

SociétairesMag

partenaire de mon entreprise

04 | ACTUALITÉS

Une nouvelle offre pour les fabricants et distributeurs de produits de construction

06 | DOSSIER

Découvrez des services innovants pour le monde du BTP

10 | EXPERTISE

« Je dois améliorer des choses dans mon entreprise pour attirer un repreneur »





Pierre Esparbes,
Directeur général du groupe SMA

Le groupe SMA a connu un fort développement en 2021. L'activité de SMABTP et de SMAvie a fortement progressé et ce, avec une bonne maîtrise des résultats techniques. Ceci a permis de renforcer la solidité financière des deux mutuelles, de maintenir leurs ratios de solvabilité à un niveau élevé et d'aborder l'avenir avec sérénité. Notre Groupe peut donc avoir, avec vous, de l'ambition pour les années à venir et déployer son nouveau plan stratégique qui le conduira jusqu'en 2024.

Vous êtes de plus en plus nombreux à nous faire confiance. En témoignent les excellents retours de l'enquête de satisfaction réalisée en fin d'année dernière. Elle souligne une amélioration de la qualité de services ressentie aussi bien par les sociétaires de SMABTP que par ceux de SMAvie. C'est une vraie réussite d'autant que, avec une note de satisfaction globale de 8/10, le Groupe atteint un niveau historique.

Dans ce numéro de votre magazine, nous vous proposons un focus sur des start-up qui innovent au service du BTP. Nous avons mis en place au sein de SMABTP une cellule de veille afin de détecter des sociétés qui peuvent accompagner le secteur dans sa digitalisation et sa transition écologique. Toutes offrent un service différenciant et apportent des solutions variées et pragmatiques pour accompagner le secteur de la construction.

Nous sommes heureux de vous en présenter quelques-unes dans ce numéro en espérant que vous y trouviez des informations utiles pour votre activité.

Bonne lecture à tous.

Sociétaires Mag est édité par la société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics (société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le Code des assurances)
8 rue Louis Armand-CS 71201-75738 Paris cedex 15
www.groupe-sma.fr • ISSN : 2271-2976

• Directrice de la publication : Fabienne Tiercelin • Directrice de la rédaction : Nathalie Cros-Rambaud
• Rédactrice en chef : Bénédicte Petruian • Rédaction : Bénédicte Petruian, Pierre Tran
• Conception-réalisation : Laure Arquembourg, Émerick Burckard

• Crédits photos : Darren Baker-stock.adobe.com, Eléonore H-stock.adobe.com, Irina Fischer-stock.adobe.com, Kazy-stock.adobe.com, Robert Kneschke-stock.adobe.com, klyaksun-stock.adobe.com, navee-stock.adobe.com, palau83-stock.adobe.com, Gilles Rolle, sakkmasterke-stock.adobe.com, Sertaki-stock.adobe.com, SimpLine-stock.adobe.com, SMA, Sofikova-stock.adobe.com, Stockr-stock.adobe.com, TMvectorart-stock.adobe.com, Tomml.gettyimages.fr, UMB-O-stock.adobe.com.

■ Résultats 2021

Après une année 2020 marquée par les mesures de soutien aux sociétaires, le groupe SMA a su s'adapter aux nouvelles conditions sanitaires pour continuer à accompagner au mieux l'ensemble de ses clients. Grâce à l'effet conjugué d'un rebond dans le BTP et d'une activité commerciale soutenue, les deux mutuelles du Groupe, SMABTP et SMAvie, ont connu un fort développement en 2021 sans dégrader leurs résultats techniques.

Chiffres clés SMABTP

L'année 2021 a été marquée par une croissance significative en assurances IARD (> 20 %). Cette progression concerne toutes les branches d'assurance (Construction, Automobile, Dommage aux Biens...). Le chiffre d'affaires 2021 progresse de ce fait de + 20,3 % par rapport à 2020.

Le ratio de solvabilité de SMABTP se maintient à un niveau extrêmement solide à 324 %, avec des plus-values latentes en augmentation, à plus de 2 milliards d'euros.

Chiffres clés SMAvie

Le chiffre d'affaires 2021 progresse de + 22,1 % par rapport à 2020. La collecte en unités de compte a été particulièrement dynamique, le chiffre d'affaires généré par les UC en épargne et épargne-retraite progressant de + 42,1 % sur un an. Le résultat net 2021 ressort à 4,5 millions d'euros en progression de 4,1 millions d'euros par rapport à 2020.

Le ratio de solvabilité de SMAvie s'améliore, à un niveau très solide à 212 %.

