre entreprise. S'ils en parlent en bien, de futurs prospects vous contacteront, car ils auront envie de vous connaître. Vous avez également une fonction sur le compte personnel pour inviter vos amis à aller consulter votre page professionnelle.
Ainsi, plus de gens auront aimé votre page, plus vous aurez notoriété et visibilité auprès des personnes.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto et texte 3-3 Comment faire pour attirer des prospects vers votre compte professionnel)

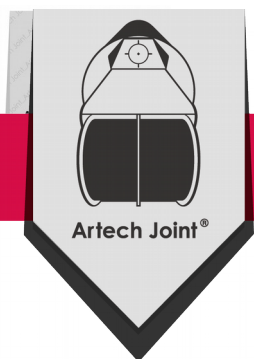
3-4 Comment avoir des groupes et lesquels.

Dans FB vous pouvez inviter des amis individuellement, mais il existe également des groupes dans lesquels il peut y avoir beaucoup de gens. L'intérêt des groupes est que, quand vous partagez votre publication à l'intérieur d'un groupe, vous approchez beaucoup plus de monde et vous touchez des personnes bien plus ciblées que lorsque vous publiez sur votre page sans faire de partage ciblé.
L'intérêt est donc de trouver des groupes dans lesquels vos publications intéressent les gens qui font partie du groupe et leur correspondent, p. ex. groupe de bâtiment, plaquistes, échange de like, faire sa pub ici, etc... La recherche de ces groupes se fait dans la barre de recherche de FB. Le but est de partager vos publications deux fois par semaine dans ces groupes.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto et texte 3-4 Comment avoir des groupes et lesquels)

3-5 Comment publier et partager.

La publication d'articles ou de photos doit toujours être accompagnée de : si vous publiez des photos, il faut qu'elles soient floquées au nom d'Artech Joint plus le site web, c'est impératif, ne publiez pas de photos non floquées. Il faut toujours accompagner votre photo d'une petite explication sur le chantier et y incorporer à la fin un



lien qui peut renvoyer sur votre fiche du site, sur une de vos vidéos ou sur votre compte pro FB et inciter les gens à cliquer dessus, ex ; pour me contacter cliquer ici (lien) ou pour plus de renseignements cliquer ici (lien) etc ... Vous avez effectué votre publication sur votre page et vérifié que tout est ok, vous pouvez alors partager votre publication dans des groupes ou autre.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto et texte 3-5 Comment publier et partager)

3-6 Comment classer ses amis intelligemment.

On parle d'amis, mais les gens que vous allez inviter via votre compte perso ne seront pas forcément des amis, mais plutôt d'éventuels prospects, ou des personnes qui vont parler de vous à d'autres personnes qui pourraient être intéressées par vos services. Vous pouvez donc classer les gens que vous invitez ou qui vous demandent en invitation de différentes manières : amis, connaissances, famille, ces paramètres existent déjà dans FB, mais vous pouvez en créer d'autres (ex. Artech Joint) et classer chaque fois vos invités dans une rubrique bien précise.

L'intérêt est que si vous publiez sur votre page perso des articles ou photos qui ne peuvent être vus que par certaines personnes lors de la publication, il vous suffit de sélectionner le groupe qui verra votre publication, ou sélectionner le paramètre public, si vous souhaitez que tout le monde la voit.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto et texte 3-6 Comment classer ses amis intelligemment)

3-7 Comment avoir plus d'amis et à quoi être attentif.

Comme vous l'avez compris, plus vous avez d'amis, plus vos publications seront vues. Cependant, il ne faut pas inviter n'importe qui et surtout pas plus de 6 à 10 par jour, en effet, FB peut bloquer votre compte du jour au lendemain s'il considère que ce ne sont pas de vrais amis.

Hormis vos vrais amis, il va falloir que vous invitiez des amis qui sont susceptibles de devenir des prospects, ou qui peuvent parler de vos services à d'autres, qui eux peuvent être intéressés.

Sur votre compte perso, vous devez avoir un comportement sympathique, créer une convivialité avec votre communauté, divertir avec vos publications, il faut que l'on ait envie de vous connaître. Ce n'est qu'à cette condition que les gens s'intéresseront à votre travail et seront susceptibles de parler en bien de votre activité.

Si votre personne correspond à la qualité de vos services professionnels ou vice versa, vous attirerez alors des prospects ou des relationnels.

Psychologiquement, si vous êtes une bonne personne, que vous avez des publications intéressantes qui sortent les gens de la morosité, si vous répondez sans critique et partagez de bonnes choses, par définition, on aura plus envie de vous faire travailler ou de parler de vous. Il faut que vous trouviez votre branding dans votre communication.

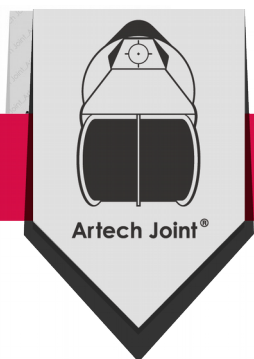
Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto, texte, audio, 3-7 Comment avoir plus d'amis et à quoi être attentif)

3-8 Quelle communication faut-il faire et ne pas faire.

La communication peut être à double tranchant, bonne ou destructrice.

Concernant votre compte pro Artech Joint, vous devez communiquer uniquement sur votre entreprise et respecter la charte de qualité dans sa globalité. Vous devez répondre aux commentaires au plus vite, ne surtout pas rentrer dans des polémiques, ne jamais critiquer, ne jamais parler de politique ou ne pas donner votre avis sur ce sujet, ne pas faire d'allusion ou tenir des propos racistes, misogynes, religieux, homophobes, ne pas critiquer vos concurrents ou le travail manuel du joint, rester toujours courtois et polis.

Si vous avez des critiques soyez constructif ou ne répondez pas, mais ne partez pas dans un délire comme : " je vais le pourrir sur ses publications ou le critiquer, ou autre." Si vous faites ça, non seulement vous ne respectez pas les valeurs d'Artech Joint, mais en plus, vos critiques seront assimilées à tout le groupe Artech Joint, vous risquez de pénaliser tous vos collègues et dans tous les cas, cela n'apportera rien de bon.



Si vous avez des problèmes avec certaines personnes contactez nous au plus vite.

Concernant votre compte perso, comme il est rattaché à votre compte pro, par définition, les règles sont similaires, cependant vous pouvez vous permettre plus de liberté si vous ciblez vos publications : amis proches, famille ou les amis qui concernent plus la partie professionnelle.

Si vous craignez de ne pouvoir maîtriser tout cela, vous pouvez tout à fait ouvrir un autre compte personnel qui vous servira uniquement pour vos amis proches et qui ne sera pas rattaché à votre compte pro, l'inconvénient étant que vous aurez trois comptes à gérer.

En conclusion, dans tout les cas, pour votre compte personnel, nous vous conseillons fortement d'être très vigilant sur vos publications ou l'exposition de votre vie personnelle. N'oubliez pas que le monde entier a accès à toutes ces informations et que ce que vous écrivez ou publiez, que tous les avis que vous donnez sont enregistrés pour une décennie .

Ce n'est pas le tout de publier et de vouloir que les gens vous aiment ou qu'ils vous rapportent du business, il faut aussi s'intéresser à ce qu'ils publient et apprécier leurs publications. Même si elles ne correspondent pas à vos valeurs, les commenter, leur répondre. Si vous ne donnez pas vous ne recevrez pas, c'est le principe d'un réseau social, ne pas l'oublier. Si vous saoulez les gens avec votre pub, personne ne s'intéressera à votre job, l'échange est primordial.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto, texte 3-8 Quelle communication faut-il faire et ne pas faire)

4 - La chaîne YouTube.

4-1 Quel est l'intérêt pour une entreprise d'avoir une chaîne You Tube.

Avoir une chaîne You Tube pour une entreprise permet de se faire connaître en image, de donner l'opportunité à un grand nombre de personnes de se faire une idée de votre savoir-faire et de votre notoriété.

Les gens aiment de plus en plus savoir à qui ils ont affaire avant de leur confier une mission et l'image est une bonne opportunité de transmettre nos valeurs, notre personnalité et notre travail au plus grand nombre.

Avoir une chaîne vous mets en position d'entreprise structurée, moderne, ayant des moyens et qui n'a rien à cacher. Ce peut être également un atout pour la réputation d'une entreprise, il est donc très important que les vidéos soient de bonne qualité, bien filmées, avec un son correct, un contenu intéressant et qu'elles soient publiées régulièrement.

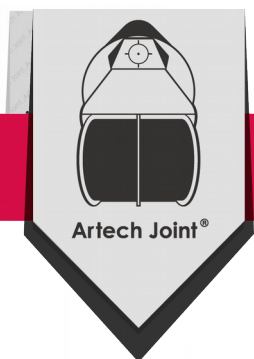
L'intérêt est également de pouvoir être vu par le plus grand nombre sur tout le territoire, ceci afin de promouvoir votre entreprise.

You Tube a la plus grosse capacité au monde de stockage de vidéos, ce qui permet de ne pas être limité, contrairement à beaucoup d'autres hébergeurs, type site web, FB, plateforme e-learning. On peut donc incorporer des liens de vidéos You Tube sur nos autres supports comme le site web, FB, mail, pour la prospection des prospects. Lors d'une visite chez un prospect, vous pouvez vous connecter à You Tube pour lui présenter vos vidéos, etc...

Le fonctionnement de Google pour le référencement de votre site, FB, You Tube ou tout autre support de communication sur la toile, est fait de telle façon que l'on ne devient pas référencé par hasard.

C'est un ensemble d'une multitude de choses et tout ce que nous vous expliquons au travers des réseaux sociaux font partie de ce référencement. Il n'y a, bien évidemment, pas que cela, tous les croisements d'échanges de liens sur différentes plateformes du web que nous avons, a un gros impact sur la communication pour votre entreprise.

Mais, comme sur tout réseau social, il faut être vigilant à ne pas communiquer n'importe comment et à toujours respecter les valeurs d'Artech Joint.



4-2 Les fonctionnalités générales et comment s'abonner à You Tube.

Vous n'aurez pas à travailler votre communauté sur You Tube comme sur FB. Mais malgré tout, il faut que vous vous abonziez à notre chaîne, liker des vidéos de notre chaîne et bien sûr y poster des commentaires, évidemment en notre faveur, cela va de soi. En tant que simple visiteur il est assez simple de s'en servir, par contre, il est primordial que vous fassiez la promotion de notre chaîne auprès de vos connaissances, que vous les invitiez et que vous les accompagniez pour s'y abonner et liker.

Vous pouvez aussi copier le lien d'une de nos vidéos dans You Tube et la poster dans votre compte FB avec un petit commentaire. Via un programme gratuit comme a Tube Catcher, vous pouvez les télécharger et les stocker dans votre ordinateur.

Pour une explication plus détaillée, se reporter aux supports existants :
(Tuto 4-2 Les fonctionnalités générales et comment s'abonner à You Tube)

4-3 Pourquoi il est important que vous y soyez représenté.

Ce n'est pas toujours évident de se mettre en image et pour certaines personnes, c'est hors de question et nous le comprenons tout à fait. Néanmoins, aujourd'hui c'est un bon mode de communication, l'avantage est d'une part, que les vidéos sont vues par beaucoup de gens et que nous pouvons les utiliser sur nos divers réseaux de communication et, d'autre part, qu'elles ont un gros impact au niveau de vos prospects, elles donnent une image d'entreprise structurée et au goût du jour.

