



**Confidentiel**

## **2 - 9 - Dossier pour les documents administratifs:**

Dans ce dossier vous trouverez les modèles des différents documents administratifs qui peuvent vous être demandés pour la réalisation d'un contrat avec un professionnel du bâtiment, avec un constructeur ou un promoteur.

Nous vous joignons également des fiches " type" a utiliser pour simplifier votre organisation.

### **2 - 9 - 1 Les attestations fiscales et sociales:**

1 - Une **régularité fiscale**. Attestation à demander à votre comptable. ( **modèle 1** )

2 - Attestation de **vigilance du RSI** si vous êtes artisan. ( **modèle 2** )

3 - Attestation de **vigilance de l'URSSAF** si vous êtes salarié de votre entreprise ou si vous avez des salariés.. ( **modèle 3** )

4 - Une attestation sur l'honneur. Cette attestation est à faire par vos soins Voir le modèle du dossier administratif, ( **modèle 4** ) ou compléter celle fournie par le client.

5 - Une attestation de travail illégal. ( pour les marchés privés )  
Cette attestation est à faire par vos soins Voir le modèle du dossier administratif, ( **modèle 5** ) ou compléter celle fournie par le client.

6 – Une attestation sur l'honneur pour les salariés étrangers. Cette attestation est à faire par vos soins. Voir le modèle du dossier administratif, ou compléter celle fournie par le client. ( **modèle 6** )

7 - Attestation de la caisse des Congés Payés du Bâtiment précisant que vous êtes a jours de vos déclarations et du paiement de vos cotisations. ( si vous êtes salarié de votre entreprise ou si vous avez des salariés ).. ( **modèle 7** )

Ces attestations sont montrées a titre d'exemple.  
Elles vous seront demandées dans le cadre de contrats de sous traitance, signés avec des professionnels ( plaquistes, constructeurs, promoteurs )

Les modèles 1, 2, 3, et 7, sont fournis par l'administration.  
Elles sont demandées dans le cadre de marchés " privés".



Les mêmes attestations existent aussi mais pour les marchés " publics "

Concernant les attestations sur l'honneur ( modèles 4, 5, et 6 ) , ce sont des modèles a titre d'exemple car très souvent, les clients professionnels vous fourniront leurs propres attestations, que vous n'aurez alors qu'a compléter.

Ces attestations concernent en général les points principaux suivants:

- non condamnation du dirigeant
- emploi de salariés réguliers et déclarés a l'administration
- emploi de salariés étrangers ( sont considérés comme " étranger " les salariés ors de l'union européenne qui bénéficient d'un titre de séjour

## **2 - 9 - 2 Les fiches " type ":**

- Fiche pour prendre les **métrés de joints**. Cette fiche serra utile pour relever les mètres sur vos chantiers, pour l'établissement d'un devis ou d'un facture.

- Fiche de **renseignement client**. Lorsqu'un client vous appelle, afin de ne pas oublier de lui demander des éléments importants, relatifs a son chantier, vous n'avez qu'a suivre les indication et a cocher les cases selon besoin.

- Fiche de suivi de **rentabilité des chantiers**. C'est un tableau type qui vous permettra de calculer la rentabilité de vos chantiers, afin d'avoir un suivi et une analyse financière selon vos clients.

Le taux horaire sera a calculer avec votre comptable, en fonction de vos charges fixes. Ce tableau vous permettra de détecter si un client a des chantiers plus ou moins rentables,.

Cette fiche vous servira également , si vous avez des salariés, pour connaître et pour suivre la rentabilité par chantier ainsi que la rentabilité de chaque salarié.

- Fiche de **chantier de joint**. Cette fiche sera utilisée plutôt dans le cas ou vous avez des salariés. Elle permettra d'inscrire a l'avance les indications concernant le chantier et sera a compléter par le salarié lui même.

Cette fiche a plusieurs utilités:

- Elle sert de fiche d'intervention aux salariés.
- Elle sert a comptabiliser les zones de trajets et les heures de chaque salarié.
- Elle sert a suivre la rentabilité par salarié et par chantier.



**A compléter par vos soins:**

- Constructeur
- Nom du client
- Adresse du chantier ou position GPS si vous l'avez.
- Nombre de m<sup>2</sup>
- Nombre de ml de bandes armées.
- Étage ( case a cocher )
- Temps estimé en jours

**A compléter par le salarié:**

- Son nom en face du numéro 1 ( il y a 4 lignes au cas ou il y ai plusieurs salariés sur le même chantier. Cela leur évitent d'avoir a réinscrire leur nom dans la rubrique "temps passé"
- Zone ; c'est la zone de trajet ( voir avec votre comptable )
- Pose du placo. C'est juste une case a cocher qui permet de se souvenir de la qualité de la pose des plaques.
- Nombre de seaux blancs et gris
- Nombre de rouleaux de bandes a joint ( cela permet de recouper avec les m<sup>2</sup> donnés par le client, sachant qu'un rouleau de bande permet de coller environ 100 m<sup>2</sup> de joints de plaques de plâtre )
- Nombre de rouleaux de bande armée
- Le temps passé

Temps passé : durée à renseigner en heures	Date	...../...../.....	H SUP	...../...../.....	H SUP	...../...../.....	H SUP
	1						
	2						
	3						
	4						
<b>Total :</b>	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h

  

Date	...../...../.....	H SUP	...../...../.....	H SUP	...../...../.....	H SUP	...../...../.....	H SUP
1								
2								
3								
4								
<b>Total :</b>	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h	.....h

- Les problèmes rencontrés. Cela permet au salarié de noter s'il a rencontré des difficultés particulières ( rebouche au MAP de nombreux trous ou écarts , vissage de nombreuses vis, protection des sols si le carrelage a été posé entre temps, sans que vous soyez au courant etc...) Cela servira également pour le calcul de la rentabilité. Si elle est moyenne, mais qu'il y a eu des difficultés rencontrées, cela permet de comprendre les raisons.



**A compléter par vos soins une fois le chantier terminé:**

Cette rubrique est à compléter, une fois que votre salarié vous l'a rendu.  
Vous pourrez calculer la rentabilité horaire du chantier, en fonction des informations, le coût des matières premières et le temps passé.

<b>RENTABILITE :</b>			
Seau :	€ x	=	€
Bande 150 ml :	€ x	=	€
Bande armée 30 ml :	€ x	=	€
Total Fournitures (à déduire du montant de la facture) :			€
Chantier facturé :			€ HT
Temps passé :			heures
<b>Soit une rentabilité horaire de :</b>			<b>€ / h</b>

**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.**

Emmanuel Comte.