Chiffre d'affaires	Résultat net	Ratio de solvabilité	Chiffre d'affaires	Résultat net	Ratio de solvabilité
2 033 millions d'euros	100,3 millions d'euros	324 %	514 millions d'euros	4,5 millions d'euros	212 %

■ Les équipes commerciales Grand Paris Ouest réunies à La Garenne-Colombes

Proximité et qualité de service sont des valeurs phares du groupe SMA. Pour cela, les équipes commerciales IARD et Vie du secteur Grand Paris Ouest viennent de déménager. Elles ont quitté leurs sites de Nanterre et Paris pour se regrouper à La Garenne-Colombes dans l'immeuble « Le Kléber ». La réunion de l'ensemble des conseillers commerciaux du Grand Paris Ouest en un seul site permettra un meilleur travail en synergie au bénéfice des sociétaires.

À noter : l'immeuble « Le Kléber », propriété du groupe SMA, est une véritable vitrine de l'excellence dans la construction. Ses performances lui ont permis d'obtenir les certifications et labels HQE Passeport « Excellent », BREEAM® et BBC Effinergie. ■



Les équipes commerciales sont réunies autour de Laurence Nicolot, directrice régionale d'Île-de-France.

■ Une nouvelle offre pour les fabricants et distributeurs de produits de construction

SMABTP lance une nouvelle offre couvrant les risques propres aux métiers des fabricants et des distributeurs de produits de construction. SMABTP sera donc désormais en mesure d'assurer tous les risques auxquels les fabricants et distributeurs de produits de construction pourraient être confrontés.

Cette solution d'assurance globale permettra de couvrir la responsabilité civile et les dommages matériels aux constructions et ouvrages du fait des produits fabriqués et/ou vendus. Elle apportera également des garanties spécifiques telles que les vices cachés ou les défauts de sécurité des produits, le retrait ou la dépose-repose de produits défectueux livrés, les accidents en cours d'exploitation et la faute inexcusable. Ainsi, à titre d'exemple, les conséquences pécuniaires de produits défectueux livrés pourront être garanties, de même que les dommages matériels causés à un tiers par un engin, comme un chariot élévateur pendant la manutention.

Cette nouvelle offre permettra d'assurer les entreprises quelle que soit leur taille, de la TPE au grand groupe. Elle s'adaptera aux besoins de l'entreprise tout au long de la vie de son contrat grâce au choix des garanties, des montants de garanties et des niveaux de franchises. ■



Vos interlocuteurs habituels SMABTP sont à votre disposition si vous avez des questions. N'hésitez pas à les contacter.

■ Un trophée d'Or pour BATI épargne



Pierre Le Moine, directeur général adjoint en charge des assurances de personnes au sein du groupe SMA, a reçu le 24 mars dernier un trophée d'Or pour le contrat d'assurance vie BATI épargne. Ce trophée a été décerné par la rédaction du magazine *Le Revenu* dans le cadre de son palmarès des meilleurs contrats d'assurance vie du marché.

Les journalistes ont salué les atouts de ce contrat qui, suite à la simplification de la gamme des contrats d'assurance vie de SMAvie, rassemble désormais BATIRETRAITE 2 et BATIRETRAITE MultiCompte. BATI épargne, contrat multisupports, offre une grande souplesse pour son épargne. Il permet, en effet, d'investir à la fois sur des unités de compte* et le fonds en euros de SMAvie, dont la performance n'est plus à démontrer.

Pour découvrir BATI épargne et les supports en unités de compte disponibles au sein de ce contrat, rapprochez-vous de votre conseiller SMAvie. ■

* Les unités de compte présentent un risque de perte en capital.

■ Sinistre corporel : vos obligations concernant les données personnelles médicales d'un salarié

Un salarié est victime d'un accident sur un chantier ? La responsabilité de l'employeur peut alors être engagée (recherche de la faute inexcusable). Pour que le dossier d'indemnisation soit traité, l'employeur doit alors souvent transmettre ses données de santé à son assureur. Savez-vous que pour cela, il est impératif de recueillir l'autorisation explicite du salarié concerné ?

En effet, conformément au Règlement général sur la protection des données (RGPD), les personnes dont les données de santé sont recueillies et traitées doivent être informées de qui collecte leurs

données, à qui elles sont susceptibles d'être transmises et pour quelles finalités. Elles doivent également donner leur consentement explicite au traitement de ces données. Faute de quoi, l'employeur ne pourra pas transmettre les pièces médicales. L'assureur ne pourra donc pas instruire le dossier d'indemnisation ni solliciter le médecin conseil, l'expert ou l'avocat. Le dossier d'indemnisation ne pourra pas aboutir.