Se mettre en image en tant que chef d'entreprise rassure également les gens, ils vous voient c'est important, vous n'avez rien à cacher, vous êtes transparent et ne cherchez pas à proposer des prestations qui ne vous correspondraient pas.

Au travers de l'image, vous pouvez également faire passer des messages, les messages d'Artech Joint sont exactement en correspondance avec nos valeurs et cela peut avoir un impact très positif sur l'image de votre entreprise.

La communication par l'image est devenue l'un des moyens les plus efficaces pour les entreprises, donc pourquoi s'en priver ? Si nous vous faisons une vidéo de votre présentation, que l'on vous fait des reportages, vous aurez beaucoup plus d'opportunités à attirer des prospects et ce sera inévitablement un accélérateur de réussite pour votre entreprise et le réseau Artech Joint.

4-4 Comment exploiter toutes nos vidéos au mieux.

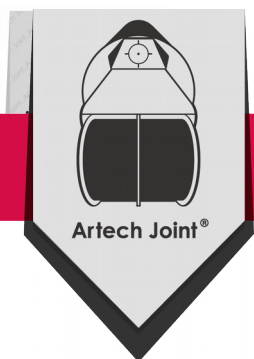
Nous avons mis en place plusieurs sujets de vidéos. Pour le moment, vous avez accès à ces vidéos via You tube, sur le site Artech Joint, sur FB et vous pouvez les avoir directement sur votre ordinateur ou sur votre smartphone. Le principe est que vous puissiez avoir accès à ces vidéos partout et à tout moment, afin de pouvoir vous en servir pour vous, ou pour les montrer à un prospect ou à un client.

Vous pouvez aussi inviter des connaissances à aller voir vos vidéos sur notre chaîne You Tube afin qu'elles s'y abonnent, ce qui vous donnera plus de visibilité et de notoriété.

Vous pouvez également partager vos vidéos sur votre compte FB professionnel avec le lien de la chaîne You Tube, ou de votre espace personnel du site. De même, sur votre espace personnel du site, vous pouvez mettre des vidéos.

4-5 You Tube nous sert également pour des vidéos strictement privées au sein d'Artech Joint.

Aujourd'hui, nous utilisons You Tube pour nos vidéos privées, ces vidéos doivent être visionnées uniquement par les concessionnaires Artech Joint. Ces vidéos sont classées dans des playlists, dans des thèmes bien précis. Les thèmes proposés servent à vous apporter des explications techniques, des conseils pour votre gestion d'entreprise ou autre, concernant le réseau Artech Joint et votre activité. Ces vidéos sont strictement liées à notre savoir-faire, elles ne doivent donc, en aucun cas, être vues, partagées, diffusées en dehors des personnes du réseau Artech Joint.



Un lien personnel vous est envoyé afin d'accéder à ces vidéos et ce lien ne doit être communiqué à personne d'autre.

5 Protocole de pose de joints de plaques de plâtre.

5-1 Les différents enduits par rapport au notre.

La plupart des enduits à joint sont des enduits de type poudre. Leur conditionnement est en sac papier. Ce sont des enduits qui demandent une préparation plus longue, car il faut y ajouter de l'eau et le mélanger, puis le laisser reposer un moment avant de pouvoir l'utiliser. Dans chaque marque, il y a différents enduits : des prises lentes, des prises plus rapides et des prises très rapides.

En fonction du temps ou du délai d'exécution du chantier, on utilise l'enduit approprié. Vous avez également des enduits de charge, qui eux, sont plus utilisés pour du rebouchage de trous ou gros creux, ces enduits ne sont généralement pas faits pour du collage de joint de plaques de plâtre. Leur utilisation se fait principalement sur des chantiers en rénovation.

Vous avez aussi le Map colle. Attention, ce n'est pas un enduit, mais bien un enduit colle. Il sert à coller les plaques de plâtre contre les murs et en aucun cas à faire du collage de bande. On peut éventuellement utiliser le Map colle pour boucher des gros trous.

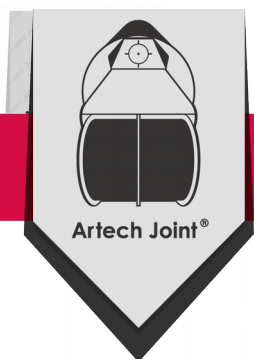
Notre enduit lui, est un enduit tout prêt et son conditionnement est en seau. Il ne faut y rajouter que très peu d'eau. Un coup de malaxage et vous pouvez l'utiliser tout de suite. Il en existe deux sortes : le normal et l'enduit allégé. Pas de prise rapide ou autre. Ce n'est pas non plus un enduit de rebouchage, il est spécifiquement fait et étudié pour le joint de plaques de plâtre.

5-2 Que faut-il savoir d'un enduit.

Un enduit peut vous sembler être un produit simple. Mais nous pouvons vous affirmer qu'un enduit est beaucoup plus compliqué que ce que l'on croit et encore plus un enduit tout prêt. Nous travaillons avec des chimistes industriels depuis plusieurs années, afin de les accompagner dans leurs essais, pour toujours améliorer les produits. Et là, on comprend vite que ce n'est pas du tout un produit anodin et que la moindre modification de sa composition peut tout faire changer, et notamment un enduit tout prêt.

Dans un enduit, il y a une multitude de paramètres à prendre en compte. Nous vous en citons quelques uns, afin que vous compreniez mieux qu'il ne faut pas faire n'importe quoi avec un enduit. Souvent les applicateurs d'enduit poudre s'amuse à faire le petit chimiste, c'est là que les problèmes arrivent, mais pas toujours tout de suite. Ils peuvent arriver un mois, voire six mois ou même un an après !

- La température ambiante, le chaud et le froid (risque de fissures).
- Le taux d'hygrométrie.
- Les temps de séchage.
- La charge admissible.
- Son retrait naturel.
- Sa performance au collage de la bande.
- Sa résistance, tout en étant souple.
- Sa résistance aux fissures, ou micro fissures.
- Les carrières de schiste.
- Sa capacité à être retouché dans un certain délai, avant son séchage.
- Sa couleur.
- Sa capacité de résistance au ponçage.
- Son application plus ou moins facile.
- Son délai de péremption.
- Son conditionnement le plus pratique.



- Son prix.
- Le « facing » de son conditionnement.

Il y a encore bien d'autres critères à prendre en compte, et ce qu'il faut savoir, c'est que nos enduits sont faits avec des produits naturels et notamment avec du schiste extrait dans des carrières. Selon les carrières, il peut y avoir des différences importantes. Quand nous faisons des essais avec un chimiste, la moindre modification qu'on lui demande d'apporter peut faire changer une multitude de paramètres, et comme vous l'avez compris, ces paramètres peuvent être différents suivant le temps, le ponçage, sa capacité de collage, des fissures éventuelles à moyen ou long terme, etc...

Ce n'est pas du tout évident de trouver le bon !

Notre enduit a fait ses preuves depuis plusieurs dizaines d'années et nous l'utilisons nous-mêmes depuis 10 ans.

5-3 Les avantages et les inconvénients d'un enduit poudre.

Un enduit poudre a principalement l'avantage de sécher plus vite. Il est souvent moins cher qu'un enduit tout prêt. Ce sont ses principaux avantages. Ses inconvénients : sa couleur qui est souvent jaunâtre, ce qui a une influence sur le visuel, sa préparation qui prend plus de temps et qui est souvent différente, son temps de repos avant application et le fait qu'il sèche dans l'eau, son conditionnement plus fragile, est très sensible à l'humidité.

De plus, vous avez souvent tendance à plus salir l'environnement de travail, ainsi que l'intérieur votre véhicule.

Sa composition plus basique est souvent de moins bonne qualité.

Le gros problème d'un enduit poudre est que l'on a tendance à faire des mélanges, ou pour l'adapter à notre façon de travailler, ou pour qu'il sèche plus vite ou autre, et malheureusement, cela engendre beaucoup de problèmes de qualité, de fissures et autre.

Vous pouvez oublier de travailler à la machine avec de l'enduit poudre, il n'est pas adapté à la machine pour de multiples raisons.

5-4 Les avantages et les inconvénients de notre enduit tout prêt.

Il y a deux sortes d'enduit tout prêt : un allégé et un normal.

Il n'y a pas d'enduit à prise rapide, son séchage ne peut donc pas être accéléré suivant les conditions climatiques ou la rapidité d'exécution d'un chantier. Il est plus cher qu'un enduit poudre.

Ces deux sortes d'enduit sont à utiliser à des phases bien précises lors de l'application du joint et pas autrement.

Son avantage est qu'il est très vite prêt à l'application, c'est donc un gain de temps et le temps c'est de ...

Il y a moins de salissures sur le chantier, le conditionnement en seaux est très pratique à tous niveaux, sur le chantier, dans le véhicule et pour son stockage.

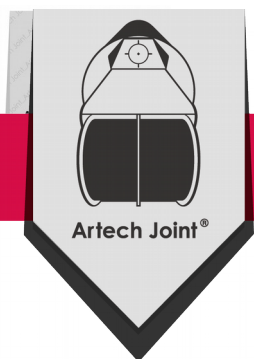
Le flochage de la marque Artech Joint sur le seau a un gros impact, tant psychologique que pour la publicité qu'il nous fait à maints endroits. Nos seaux peuvent également être réutilisés par d'autres corps d'état. C'est bien pour l'écologie ainsi pour notre publicité. Il ne craint pas l'humidité. Il est toujours pareil du fait de son emploi tout prêt. Il est très stable aux fissures et au collage. Il ne sèche pas dans l'eau et est très facile à nettoyer. Sa couleur est très blanche, ce qui a une grande importance pour le client. Son ponçage est toujours le même du fait de sa qualité et de sa stabilité.

5-5 Ou faut-il coller une bande impérativement, pourquoi et dans quel cas.

La bande à joint évite que le joint se fissure ou se fende, un joint, sans cette bande, fissurera obligatoirement. Dans l'ouvrage de la plaque de plâtre DTU il faut obligatoirement traiter par une bande avec de l'enduit, partout où votre plaque va être en contact avec une autre plaque, ou avec un autre matériau compatible avec notre enduit.

Exemples dans lesquels il faut traiter votre joint entre une plaque de plâtre et un autre support compatible :

- Béton propre et lisse exempt de poussière.
- Ragréage de murs lisses et exempts de poussière.
- Enduit pédiculaire type poudre (attention aux enduits projetés type Bagar).
- Peinture acrylique poncée uniquement et exempte de gras ou poussière.
- Plâtre projeté ou manuel.



Exemple dans lesquels il ne faut pas traiter votre joint entre une plaque de plâtre et un autre support non compatible :

Chaux , badigeon, bois, ferraille , aluminium, matériaux de synthèse, faïence, béton ciré, enduit projeté type Bagar, la pierre.

Quelle solution pour traiter ces cas. Avant tout, toujours informer votre client ou votre donneur d'ordre de la solution que vous pouvez apporter aux différents cas particuliers, et la faire valider par écrit, par votre donneur d'ordre ou votre client.

Dans tous les cas vous pouvez, entre les deux supports, coller une bande à plat sur votre plaque de plâtre, contre le support non compatible, sans le toucher. (surtout pas comme une cueillie).