Attention, transmettre ces données sans le consentement de la victime expose à des sanctions pouvant aller jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. ■



Pour faciliter et sécuriser la gestion de ce type de dossiers, SMABTP a élaboré un formulaire pour ses sociétaires ou leur avocat. Parlez-en avec vos interlocuteurs habituels si vous êtes concerné. Ils sont à votre disposition pour répondre à vos questions.

■ Trophées Excellence : il est encore temps de participer !



La fondation EXCELLENCE SMA vient de lancer la 6^e édition de ses « Trophées de l'Excellence ». Ces prix récompensent les entreprises et les artisans du BTP innovant en matière de prévention et de qualité. Entrepreneur, vous avez développé des solutions facilitant la prévention des désordres, la préservation de l'environnement, la qualité d'exécution ou la sécurité sur les routes et les chantiers ? Vous êtes engagé dans une démarche RSE ? Il est encore temps de concourir ! Organisés tous les deux ans, ces trophées sont décernés par un jury composé de professionnels du bâtiment. Les gagnants se verront remettre un prix ainsi qu'une dotation de 2 500 euros. Un trophée spécial pour les Centres de Formation d'Apprentis du BTP sera également attribué, en vue de récompenser un établissement sensibilisant ses apprentis à la qualité d'exécution dans le bâtiment ou à la sécurité routière. ■

Vous trouverez les informations utiles sur le site internet www.groupe-sma.fr, rubrique Actualités. Le dossier complet est à renvoyer au plus tard le 2 septembre 2022 à : concoursexcellence@excellencesma.org

Rendez-vous au salon Batimat, le mercredi 5 octobre 2022, à Paris, Porte de Versailles, pour la remise des prix.

Découvrez des services innovants pour le monde du BTP

Depuis plus de 3 ans, SMABTP encourage l'innovation en soutenant de jeunes structures entrepreneuriales qui apportent un service différenciant au secteur de la construction.

La filière construction fait face à de nouveaux enjeux majeurs. D'une part, le changement climatique lui impose de réussir sa transition écologique. D'autre part, le secteur doit aussi faire face à une digitalisation croissante. De nombreuses start-up proposent ainsi de nouveaux outils digitaux permettant d'améliorer la productivité, la qualité ou la sécurité sur les chantiers. SMABTP suit de près ces innovations et a même mis en place une cellule de veille afin de détecter les start-up particulièrement utiles au monde du BTP. Ces sociétés portent

des projets prometteurs dédiés aux acteurs du BTP pour faire émerger de nouveaux modes de production et d'organisation des chantiers, favoriser le recours au BIM ou encourager l'économie circulaire et le réemploi des matériaux.

Les structures repérées bénéficient d'un suivi stratégique, organisé par les équipes de SMABTP, pour favoriser leur développement. Voici quelques exemples de services particulièrement innovants à découvrir. ■

Bâtiment numérique

L'essor de la digitalisation des chantiers a entraîné le développement d'un certain nombre d'outils qui permettent aux acteurs du BTP de mieux maîtriser le BIM ou de faciliter la gestion des documents. Data Soluce et Keepéo sont deux réponses différenciantes.

« Avec cette plateforme, nous avons pu synchroniser les données de tous les corps de métiers présents sur le chantier, qu'il s'agisse des maquettes 3D, des plans 2D ou des descriptifs techniques. Ceci a permis de travailler en étroite collaboration pour optimiser la gestion du bâtiment. »



Data Soluce met à disposition du maître d'ouvrage une plateforme regroupant toutes les données des acteurs d'un projet de construction (architectes, économistes, ingénieurs, entreprises de travaux, maintenance...). Elle permet d'intégrer numériquement tous les documents des différents intervenants en vue de créer un double digital du bâtiment.

<https://datasoluce.com>



Keepéo a développé une plateforme permettant aux entreprises d'élaborer en ligne les DOE (Dossiers d'ouvrages exécutés) qu'elles doivent remettre en fin de chantier. Cette plateforme facilite l'accès et le partage d'informations présentes dans le DOE pendant toute la phase d'exploitation ultérieure du bâtiment.

<https://keepéo.fr>



« Cette solution nous permet de gagner du temps sur la gestion des DOE et d'éviter l'impression et le stockage de nombreux documents. »

Économie circulaire

SMABTP accompagne Stock Pro, Waste Marketplace, Cycle up et batiRIM. Ces start-up proposent des solutions inédites permettant à tous les acteurs de la construction de s'approprier la réglementation et de devenir actifs en matière de recyclage, de réemploi des matériaux et de valorisation des déchets.