Cette solution permet, si vous avez un écart entre la plaque de plâtre et l'autre support, de combler cet espace afin qu'il n'y est pas de fissure entre le support que vous aurez traité et la plaque de plâtre. Par contre, ça n'empêchera pas la fissure entre votre joint fini et l'autre support, car la dilatation de ces deux matériaux n'est pas la même et que la jonction des deux matériaux n'aura pas été traitée par vous.

Les solutions pour traiter cette jonction, ne vous incombent pas, vous êtes jointeur et non menuisier, peintre, maçon, ou autre.

Le seul et unique traitement de cette jonction ou vous pouvez éventuellement intervenir, c'est faire un joint acrylique, mais uniquement sur certaines matières compatibles avec le joint acrylique, mais nous vous conseillons d'éviter de vous engager dans le traitement de cela.

Les solutions de traitement que vous pouvez conseiller à votre client : Joint acrylique, couvre joint, quart de rond, joint de dilatation, baguette ou moulure de finition PVC ou bois.

5-6 La bande, la bande armée et les bandes spécifiques.

La bande à un rôle capital dans la résistance du joint. C'est elle qui permet d'éviter que le joint ne fissure ou se fende. La qualité du papier est primordiale et nous avons une bande d'une qualité supérieure, ce qui n'est pas le cas chez beaucoup de fabricants. Nous avons fait le choix d'un papier français et sa transformation en bande à joint se fait en France.

Le choix de la bande pour le travail à la machine est capital, il faut que la bande ait une largeur bien calibrée sinon elle se met de travers dans votre bazooka. Certains fabricants ont des tolérances trop importantes de calibre, de largeur de bande et cela ne peut pas nous convenir.

Il faut également que la bande n'ait pas tendance à s'étirer lors du collage, car au bazooka, on exerce plus de traction sur elle qu'à la main, lors de son collage, cela provient souvent de son épaisseur et de sa qualité. Dans les cueillies, certaines bandes se plient mal et pas forcément au milieu, où bien, elles se plissent ou se déchirent, juste au passage du rouleur d'angle.

Nous avons deux sortes de bandes armées. La bande la plus couramment utilisée est celle pour le BA13 et nous avons la bande armée appelée XXL.

Cette bande a un côté plus long qui sert à recouvrir le champ d'une plaque de plâtre de 18 mm à 25 mm.

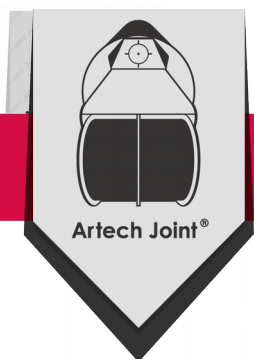
La bande armée demande les mêmes qualités au niveau papier, mais il y a aussi de la ferraille dedans et il faut qu'elle ait une épaisseur suffisante pour assurer une bonne solidité sous les coups qu'elle pourrait subir.

La ferraille qui est collée au papier doit avoir eu un traitement anti rouille de qualité, afin que votre bande ne rouille pas au bout de 5 ans. La colle employée pour coller la ferraille au papier doit aussi être de très bonne qualité, sinon les deux se séparent et c'est la catastrophe assurée.

Ce sont les deux types de bandes que l'on utilise, mais il en existe bien d'autres, suivant le type de plaques et leur épaisseur. Si vous êtes dans un endroit très humide, si vous avez des courbes ou des arrondis, le client peut vous demander une bande armée spécifique plus résistante.

Pour tous ces cas, nous vous suggérons de nous contacter avant de vous engager, afin que l'on vous conseille au mieux.

Ce que nous vous déconseillons fortement, c'est de poser des arêtes métalliques. Nous avons des bandes aussi rigides, mais qui sont beaucoup plus appropriées à nos enduits.



5-7 L'enduit hydrofuge.

Dans les pièces humides de type salle de bains, wc, garage, buanderie, le plaquiste doit poser des plaques hydrofuges, de couleur verte (attention se référer au paragraphe 2-20, les différents ouvrages et plaques de plâtre).

Le DTU implique d'appliquer sur ces plaques hydrofuges un enduit hydrofuge de couleur verte. C'est le DTU, mais il n'est que très rarement appliqué. Cependant, certains constructeurs nous demandent d'appliquer cet enduit hydrofuge et il faut le faire.

Si on ne vous demande pas expressément de le faire, la décision de le faire ou pas, reste de votre responsabilité en cas de problème. Cet enduit est très difficile à poncer donc soyez vigilant à bien le lisser. Il est également difficile à nettoyer, faites attention à ne pas le laisser sécher trop avant de nettoyer vos outils.

N'utilisez pas cet enduit avec les outils automatiques, il n'est pas fait pour. Son séchage est plus long que celui des autres enduits.

Prévoyez de l'appliquer au plus vite, dès le début de votre chantier, afin qu'il puisse bien sécher entre chaque couche, surtout qu'il est fréquemment utilisé dans des petites pièces souvent mal ventilées.

5-8 A quoi faut-il être vigilant et qu'est ce qu'il ne faut surtout pas faire avec nos enduits.

5-8-1 Dans quelles conditions climatiques il ne faut pas l'appliquer.

Tout enduit est composé d'eau et par définition, l'eau gèle.

Notre enduit commence à geler à environ moins 2 ou 3 degrés en dessous de 0. Le problème n'est pas qu'il gèle une fois sa prise effectuée, mais avant que la prise se fasse.

Lors du premier séchage, et on le voit très vite, il frise tout de suite.

Dans ce cas, il ne faut surtout pas continuer, car il va s'effriter juste en le touchant. Il est mort ! vous pouvez tout enlever et recommencer ! Nous avons bien dit tout enlever et ne surtout pas vouloir le recouvrir par une autre couche, car là, c'est la catastrophe assurée.

Dans une maison, vous avez plus de risques que votre enduit gèle sur les plafonds, la raison est toute simple, bien souvent l'isolation de la toiture est faite par projection soufflée et cette projection se fait souvent bien après que vous ayez effectué les joints.

Donc, la plupart du temps, votre enduit gèlera en premier au plafond. Le problème est que vous n'avez pas le moyen de savoir si les combles ont été isolés.

5-8-2 Ne pas les mélanger entre eux.

Ne mélangez surtout pas les deux enduits ensemble, pour quelque raison que ce soit. Nous ne sommes pas chimistes, de plus il n'y a aucun intérêt à le faire, hormis chercher des ennuis.

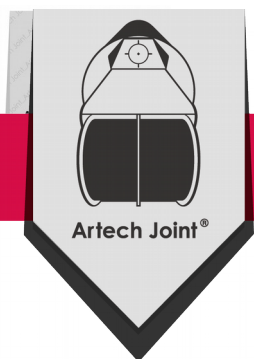
5-8-3 Collage sur de l'enduit projeté.

Vous pouvez être amené à coller une bande en cueillie avec, d'un côté du placo et de l'autre un mur enduit. Il faut être vigilant au collage sur un autre enduit.

En règle générale, notre enduit adhère bien sur la plupart des autres enduits : poudre, tout prêt, plâtre, enduit de ratissage poudre.

Par contre, il y en a où il faut être très vigilant, ce sont les enduits de ratissage projetés à la machine Airless, ce sont souvent des enduits du type Bagar.

Sa composition est : dispersions acryliques, épaississantes celluloses, charges minérales et additives



sélectionnées. Et cette composition n'est pas compatible avec la plupart des enduits poudres ou tout prêt comme le nôtre.

Vous allez rencontrer ce genre de cas, la plupart du temps, dans des immeubles, ou autres bâtiments, mais très rarement, voire jamais dans des maisons neuves.

En règle générale, vous faites vos joints, donc collage entre murs et béton, et seulement après votre intervention, les murs béton sont enduits avec ce fameux enduit Bagar.

Dans 95 % des cas, l'organisation se passe ainsi. Si ce n'est pas le cas, ne prenez surtout, mais surtout pas le risque de coller sur ces enduits, car vous êtes sûr d'avoir de très gros problèmes à moyen ou long terme. Ce qui est sûr à 95 %, c'est que vous en serez pleinement responsable.

La solution est : ou vous refusez le chantier, (en tout cas le collage sur cet enduit), ou vous trouvez un enduit compatible pour effectuer le collage et votre finition sur cet enduit du type Bagar. Il existe des enduits bien spécifiques qui sont compatibles avec ces enduits Bagar.

Attention Bagar est une marque, nous la prenons comme exemple, car elle est très répandue, mais il y a d'autres marques que Bagar.

Vous pouvez aussi effectuer un joint acrylique ente votre plaque et l'enduit projeté, si votre client valide cette solution.

5-8-4 Collage sur du béton.

Il arrive souvent que vous soyez obligé de faire des cueillies entre placo et béton. Notre enduit colle très bien sur le béton ratissé. Assurez vous juste que le béton ne soit pas friable ou poussiéreux.

Dans 95 % des cas, quand vous aurez à intervenir, le maçon aura réalisé un ragréage de mur sur son béton, ce qui vous laissera un support lisse et sain, mais faites attention qu'il soit bien exempt de poussière. L'inconvénient de ce type d'intervention est que, coté béton, votre cueillie ne sera pas toujours parfaite, car c'est moins lisse que le placo, mais coté béton, il y aura forcément un ratissage qui recouvrira votre cueillie.

Votre racleur et votre finisseur d'angle risquent d'accrocher sur des aspérités du béton ou du ragréage, et en plus, vous allez user vos racleurs à la vitesse Vmax.

Faites obligatoirement une réception de support du ragréage sur lequel vous allez intervenir. Les maçons ne sont pas toujours des grands figoleurs, et certains font ça très mal.

Si vous ne faites pas une vérification et une réception de support avant votre intervention, et que vous ayez des problèmes par la suite, ce sera de votre responsabilité et vous n'aurez que le choix de l'assumer pleinement.

5-8-5 S'il gèle dans le pot.

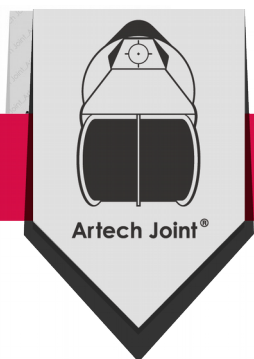
Notre enduit peut geler et dégeler et pour l'utiliser, il faut juste être sûr qu'il soit bien dégelé avant de l'appliquer. Il peut geler et dégeler plusieurs fois, ce n'est pas un problème.

5-8-6 Son stockage au soleil, quel risque.

Il faut faire attention de ne pas le stocker en plein soleil, sous une température supérieure à 30 degrés, pendant plusieurs jours. Ce sont des enduits avec des produits naturels, il y a donc des bactéries à l'intérieur et un excès de chaleur peut développer une attaque bactériologique.

Ne prenez pas peur, aucun risque pour l'homme. Si cela arrive, vous vous en apercevrez lors de l'ouverture du seau.

Si votre enduit sent très mauvais, c'est qu'il a eu un gros coup de chaud, et là, vous pouvez le jeter, il est foutu.



5-8-7 Quelle charge peut-il admettre.

Attention, notre enduit est conçu pour faire du joint de plaques de plâtre, et non pour boucher des trous ou rattraper des écarts trop importants. Au-delà de 6 à 7 mm, il va se fissurer ou se fendre.

Si vous avez des trous à boucher, utilisez du map colle ou un enduit poudre de rebouchage, et si vous devez rattraper des écarts de plaques avec notre enduit, faites-le en plusieurs couches, sans jamais dépasser 4 à 5 mm par couche.

Le mieux est d'utiliser un enduit poudre de rebouchage.

5-8-8 Quand utiliser le Gris allégé et le Blanc.

L'enduit blanc sert au collage de la bande, et à la finition, sauf pour les cueillies, qui doivent être finies au gris.

L'enduit gris sert à la charge et à la finition des cueillies.

L'enduit blanc n'est pas allégé, il a donc plus de retrait que le gris, qui lui, est allégé. L'enduit blanc a plus de résine dans sa composition, ce qui fait qu'il colle mieux. Par contre, il est plus dur à poncer.

Le gris, du fait qu'il est allégé, a moins de retrait. Par contre, il a moins de résine, donc, colle beaucoup moins et se ponce très facilement, voire même trop facilement. Si vous l'utilisez en finition, il y a de fortes chances que le peintre ponce trop et qu'il détériore les joints. En contre-partie, le blanc n'est pas facile à poncer, cependant, avec un papier abrasif de bonne qualité, il se ponce normalement. Nous avons essayé toutes les combinaisons possibles et c'est celle qui nous a paru la mieux sur le long terme, c'est donc la méthode que vous devez, vous aussi appliquer.

5-9 Pourquoi travailler à la machine plutôt qu'à la main.

Le travail manuel a plusieurs inconvénients non-négligeables et les jointeurs qui travaillent à la main ne le reconnaissent que très rarement.

Nous avons travaillé plus de 20 ans à la main et cela fait 10 ans et environ 3 000 000 m² que l'on travaille à la machine. Nous avons donc la légitimité pour avoir un avis objectif.

Le travail manuel : vous avez beaucoup plus de risques de fissures, d'une part, par rapport aux enduits poudre et d'autre part, lors du collage de la bande. Vous ne pouvez pas déposer de l'enduit aussi régulièrement qu'à la machine, ce qui fait que vous n'avez pas assez d'enduit derrière la bande. Il faut savoir que votre bande ne doit pas être juste collée au Placo, vous devez avoir une épaisseur suffisante d'enduit derrière celle-ci, sinon vous avez trop d'enduit devant et la bande ne joue pas à 100 % son rôle, votre joint se fissure à moyen ou long terme.

À la main, il est quasiment impossible d'avoir une régularité comme à la machine. Que ce soit dans la rectitude de vos joints, la perfection et la régularité des cueillies, le bouchage de vis, que dans la charge ou la finition qui ne soient ni en bosse, ni en creux et la largeur de votre joint toujours identique.

À la main, il n'est pas évident de travailler avec des enduits tout prêts, et le problème des enduits en poudre est qu'il faut les préparer. Cela prend du temps, vous salissez plus, et vous êtes plus en contact avec l'humidité.

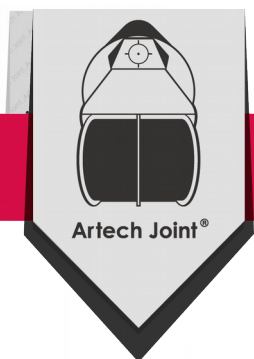
Vous pouvez considérer que c'est un travail physique et ça l'est, mais je peux vous affirmer qu'à la main c'est bien plus physique qu'à la machine, malgré le poids non-négligeable.

À la main vous montez et descendez de l'escabeau en permanence, de plus avec votre seau d'enduit d'un côté et vos spatules de l'autre. Les machines, de par leur longueur, vous évitent cela.

À la main, vos gestes sont toujours les mêmes et extrêmement répétitifs, ce qui provoque des tendinites et autre. A la machine, vous changez régulièrement d'outil, ce qui limite les gestes trop longs et trop répétitifs.

À la main, vous faites principalement travailler un côté du corps et cela provoque des déséquilibres musculaires importants. Vous prenez des douleurs aux adducteurs, aux doigts.

A la machine, vous travaillez beaucoup plus avec les deux bras et les efforts sont plus équilibrés de chaque côté du corps. Tout cela vous préserve et évite les accidents. Nous ne sommes pas en train de dire que le travail à la



machine n'est pas fatiguant, mais quand j'entends dire qu'à la machine c'est lourd, fatiguant, physique, je vous invite à faire 1 mois de joints à la main. Juste un mois, pas 20 ans, là, vous pourrez faire la comparaison des deux, avec un vrai avis sur le travail fatiguant et physique.

La rapidité d'exécution : plus vite à la main ou à la machine ?

Là encore vous entendrez tout et n'importe quoi, surtout venant des jointeurs à la main.

Même entre eux, ils se disent n'importe quoi et ça fait 30 ans que nous entendons les mêmes âneries et je pèse mes mots ! cela doit être une particularité de ce métier !

Donc, vous allez certainement avoir des jointeurs qui vont vous expliquer que la machine ça va moins vite qu'à la main, que la machine ça ne charge pas assez, que ce n'est pas le vrai métier, car le vrai, c'est à la main. Qu'ils font une maison de 350 m² finie en deux jours, qu'ils collent 10 rouleaux par jour et j'en passe et des meilleures. Vous allez voir, c'est comique mais parfois un peu pénible, je l'avoue.

À toutes ces remarques débiles, une seule réponse est adaptée et c'est cette réponse qu'il faut que vous fassiez :
» *vous avez raison Monsieur, je m'aperçois que le travail à la machine est beaucoup moins bien qu'à la main et pas du tout rentable* ».

Cette réponse a de multiples avantages. D'une part, vous ne rentrez pas dans des polémiques stériles qui vont vous faire perdre du temps, d'autre part, vous allez dans le sens de cette personne, ce qui vous évitera de vous en faire un ennemi. Le pompon, est que vous pouvez être sûr qu'il ne va pas s'intéresser à la machine, ce qui vous évitera d'avoir un nouveau concurrent à la machine !

Soyez intelligent devant ce genre de remarque, n'essayez pas de justifier en quoi que ce soit ce qu'est votre travail. Chacun a le droit de travailler comme il le souhaite, et ou vous serez le plus fort, c'est en dénigrant votre travail à la machine. Mettez votre orgueil dans votre poche, dans ce genre de situation, cela vous rapportera beaucoup plus. La vérité en fait, c'est qu'à la machine, vous allez plus vite, mais pas deux fois plus vite. Disons, que vous gagnez environ un quart de temps par rapport à la main. Et même, cela n'est pas une vérité absolue. Tout dépend des chantiers, de la personne, une multitude de choses rentrent en jeu, mais globalement à la machine, vous allez plus vite. Vous vous fatiguez moins, votre application est de meilleure qualité, vous évitez les risques de fissures, votre

travail est toujours régulier, votre matière première est de meilleure qualité, votre métier à une vraie valeur ajoutée et enfin, le travail à la machine vous fait bien plus évoluer à tous les niveaux.

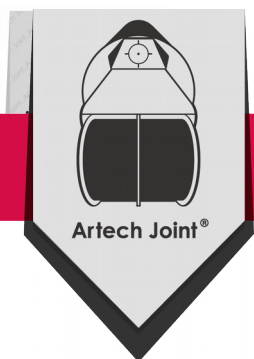
5-10 Quels outils doivent être obligatoirement utilisés pour l'application de nos joints.

Les différents couteaux ou spatules :

- largeur 2 cm – 4 cm – 5 cm - 8 cm – 10 cm - 12,5 cm – 15 cm – 20 cm – 25,5 cm – 30 cm – 60 cm.

Les outils automatiques TapeTech :

- Le bazooka pour effectuer le collage de la bande aux murs, plafonds et cueillies entre plafonds et murs et entre murs et murs.
- Le rouleur d'angle avec son manche pour ferrer la bande dans les angles rentrants (cueillies).
- Le racleur d'angle avec son manche pour lisser l'enduit dans les angles rentrants des murs et plafonds, une fois le rouleur passé.
- La boîte de charge de 25 cm avec son manche pour effectuer la charge contre les murs et aux plafonds, une fois la bande collée.
- La boîte de finition de 30 cm avec son manche pour effectuer la finition contre les murs et aux plafonds, une fois la bande chargée.
- La boîte cache-têtes de vis avec son manche pour boucher les trous de vis contre les murs et aux plafonds.
- La seringue automatique avec le finisseur d'angle pour effectuer la finition des angles rentrants entre murs et plafonds.
- La seringue automatique avec la tête d'application pour l'encollage des angles sortants, avant la pose de la bande armée.
- Le rouleur d'angle sortant avec son manche pour le ferrage de la bande armée, une fois celle ci collée.



- La pompe avec le col de cygne pour le remplissage du bazooka.

5-11 Le respect du temps de séchage entre chaque passe.

Il faut être extrêmement vigilant au respect des temps de séchage de notre enduit.

Il est formellement interdit d'effectuer le collage et de faire la charge à la suite ou de faire la finition à la suite de la charge. La seule exception à cette règle est s'il fait très chaud et que vous avez effectué votre collage au moins 3 heures avant de le recouvrir par la charge. Il en est de même entre la charge et la finition.

Que va-t-il se passer si vous ne respectez pas ce protocole de temps de séchage ?

Si vous collez et chargez avant que votre collage soit sec, lors de votre finition, vous aurez du retrait et vous serez obligé de faire une deuxième passe de finition.

Bien plus grave encore, si vous n'attendez pas que le collage soit sec, lorsque vous allez faire votre charge, l'humidité du collage va être obligée de sortir à travers votre charge. Et comme votre charge va sécher plus vite, car elle est au contact de l'air, l'humidité du collage va retraverser votre charge qui est sèche.

Cela va provoquer un reparamétrage du joint, donc un affaiblissement de celui-ci, car sa « prise » chimique n'est pas prévue pour qu'il soit sec puis remouillé.

C'est un peu comme après une inondation, une fois sec, l'enduit qui a été inondé s'effrite et n'a plus ses caractéristiques.

Le deuxième effet est que cela va provoquer des micro-fissures voire des fissures. Si vous effectuez votre finition sur une charge qui n'est pas sèche, c'est votre finition qui fissurera. Ces fissures, en général, n'apparaissent pas tout de suite, mais souvent une fois la peinture faite, voire 6 mois à 1 an plus tard. Si cela arrive, vous serez mis en cause. Mais le problème est, qu'il n'y aura pas que le joint à réparer, il faudra également refaire toutes les peintures. Si vous avez répété cette erreur sur vos chantiers, pendant ne serait-ce que six mois, vous aurez environ 36 maisons en litige et si cela n'apparaît qu'un an après, cela fait tout de même 72 maisons.

Là, vous pouvez partir bien loin sur une île déserte afin que l'on ne vous retrouve pas. Vous imaginez l'incidence à ne pas respecter les temps de séchage !

Ce n'est pas une légende, les fissures dans notre métier, c'est très fréquent et ce genre de problème coûte très cher. C'est d'ailleurs un argument de vente que nous avançons auprès de nos prospects qui sont souvent confrontés à des problèmes de fissures.

Sur l'ensemble du groupe Artech Joint, nous n'avons que très rarement ce genre de souci.

En 10 ans de travail au bazooka, nous n'avons jamais eu de litige important. Parfois quelques micro-fissures, qui peuvent aussi être dues à la mauvaise mise en œuvre du Placo ou bien à la structure du bâtiment en lui-même.

En conclusion, si vous ne respectez pas ce protocole, non seulement vous allez avoir de gros problèmes, mais en plus, vous ne respectez pas les clauses de notre contrat.

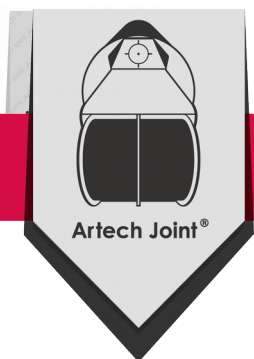
5-12 Quelle organisation adopter entre l'été et l'hiver.

Quand il fait froid, vous pouvez tempérer la maison avec un chauffage électrique. Si vous avez l'électricité sur place, vous pouvez le laisser toute la journée et la nuit.

Attention au chauffage au fuel, type brûleur, son inconvénient est d'une part, qu'il brûle du fuel, donc des gaz d'échappement s'échappent et il faut donc impérativement ventiler votre espace de travail, en ouvrant les fenêtres. D'autre part, le brûleur dégage de l'humidité, il faut donc ouvrir quand il fonctionne. Il ne faut surtout pas installer le brûleur ou le chauffage électrique trop près des joints.

Faites en sorte que ça ne chauffe pas à un endroit précis, mais plutôt la globalité de la maison. Si votre chauffage est trop près de vos joints vous allez sécher l'enduit très rapidement en surface, produisant le même effet que dans le paragraphe 6-9. Quand votre enduit va sécher en profondeur, il va fissurer.

Chauffer est une bonne chose, d'une part pour votre confort de travail et d'autre part pour que vos joints sèchent plus vite, mais ce qu'il faut savoir c'est que si vous chauffez et que vous ne ventilez pas votre espace de travail en ouvrant une ou deux fenêtres, vous allez saturer l'air ambiant d'humidité. Alors, rien ne séchera. Il faut laisser



l'opportunité à l'humidité de pouvoir s'échapper car cela aidera à un séchage plus rapide. Nous savons que cette solution n'est pas très écologique. Il faut donc le faire uniquement si vous n'avez pas d'autre choix.

Ce qu'il faut bien retenir est que plus vous allez ventiler, meilleur sera le séchage. Chauffer sans ventilation et vous n'obtiendrez qu'un résultat moyen.

5-12-1 Maison de plein pied.

Dans une maison de plein pied il faut que vous commenciez par les plus petites pièces : salle de bain, wc, dressing etc... Ce sont les pièces les plus confinées et les moins ventilées.

Elles seront plus longues à sécher entre deux couches.

S'il ne gèle pas à l'extérieur, une fois votre intervention terminée, ouvrez les fenêtres de ces pièces, cela contribuera au séchage.

En règle générale, le collage sèche plus vite que la charge ou la finition. Vous pourrez donc, dans la plupart des cas, charger le lendemain de votre collage. Par contre, pour la finition, il vous faudra attendre 2 à 3 jours avant de faire votre finition.

Le temps que cette maison sèche vous pouvez coller une autre maison et effectuer sa charge.

Cela va vous prendre au minimum 2 jours et vous pourrez retourner dans la première maison pour y faire la finition.

C'est une autre organisation qu'en été. Il suffit de s'organiser différemment et de bien l'expliquer au client, qui lui, dans un premier temps, va tout faire pour vous mettre la pression et donc vous pousser à la faute.

Donnez-lui la bonne explication et n'en dérogez pas, quoi qu'il arrive, parce que si vos joints ont une malfaçon, ce sera vous le responsable et vous devrez l'assumer avec les coûts que cela peut engendrer.

5-12-2 Maison à étage.

Dans une maison à étage, les premières pièces à effectuer et la manière de chauffer et de ventiler, sont les mêmes que dans une maison de plein-pied.

Par contre, il y a une chose que vous pouvez faire, mais cela ne marche que si votre maison est de taille importante. C'est ce que nous allons vous expliquer mais ce n'est pas une vérité absolue. Tout dépend des cas.

Ce que vous pouvez éventuellement faire, c'est effectuer le collage au rez-de-chaussée en premier, puis le lendemain, si le collage est sec, y faire la charge.

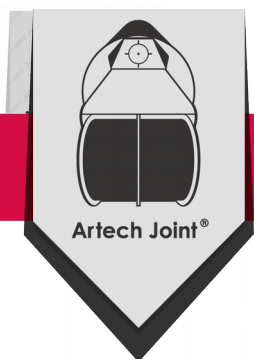
Puis, faire le collage à l'étage et la charge le lendemain.

Puis, vous redescendez au rez-de-chaussée pour faire la finition et enfin, remontez à l'étage pour faire la finition.

En tournant de telle manière et en chauffant et ventilant, selon la taille de la maison, cela peut vous permettre de la faire en une seule intervention. Il suffit de bien vous organiser entre les deux niveaux.

5-13 Le protocole de pose de joint d'Artech Joint.

Il y a des particularités que nous effectuons et qui sont obligatoires, dans le cadre de votre contrat de concessionnaire Artech Joint, sur nos chantiers, ce sont les suivantes :



5-13-1 La réception de support.

Avant toute intervention, vous devez effectuer une réception de support, seul ou avec le client.

A partir du moment où vous commencez à travailler sur le support, c'est que vous avez accepté celui-ci et que, par rapport à ce support, vous êtes sûr que votre travail va correspondre à nos critères de qualité et de visuel et aussi que votre application aura la résistance souhaitée dans le temps.

Il faut malgré tout être compréhensif et constructif.

Vous ne trouverez malheureusement pas tous les jours une pose de plaques de plâtre parfaite. Il va vous falloir du

tact et être très positif et constructif dans votre approche de la réception de support. C'est d'ailleurs l'une de nos forces au sein d'Artech Joint. Pour cela, vous avez des vidéos qui vous accompagneront.

5-13-2 Les vérifications avant le démarrage de votre intervention.

1 - Lors de votre vérification de support, contrôlez si des plaques sont cassées dans des angles. Il arrive souvent que la plaque soit cassée, mais qu'il reste le papier. On le voit facilement, car le papier fait une légère boursoufflure. Si tel est le cas, il faut impérativement couper le papier avec un cutter, enlever le placo cassé et reboucher le trou avec du Map colle ou un enduit de rebouchage. Si vous jointez sur ce genre de défaut, votre enduit fera une boursoufflure et ne tiendra pas. Ne faites surtout pas l'impasse sur cette vérification.

2 - Si les plaques de plâtre aux murs ont été collées, vérifiez qu'à chaque jonction de plaques des impostes de fenêtres et de portes, les plaques ne bougent pas. Si vous estimez qu'il y a un risque que votre enduit fissure, faites en part à votre donneur d'ordre par téléphone et couvrez-vous toujours par un écrit comme le mail. N'intervenez pas sans un accord écrit ou une réparation du problème.

3 - Vérifiez que les vis ne dépassent pas de la plaque. Si c'est le cas, revissez-les, mais surtout ne laissez pas de vis dépasser, par négligence ou autre. Il peut arriver que les vis soient trop enfoncées. Cela arrive souvent chez les particuliers, (jusqu'à la moitié de l'épaisseur de la plaque donc environ 6,5 mm). Vous pouvez être certain qu'il vous faudra effectuer une ou deux passes de plus, afin de ne pas avoir de retrait. Si la vis est enfoncée à plus de la moitié d'épaisseur de la plaque (8 à 10 mm), il y a un risque que la plaque passe à travers les vis.

Si vous voyez qu'il n'y a que très peu de vis sur les plaques, vérifiez qu'elles ne bougent pas.

Si c'est dans toute la maison, contactez votre donneur d'ordre.

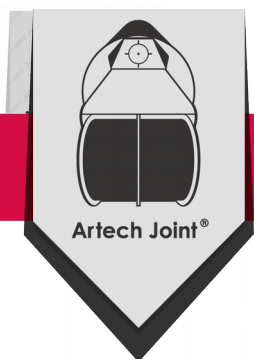
Si ce n'est qu'à un ou deux endroits, rajoutez quelques vis, mais ne jointez pas sur des plaques qui bougent, car votre joint fissurera.

4 - Vous devez vérifier qu'entre chaque plaque, vous n'avez pas des écarts trop importants. Au-delà de 3 à 4mm, il faut les boucher avec un enduit de rebouchage avant d'effectuer votre collage, que ce soit entre murs et plafond en ceillie, entre deux plaques, dans des angles rentrants, etc...

5 - Vérifiez aussi que vous n'avez pas de décalage de plus de 3 à 4 mm entre deux plaques. C'est la planéité de l'ouvrage, c'est fréquent dans les cages d'escaliers, au raccord des deux plaques, dans la hauteur. Surtout si la tranche de dalle dépasse légèrement, cela peut faire ressortir la plaque de plâtre. Si vous avez ce genre de cas, vous serez obligé d'effectuer un joint bien au-delà de 30 cm, afin de pouvoir rattraper ce décalage. Plus vous ferez un joint large, plus vous atténuerez ce défaut. Il faut néanmoins, faire attention de ne pas dépasser la tolérance de charge maximum de notre enduit, sinon vous aurez des problèmes.

6 - Vérifiez s'il y a des chanfreins (ou bords amincis) de plaques, contre des portes et des fenêtres. Si c'est le cas, et cela l'est régulièrement, il vous faudra prévoir de boucher ces chanfreins en deux ou trois passes. Faites y attention, car on a souvent tendance à les oublier.

7 - Si vous avez du placo hydrofuge, assurez-vous auprès de votre donneur d'ordre qu'il vous oblige à appliquer un joint hydrofuge.



8 - Vérifiez que les têtes de cloisons sont bien rappées, à fleur de chaque bord de plaque. Si ce n'est pas le cas, faites-le, c'est rapide à faire. Sinon, contactez votre donneur d'ordre. Dans tous les cas, ne jointez pas si ce n'est pas fait correctement. Si la tranche de cloison comporte des trous ou qu'elle est en retrait par rapport à la plaque de plâtre, comblez cet espace avant de coller votre bande.

Si votre placo est de type cloison alvéolaire, les têtes de cloisons sont moins larges que sur une cloison sur ossature métallique. La bande de placo qui finit la tranche de la tête de cloison, est souvent d'une épaisseur de 10 mm, (les cloisons alvéolaires sont en BA 10 et non en BA 13). Cette bande est fixée sur toute la hauteur, uniquement sur 4 à 5 taquets de bois incorporés dans l'épaisseur de la cloison. Il arrive parfois qu'il manque des fixations et que la tranche de placo de 10 mm ne tient pas suffisamment. Si c'est le cas, contactez votre donneur d'ordre.

Soyez très attentif au traitement des bandes armées, qui correspondent aux angles saillants, car elles sont sujettes aux coups. Elles dépassent de l'ouvrage et sont souvent dans des lieux de passage.

9 - Si vous voyez des taches d'humidité et des auréoles sur le placo, vérifiez que le papier est toujours bien collé à la partie plâtre. Si ce n'est pas le cas, contactez votre donneur d'ordre. Cela peut arriver si le placo a reçu trop

d'humidité ou s'il a trempé dans l'eau, la colle du papier de surface se désolidarise du plâtre et si vous jointez sur ce problème, votre joint ne tiendra pas. De plus, quand vous allez jointer dessus, vous retrempez le papier, ce qui finira de le désolidariser du plâtre qui compose l'ensemble de l'ouvrage.

10 - Si vous voyez que dans votre chantier, il y a eu des chapes liquides récemment coulées, par exemple une semaine ou moins avant votre intervention, il n'est pas conseillé d'effectuer vos joints, car l'air ambiant est saturé d'humidité. Cela peut provoquer des fissures dans vos joints et ils peuvent être très longs à sécher. Si vous n'avez pas d'autre choix que d'effectuer vos joints dans ces conditions, faites en sorte de bien ventiler la maison ou le chantier et respectez bien les temps de séchage.

Conclusion d'une réception de support réussi.

Toutes ces vérifications faites, problèmes éventuels réglés ou transmis au donneur d'ordre, réparation des éventuels défauts par vos soins ou celui du plaquiste, vous êtes en mesure d'effectuer la meilleure mise en œuvre du joint de plaque de plâtre, selon les critères d'Artech Joint.

Plus vous ferez une bonne gestion des risques par la vérification et l'anticipation en étant constructif et positif, plus la qualité de votre travail sera parfaite. Vous gagnerez du temps, et donc de la rentabilité. Plus vous serez serein et détendu et plus vos clients vous apprécieront pour votre professionnalisme et votre personne. C'est l'une des meilleures manières de se faire une bonne image et une réputation de vrai pro.

Cela fait partie des valeurs d'Artech Joint.

5-13-3 L'installation du chantier.

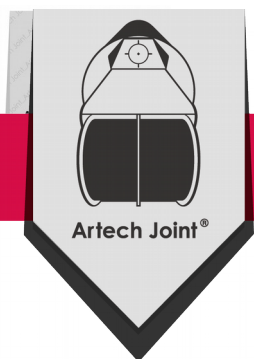
L'installation de votre chantier commence par l'arrivée sur le chantier avec votre véhicule. Il faut être vigilant à ne pas arriver trop vite, car vous pouvez être dans un lotissement où il y a beaucoup d'autres intervenants ou d'autres gens qui habitent avec des enfants. Il faut que vous coupez la musique dans votre véhicule. Si vous accrochez un objet avec la musique, vous n'entendrez rien, il en est de même, dès que vous faites une marche arrière, coupez le son de votre poste. Garez-vous toujours en marche arrière, prêt à repartir, correctement, le plus droit possible, sans gêner la circulation.

Ces conseils peuvent vous paraître ringards ou sans importance, et pourtant, ils sont essentiels.

Ce sont des règles de sécurité qui ne coûtent rien et qui, statistiquement, évitent et préviennent les risques d'accidents. L'image de ce que vous représentez est aussi importante. Une entreprise qui arrive sur un chantier avec un camion propre, en faisant attention à l'environnement, qui n'écoute pas la musique à fond et qui se gare correctement, démontre déjà en partie, sa qualité de travail.

Le démarrage de votre chantier commence par le respect de ces règles obligatoires dans le cadre de votre contrat de concessionnaire.

Nous avons régulièrement de nouveaux clients, juste à travers l'image que nous représentons, d'où l'importance de respecter cela.



Lors du déchargement de votre véhicule, commencez par décharger les choses légères (outils et autres). Ne commencez pas par les seaux lourds. Le fait de commencer par des charges moins lourdes vous permettra de chauffer vos muscles avant de forcer, cela est encore plus valable l'hiver.

Préserver votre corps est une priorité.

Il vous faut installer une protection de sol à l'endroit où vous allez effectuer la préparation de votre enduit : une bâche plastique ou un polyane. Si vous faites votre préparation dans un garage, il faut également protéger le sol, car bien souvent, les garages sont livrés au client avec la chape brute finie. Installez-vous de manière à ne pas gêner d'autres intervenants. Rassemblez votre enduit et vos outils à un seul endroit, ne vous étalez pas sur tout le chantier.

S'il y a de grandes hauteurs ou des trémies d'escalier, veillez à installer un échafaudage aux normes de sécurité en vigueur, n'oubliez surtout pas les sécurités, rambardes, pieds stabilisateurs et freinez les roulettes, lorsque vous travaillez sur l'échafaudage. Adaptez votre plate-forme de travail à la bonne hauteur. Ne jamais rajouter un escabeau ou échelle sur votre plate-forme de travail.

Le client ou le donneur d'ordre peut passer sur le chantier, en journée ou le soir. Vous aurez toujours une bonne image si votre outillage et votre enduit sont bien rangés. Vous faites un travail de finition, donc votre image doit être en correspondance avec votre travail et, rien que par un chantier propre et bien organisé, vous aurez une bonne renommée et d'autres opportunités de travail. C'est la marque de fabrique Artech Joint.

Si l'escalier est posé et qu'il est en bois, il faut que vous le protégiez.

Si le sol est recouvert d'une finition de type carrelage, parquet, linoléum ou autre, protégez-le, par des bâches ou du polyane.

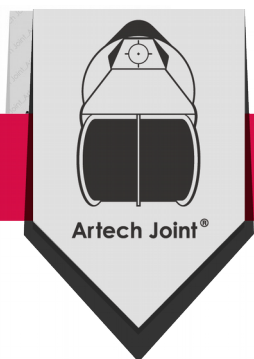
Installez votre panneau de chantier de manière à ce qu'il se voie, mais sans cacher les panneaux ou publicités d'autres entreprises.

Vous êtes maintenant prêt à travailler.

5-13-4 L'ordre des différentes étapes du joint de plaque de plâtre.

Exemple pour une maison en étage commencée par le haut :

- 1 - Boucher ou réviser votre support dans toutes les pièces s'il y a besoin.
- 2 - Préparer votre enduit et vos outils.
- 3 - Coller les faux joints au plafond et hauts de portes, puis passer au ferrage des bandes collées.
- 4 - Coller les bandes des plafonds puis passer au ferrage de celles-ci.
- 5 - Coller les bandes sur les murs puis passer au ferrage de celles-ci.
- 6 - Coller les bandes dans les angles rentrants (cueillies).
- 7 - Faire votre premier bouchage de vis au petit couteau.
- 8 - Appliquer cette méthode dans toutes les autres pièces.
- 9 - Une fois que toute vos bandes de murs, plafonds et cueillies sont collées et ferrées, vous pouvez coller les bandes armées des angles sortants.
- 10 - Faire une première passe à la main sur vos bandes armées collées au fur et à mesure.
- 11 - Faire la deuxième passe sur les vis avec la boîte à vis.
- 12 - Faire la charge des murs, bandes armées, plafonds et faux joints dans toutes les pièces, dans l'ordre, pièce par pièce, pour ne rien oublier.
- 13 - Faire la troisième passe à la boîte à vis sur les vis.
- 14 - Faire la passe de finition sur les murs, bandes armées et plafonds (sans les faux joints) dans toutes les pièces, dans l'ordre, pièce par pièce, pour ne rien oublier.
- 15 - Faire les faux joints aux plafonds dans toutes les pièces dans l'ordre, pièce par pièce, pour ne rien oublier.
- 16 - Faire la finition des angles rentrants (cueillies) dans toute la maison ou deux ou trois pièces à la fois suivant la température.
- 17 - Essuyer au fur et à mesure vos trois angles rentrants suivant votre avancement.
- 18 - Contrôler que vous n'avez rien oublié, contrôler votre qualité, effectuer le nettoyage complet de votre chantier.



5-13-5 La préparation de l'enduit.

La préparation est assez simple et rapide, il faut y ajouter de l'eau entre 0,5 et 1 litre, selon la température ambiante et l'outil que vous allez utiliser. Le malaxage se fait impérativement avec la pale de malaxeur spécifique à notre enduit, il ne doit pas être malaxé à trop grande vitesse. Lors de votre formation, vous verrez les différentes proportions d'eau à y ajouter.

Faite attention, surtout en été, si votre enduit a séché sur le bord du seau, à ne pas le rajouter dans votre enduit propre. Les fonds d'enduit utilisez-les pour du travail manuel, mais surtout pas pour la finition, vous risquez d'avoir des grattons qui vont abîmer votre travail.

5-13-6 Le collage de la bande sur murs et plafond avec son ferrage.

- Lors du collage, (enduit blanc) en même temps que le ferrage, graisser votre bande avec l'enduit qui est en surplus (ferrage au couteau de 15 ou 20 cm), cela vous permettra d'avoir moins de charge à la charge, vous gagnerez du temps et un séchage plus rapide. Vous éviterez également d'avoir des petits trous qui apparaissent dans votre enduit à la charge, quand il y a trop d'épaisseur d'enduit passé en une seule fois. Vous n'êtes pas obligé de remplir

entièrement le chanfrein, mais au moins recouvrir la bande afin que l'on ne la voie plus.

Cela ne vous prendra pas plus de temps, car vous le faites simultanément au ferrage. En revanche, cela vous en

fera gagner par la suite : votre enduit séchera plus vite à la charge, vous remplirez moins souvent votre boîte de charge, donc moins de fatigue et gain de temps pour un résultat de meilleure qualité.

Afin de ne pas avoir de bulles lors du collage de la bande, faites attention quand vous chargez votre bazooka à l'aide de la pompe. Il faut toujours que vous approchiez l'enduit au plus près du tube de la pompe au fur et à mesure du pompage, si vous ne faites pas cela vous avez de fortes chances d'aspirer de l'air et d'avoir des manques d'enduit au collage de la bande.

Avant d'appliquer votre bazooka contre le mur ou le plafond, faites tourner la molette ce qui fera sortir la bande avec l'enduit, environ 8 à 10 cm, à renouveler à chaque opération, cela vous évitera d'avoir un manque d'enduit à chaque départ de collage de bandes.

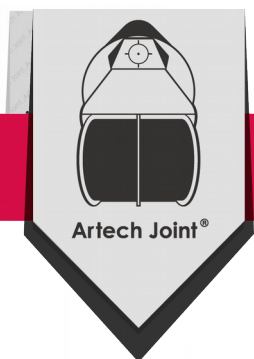
Pour le collage des murs, la bande doit être coupée au ras du plafond, il ne doit pas y avoir de manque de bande, idem entre plafonds et murs.

5-13-7 Le collage de la bande entre murs et plafonds dans les angles rentrants (cueillies).

Avant de commencer à coller une cueillie, graisser votre départ avec de l'enduit dans l'angle de la cueillie, et tourner la molette du bazooka pour faire sortir la bande enduite de 8 à 10 cm, afin de ne pas avoir de manque d'enduit au départ.

Sur la longueur du collage de la cueillie les 8 cm de bande (les 8 cm peuvent varier en fonction de la longueur du mur) réservés au départ arriveront à fleur de l'angle, au bout du mur. Votre bande va glisser jusqu'au moment où elle ne va plus bouger. C'est pour cette raison qu'elle doit être plus longue au départ, sinon, arrivé au bout de votre pièce, vous aurez un manque de bande et vous devrez combler ce manque par un petit bout, résultat : perte de temps et mise en œuvre non conforme.

Veiller à bien pousser la roulette du bazooka à la moitié de la bande, au milieu de la largeur de la bande il y a une pré-pliure qui vous donnera un repaire.



Si votre bande n'est pas parfaitement collée dans sa moitié, il y a un risque de fissures, de plus, lors du ferrage, il y a de fortes chances pour que votre bande se plisse et provoque des surépaisseurs lors de l'application de la finition.

5-13-8 Ferrer et rouler les angles rentrant.

Une fois le collage des bandes dans les cueillies effectué, il faut les ferrer à l'aide du rouleur d'angle rentrant. Il faut toujours commencer au milieu de la longueur de votre cueillie et faire rouler votre rouleur d'angle d'un côté puis de l'autre, répéter l'opération deux à trois fois. Avant de commencer cette opération, tremper votre rouleur d'angle dans l'enduit afin que les 4 roulettes soient bien imbibées d'enduit, ça l'aidera à bien rouler sur la bande.

Votre bande doit être parfaitement plaquée dans l'angle de la plaque de plâtre, le rôle du rouleur d'angle est d'enlever le surplus d'enduit de collage.

5-13-9 Le lisseur d'angle rentrant.

Le lisseur d'angle doit être appliqué une fois le rouleur d'angle passé. Passer une à deux fois, de haut en bas entre mur et mur et de droite à gauche entre mur et plafond, ou vice versa, deux fois afin de bien lisser le surplus d'enduit que votre rouleur d'angle aura laissé. Tremper votre lisseur dans l'enduit avant le lissage de vos cueillies, cela lui permettra de bien glisser.

5-13-10 La charge de la bande aux murs et plafonds.

La charge des bandes aux plafonds et aux murs (enduit gris). Votre passe de charge doit faire une largeur de 25 cm, elle doit recouvrir le chanfrein de la plaque dans sa largeur, son épaisseur doit dépasser d'environ 1 à 2 mm la profondeur du chanfrein (faites un contrôle avec un couteau de 30 cm de large) afin qu'au séchage, l'enduit qui va avoir un retrait naturel, se retrouve 1 à 2 mm en retrait de la profondeur du chanfrein de la plaque de plâtre.

Votre joint doit être parfaitement rectiligne de haut en bas pour les murs et d'un bout à l'autre pour les plafonds. Pour les murs, la reprise de boîte doit être faite au plus près du sol afin qu'elle se voit le moins possible, cette reprise se fait au couteau de 25 cm. Votre joint doit être chargé à une hauteur maxi de 5 cm, même s'il est prévu une chape par la suite.

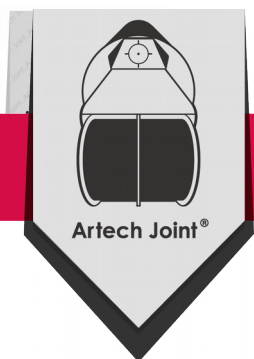
5-13-11 La finition du joint au murs et plafonds.

La finition des bandes aux plafonds et aux murs (enduit blanc). Votre passe de finition doit faire une largeur de 30 cm, elle doit recouvrir la passe de charge dans l'équilibre de sa largeur, soit 2,5 cm de chaque côté de votre charge.

Votre boîte de finition doit être réglée de manière à ce que l'enduit dépasse environ de 3 mm l'épaisseur de la plaque (contrôler au couteau d'une largeur de 30 cm) afin que, au séchage, l'enduit qui va avoir son retrait naturel, se retrouve en surépaisseur de la plaque d'environ 1 à 1,5 mm, ce qui correspondra à l'épaisseur que le peintre aura à poncer, ni plus ni moins, pour cela effectuer un contrôle avec un couteau de 30 cm de large, une fois la finition sèche.

Votre joint doit être parfaitement rectiligne, de haut en bas pour les murs et d'un bout à l'autre pour les plafonds. Pour les murs, la reprise de boîte doit être faite au plus prêt du sol afin qu'elle se voit le moins possible, cette reprise se fait au couteau de 30 cm.

Votre joint doit être chargé à une hauteur maxi de 5 cm, même s'il est prévu une chape par la suite.



5-13-12 Le traitement des impostes.

Pour les impostes de fenêtres hautes et basses, la largeur du joint doit être d'environ 55 à 60 cm de large. Dans 95 % des cas, à ces emplacements, il n'y a pas de chanfrein, nous appelons ça aussi un faux joint. Comme il n'y a pas de chanfrein, le fait de coller une bande et de la recouvrir avec deux passes, va rajouter de la matière en épaisseur entre les deux plaques, et de fait créer une bosse. Afin de l'atténuer, il faut élargir le joint pour réduire au maximum cette surépaisseur d'enduit.

Il faut porter une attention toute particulière au traitement des joints aux impostes de fenêtres ou portes, ce sont des endroits sujets à des contraintes mécaniques, avec des risques de fissures. Comme il n'y a pas de chanfrein pour mettre la bonne quantité d'enduit, les risques sont plus élevés d'avoir des problèmes par la suite, c'est pour cela que nous imposons un joint plus large : 55 à 60 cm.

5-13-13 Le traitement des faux joints.

Au plafond, à l'emplacement où vous n'avez pas de chanfrein, dans la longueur de la plaque, il faut effectuer un joint de 55 à 60 cm, ce qui correspond à passer votre boîte de finition de chaque côté, en partant du milieu du joint, afin d'avoir la bonne largeur finie de 55 cm à 60 cm. Cette situation peut également se présenter contre les murs, en cas de raccord de plaques en travers, ou le plus souvent, dans les cages d'escalier qui font toute la hauteur de la maison.

Les raisons sont les mêmes que pour les impostes de fenêtre, de plus au plafond ce sont de plus grandes surfaces, plus à la lumière.

Donc, si vous ne faites pas un joint de 55 à 60 cm de large ou il y a les faux joints, le plafond une fois peint sera très moche, on verra la bosse du joint, il est donc obligatoire de faire ce joint d'une largeur de 55 à 60 cm.

5-13-14 Le bouchage des vis.

Le bouchage des vis doit se faire en première passe avec de l'enduit gris et avec un couteau plus étroit que la largeur de votre boîte à vis (largueur de couteau environ 2 à 4 cm) afin que, au passage de votre boîte à vis, vous recouvriez la trace d'enduit que vous aurez fait au couteau.

Une fois vos joints finis à la boîte à vis, seule la trace d'enduit de la largeur de la boîte doit être visible, aucune autre trace d'enduit ne doit déborder de la largeur de la boîte.

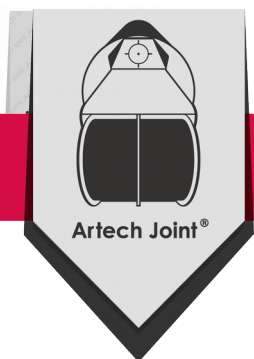
Il faut effectuer un minimum de 3 passes sur les vis, c'est impératif, sinon, une fois peint, toutes les vis apparaîtront. Première passe avec un petit couteau avec l'enduit gris, puis deux passes de finition avec la boîte à vis.

Il faut également éviter les arrêts de boîte à vis. Vous devrez vous organiser dans votre travail pour pouvoir faire une seule ligne sur toute la longueur de la pièce, sans faire d'arrêt d'un angle l'autre, donc passer sur vos joints de plafond. C'est pour cela qu'il faut le faire à un moment bien précis, afin de ne pas passer la boîte à vis sur vos joints de plafond encore humides. Sur les murs, commencer par le haut, votre boîte dans l'angle (cueillie) du plafond et tirer jusqu'au plus bas vers le sol.

Cela a plusieurs avantages, tout d'abord si vous faites des arrêts avec votre boîte, la plupart du temps cela va laisser une côte d'enduit (surépaisseur) et pour lisser cette côte, il va falloir le faire au couteau, avec un escabeau, et cela dans toute la maison, vous allez perdre du temps, vous fatiguer, et vous aurez plus de risques d'oublier des endroits à lisser, avec pour résultat, un travail non-conforme à notre méthode.

Ne pas faire d'arrêt de boîte est plus esthétique, le travail est beaucoup plus propre, rectiligne, quadrillé. Cela correspond à notre image de marque, le visuel dans notre métier est très important et c'est aussi la raison pour laquelle nos clients nous choisissent et nous payent.

Donc organisez-vous pour le faire, comme l'exige notre protocole de pose de joint.



5-13-15 Le traitement des bandes armées.

Les bandes armées, doivent comporter au minimum trois passes, sinon vous risquez d'avoir du retrait et que la bande se voie.

Afin de gagner du temps, une fois votre bande armée collée, il vous faut faire une passe d'enduit tout de suite, d'une largeur d'environ 15 cm, ce qui vous permettra par la suite, de faire deux autres passes, en même temps que les murs et plafonds.

La largeur de la finition de chaque côté de la bande armée doit être au minimum de 30 cm, il est préconisé d'effectuer cette finition avec la boîte de finition de 30 cm. Il faut être vigilant à ne pas accrocher la bande papier dans l'angle avec votre boîte. Il peut arriver que la boîte fasse des traces noires sur votre joint, cela n'a pas d'incidence sur la solidité du joint, mais plus sur le visuel. Cela peut venir d'un problème de boîte ou d'une mauvaise mise en œuvre de la plaque.

À chaque passe d'enduit que vous effectuez sur les bandes armées, vous avez une surépaisseur d'enduit juste dans l'angle sortant. Il faut enlever cet enduit tant qu'il est humide, si vous le raclez une fois sec, vous allez endommager votre travail de finition de la bande armée, l'enduit va se casser et il va arracher des parties de votre finition. Il faut qu'à chaque passe, vous répétiez cette opération et elle prend toute son importance à la passe de finition.

Une fois votre finition effectuée, il ne doit y avoir aucun surplus d'enduit dans l'angle saillant de votre bande armée, il doit être lisse et propre.

Si vous avez des plaques de plâtre qui sont équivalentes ou plus épaisse que 18mm, il faudra utiliser des bandes armées XXL, afin de pouvoir recouvrir la tranche de placo par la bande armée. Pour la mise en œuvre de celles-ci, procéder comme indiqué ci-dessus.

Pour couper les bandes armées utiliser une cisaille. Votre bande armée doit être collée à 3 cm maximum du sol et doit arriver à ras du plafond.

5-13-16 Ferrer la bande armée des angles sortants.

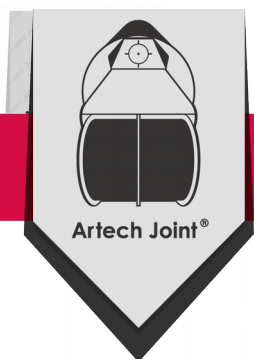
Le ferrage des bandes armées se fait avec le rouleur d'angle sortant. Rouler plusieurs fois la bande armée de haut en bas de votre mur, afin de bien faire sortir le surplus d'enduit et afin que votre bande armée adhère parfaitement aux deux plaques de plâtre qui constituent l'angle sortant. Puis vous pouvez passer à la charge de celle-ci.

5-13-17 Finition des angles rentrants.

La finition des angles rentrants s'effectue à l'aide de la seringue automatique et de l'embout de finition. Votre enduit doit être légèrement plus liquide que pour les autres applications, mais pas trop non plus.

Délivrer l'enduit de haut en bas et de bas en haut afin de bien recouvrir votre première passe, il vous faudra certainement faire deux à trois passages afin que votre cueillie soit parfaitement chargée et que l'angle intérieur, ainsi que les bords de votre angle, soient lisses et exempts de défauts ou de côtes d'enduit.

Utiliser de l'enduit gris pour cette finition des cueillies, comme il est allégé, vous aurez moins de retrait lors du séchage.



5-13-18 Finition des trois angles rentrants.

Vos cueillies finies, il vous faut lisser les trois angles rentrants qui se rejoignent. Cette opération se fait à l'aide d'un couteau d'une largeur entre 7 cm et 15 cm. Pour chaque angle, appliquer la pointe du couteau dans le coin et poser votre couteau délicatement à l'endroit où vous voulez lisser l'enduit, attention à avoir la bonne inclinaison, si votre couteau est trop à plat contre l'enduit, vous ne le lisserez pas, mais vous l'enlèverez et il vous faudra en remettre et ainsi de suite.

Cette opération demande un peu de pratique, la maniabilité du couteau à toute son importance, ainsi que la pression que vous exercez dessus.

Il faut arriver à lisser chaque côté de vos trois angles en une seule fois, deux maximum. Plus vous allez retoucher et rajouter de l'enduit où vous l'auriez enlevé, plus vous allez perdre du temps et moins vos trois angles seront bien finis, le but est vraiment de s'exercer à ne faire qu'un seul passage.

La qualité du lissage des 3 angles est capitale et très importante, s'il comporte des côtes ou des manques d'enduit, le peintre risque de vous refuser le support et il aura raison. De plus, ces emplacements sont difficile à poncer, d'où l'importance d'une grande qualité de finition.

L'effet visuel a également son importance : une fois la peinture appliquée, si votre angle est arrondi, bosselé, ça se verra comme le nez au milieu de la figure.

5-13-19 Les contrôles à effectuer une fois votre travail terminé.

Votre travail d'application du joint de plaque de plâtre est terminé, mais votre chantier lui n'est pas fini. Avant de plier vos outils, il vous faut effectuer divers contrôles obligatoires, afin d'être sûr d'avoir réalisé une prestation correspondant au protocole Artech Joint.

1 – Faire le tour de toutes les pièces sans oublier le garage s'il y en a un, afin de contrôler visuellement si vous n'avez pas oublié une passe de finition ou une bande non collée, etc... aux murs et plafonds.

2 - Vérifier à l'aide d'un couteau de 30 cm quelques joints aux plafonds et aux murs afin de bien vérifier que vous n'avez pas un manque de charge sur votre finition. Si vous avez un creux entre votre couteau et le joint, c'est qu'il y a un manque de charge, votre joint doit faire une légère bosse de 0,7 à 1,5 mm, cette bosse sera poncée par le peintre afin que le joint soit parfaitement plat avant sa mise en peinture. Le fait de poncer cette surépaisseur éliminera tous les petits défauts de surface de l'enduit appliqué. Une petite technique afin de bien voir si votre joint

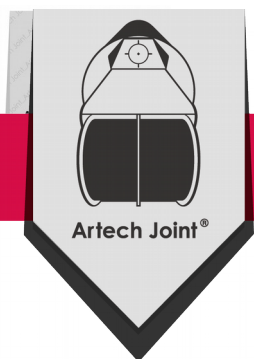
n'est pas creux : votre couteau plaqué contre le joint, si vous éclairez (à l'aide de la lampe de votre portable p.ex.) votre joint par en dessous, vous verrez si la lumière passe. Si c'est le cas, c'est que votre joint est creux, il vous faudra donc effectuer une autre passe, afin qu'il soit conforme.

3 - Vérifier soigneusement la bonne charge de vos angles rentrants, des bandes armées qui doivent comporter 3 passes en plus du collage et qu'il n'y est pas de surépaisseur d'enduit dans l'angle saillant.

4 – Vérifier que vous avez bien effectué 3 passes sur vos vis, et que cela suffit, car si les vis sont trop vissées dans l'épaisseur de la plaque, il se peut qu'il faille 4 passes. Il arrive régulièrement que l'on oublie de boucher des vis qui sont, le plus souvent, à ras des montants de portes et souvent dans un angle.

5 – Vérifier que vous avez bien comblé de 2 ou 3 passent les bords amincis de plaques qui pourraient se trouver contre des cadres de portes, des cadres de fenêtres ou des portes vitrées.
Une fois toutes ces vérifications effectuées et problèmes éventuels résolus, vous pouvez passer au nettoyage.

6 – Le nettoyage est très important, si vous laissez un chantier propre c'est gage de qualité et de respect pour votre client. N'oubliez jamais que les gens pour qui vous travailler se sont souvent endettés toute une vie pour posséder une maison, on se doit donc, en tant que professionnel, d'être leurs respectueux.



Les sols doivent être raclés, ne pas laisser de surépaisseur d'enduit, particulièrement sur les chapes prêtes à

recevoir un revêtement de sol, carrelage ou autre, ce n'est pas au carreleur de gratter vos salissures. Passer un coup de balai au sol.

Vérifier qu'il n'y a pas d'enduit sur les cadres de portes, de fenêtres ainsi que sur les poignées, si c'est le cas, et ça l'est souvent, nettoyer à l'aide d'une éponge, attention aux fenêtres ou portes en alu, ne passez surtout pas le grattoir, vous risquez de rayer ce revêtement fragile. Si le revêtement est de couleur foncée, bien rincer une ou deux fois, sinon vous allez laisser des traces blanches.

5-14 Les pièges à éviter.

Ne critiquez jamais le plaquiste devant le client ou devant un autre corps d'état.

S'il y a un problème, réglez ça entre vous ou avec votre donneur d'ordre.

Le client final, surtout dans le cas de maisons neuves, ne doit pas être informé par vous de quoi que ce soit.

Les clients peuvent vous poser des questions et essayer de vous piéger par leur questionnement. Restez de marbre, mais poli, mais ne critiquez surtout pas, sinon vous pouvez être sûr que vous allez le payer cher.

- Que faire des seaux Artech Joint ?

Soit vous les jetez dans une benne prévue à cet effet, soit vous les emmenez à la déchetterie. Mais vous pouvez aussi en donner à d'autres intervenants ou à d'autres personnes susceptibles de les utiliser à bon escient.

Mais, assurez-vous toujours que les seaux vides que vous donnez ne se retrouvent pas dans la nature, ou à traîner sur un chantier, car vous serez vite mis en cause du fait de leur flocage au nom d'Artech Joint.

- L'idéal est de donner les seaux aux personnes qui en ont l'utilité, c'est bien pour l'écologie et pour votre communication, mais vérifiez toujours qu'ils auront bien la bonne utilisation.

- Si, pour des raisons de praticité, vous enlevez des portes de communication sur votre chantier, ne les stockez pas n'importe comment, elles peuvent se voiler très facilement, si vous les appuyez contre un mur, mettez-les dans le sens de la longueur, sur la tranche et avec un minimum d'inclinaison, mais surtout pas dans le sens la hauteur, car il y a plus de risques qu'elles se voilent.

- Ouvrez le bocal de votre pompe au minimum une fois par semaine, cela évitera qu'il se soude à la partie haute de la pompe.

- Attention ! si le carreleur vous demande de ne faire qu'une ou deux passes à l'endroit où il va poser la faïence, ne l'écoutez pas, vous êtes payé pour faire 3 passes, de plus, s'il y a le moindre problème, vous serez mis en cause. Donc, n'acceptez jamais de ne pas terminer votre travail dans les règles de l'art, quelque soit le prétexte, vous pouvez tomber dans un piège qui peut vous coûter cher.

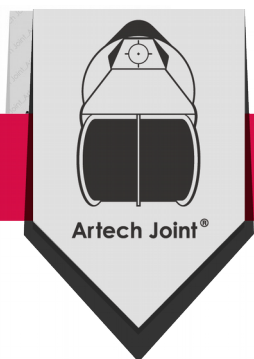
- Faites très attention à ne pas laisser d'outillage la nuit sur votre chantier, il y a des risques de vol, et encore plus le week-end.

- Si vous travaillez le samedi ou le matin très tôt, faites attention aux bruits qui pourraient gêner le voisinage, surtout celui du groupe électrogène qui est le plus bruyant de nos outils.

- Ne laissez jamais les clés de votre chantier à qui que ce soit sans l'accord de votre donneur d'ordre. D'autant plus si vous travaillez avec un constructeur, car le client qui a acheté la maison ne doit pas y avoir accès, tant que le constructeur ne lui a pas fait la remise des clés. Faites très attention à ça, des clients peuvent vous piéger ou vous amadouer et là, cela risque de vous mettre en porte-à-faux avec le constructeur. Ne prêtez pas vos clés à un autre intervenant non plus. Soyez vigilant aux clés qui vous sont confiées.

- Si vous devez intervenir sur un chantier où les chapes liquides ont été fraîchement coulées, il vaut mieux repousser votre intervention à plus tard, trop d'humidité ambiante et risque de fissures sur vos joints.

- Que vous soyez sûr ou non que le sol recevra une autre chape, votre joint fini ne doit pas être plus haut que 5 cm



grand maximum du sol où vous intervenez. Il peut y avoir des modifications diverses sur un chantier, notamment sur les hauteurs de sol. Une plinthe courante a une hauteur de 5 à 6 cm, si votre joint n'est pas recouvert par cette plinthe ce sera un problème pour vous.

- Si vous êtes sur un chantier où vous avez des plaques techniques, des traitements de joints dans des locaux très humides, des traitements phoniques, des traitements au feu, etc... renseignez-vous auprès de techniciens spécialisés. Vous pouvez également nous contacter au plus vite, avant de donner votre accord d'intervention. Même si votre donneur d'ordre vous donne les consignes toutes prêtes, pour ce genre d'ouvrage ou d'intervention spécifique, il vous faut souvent des fiches techniques ou faire un DOP, il vaut mieux faire la bonne mise en œuvre et se couvrir au maximum.

Il se peut que vous ayez parfois des traces noires qui apparaissent sur vos joints.
Cela peut provenir de deux choses:

1 – La plaque de fond de votre boîte de finition est très usée, et s'incurve quand vous faites votre finition. Comme elle est en aluminium, elle laisse une trace noire sur l'enduit.

2 – C'est le cas le plus courant: s'il y a un décalage entre des plaques de placo, à l'endroit du joint, votre plaque de fond frotte à l'endroit de ce décalage ce qui provoque une trace noire sur l'enduit.

Dans 90 % des cas c'est une mauvaise mise en œuvre du placo.

Pour vérifier cela, il vous suffit de prendre un couteau de 30 cm et de le plaquer sur un côté de votre joint. Si votre couteau ne plaque pas sur l'autre côté, c'est que les deux plaques sont pas alignées, d'où la trace noire.

Ou bien vous passez un petit coup de papier de verre sur cette trace noire ou alors vous l'expliquez à votre client.

5- 15 Conclusion

Ce protocole de pose va vous permettre de travailler dans les règles de l'art, ce qui est demandé par nos clients, il va également vous permettre d'anticiper et d'appréhender beaucoup de problèmes, l'application de ce protocole va vous aider à être organisé, rentable et à avoir de très bonnes relations avec votre donneur d'ordre ou avec votre client. Il ne reste plus qu'à la suivre, vous trouverez beaucoup de compléments au travers de textes, audios, vidéos, formations qui vous aideront également.

Obligation de confidentialité

Les parties s'engagent à respecter la plus stricte confidentialité s'agissant des informations et documents, quelle qu'en soit la forme ou la nature, qu'elles seront amenées à s'échanger dans le cadre du développement du réseau Artech Joint.