Waste Marketplace a conçu une plateforme de services destinée à faciliter, pour les entreprises de BTP, la prise en charge des déchets de chantier et à réduire à la fois le coût et les délais de traitement des déchets.

www.wastemarketplace.fr



« Je peux commander via leur application une benne pour mes déchets de chantier. Ils se chargent ensuite de leur évacuation et de leur valorisation. »



batiRIM a développé un outil digital pour organiser ses chantiers de rénovation et de déconstruction sélective. Il permet de cartographier tous les matériaux et équipements qui composent le bâtiment avant sa démolition pour identifier ce qui peut être réutilisé, recyclé ou éliminé.

<https://batirim.fr>

« Avec cet outil, nous avons pu optimiser la déconstruction d'un bâtiment en visualisant sur une maquette numérique, avant le début du chantier, les éléments à recycler ou à valoriser. »



StockPro met à disposition des professionnels du BTP, via un site Internet et une application, des produits neufs issus de stocks et de produits livrés sur chantier non utilisés.

www.stock-pro.fr

« Il me reste toujours des matériaux non utilisés sur mes chantiers. Avec ce site, je peux facilement les remettre sur le marché et éviter le gaspillage en gérant mieux mes stocks. »



« Nous souhaitons réduire la production de déchets sur un chantier de rénovation de bureaux. Les équipes de Cycle Up nous ont accompagnés pour réaliser un diagnostic ressources, identifier les typologies de matériaux réemployables et les revendre sur leur site. »

Cycle Up a créé une plateforme professionnelle de réemploi des matériaux du bâtiment issus de chantiers de déconstruction. Elle recense l'ensemble des matériaux disponibles en les référençant selon leurs possibilités de réutilisation. Cette start-up propose aussi un accompagnement aux professionnels du BTP dans leur démarche de réemploi.

www.cycle-up.fr

■ CMI

Réception des travaux : les clés pour l'aborder en toute sérénité

La réception des travaux était le thème central des dernières rencontres des constructeurs de maisons individuelles. De la convocation à la rédaction du PV, les experts SMABTP ont décrypté cette étape cruciale dans la construction d'une maison individuelle.

Les constructeurs de maisons individuelles appréhendent souvent la réception des travaux. Lors de cette étape clé pour le constructeur, le maître d'ouvrage peut, en effet, profiter de sa position pour bloquer les 5 % du coût total de la construction restant dû à la réception. Cela peut donc devenir un vrai casse-tête pour les constructeurs. C'est en tout cas ce qu'ont exprimé les 600 chefs d'entreprise qui ont participé aux rencontres CMI proposées par SMABTP et CGI-Bâtiment (filiale de SMABTP et de BTP Banque) en 2020 et 2021. Ce thème a donc tout naturellement été mis au programme de la 2^e saison des rencontres CMI organisées cette année.

“ *Le CCMI protège fortement le maître d'ouvrage mais il lui fixe également des obligations à respecter* ”

Qu'est-ce que la réception ?

Cette étape, importante pour les deux parties, se traduit par la prise de possession du bien par le maître de l'ouvrage. La réception exprime ainsi la volonté de ce dernier d'accepter les travaux, avec ou sans réserves, et doit être prononcée de façon contradictoire. Elle marque également le point de départ des garanties légales : garantie de parfait achèvement, garantie de bon fonctionnement et garantie décennale. Si le maître d'ouvrage refuse de prononcer la réception, elle peut être demandée par le constructeur de manière amiable ou judiciaire.

Le procès-verbal de réception

En règle générale, la réception fait l'objet d'un procès-verbal de réception. Toutefois, dans certains cas, elle peut être tacite. Il faudra alors apporter la preuve de la volonté non équivoque du maître d'ouvrage de recevoir les travaux. Celle-ci peut s'exprimer, notamment, par le paiement intégral des travaux et/ou la prise de possession de l'ouvrage.

Les réserves

Qu'elle soit expresse ou tacite, la réception peut être assortie de réserves qui doivent être reportées sur le procès-verbal de réception le plus précisément possible. L'absence de réserves privera le maître d'ouvrage de la possibilité de réclamer

UN SECTEUR DYNAMIQUE

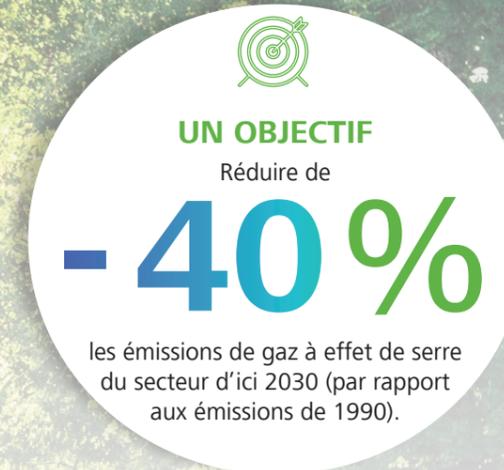
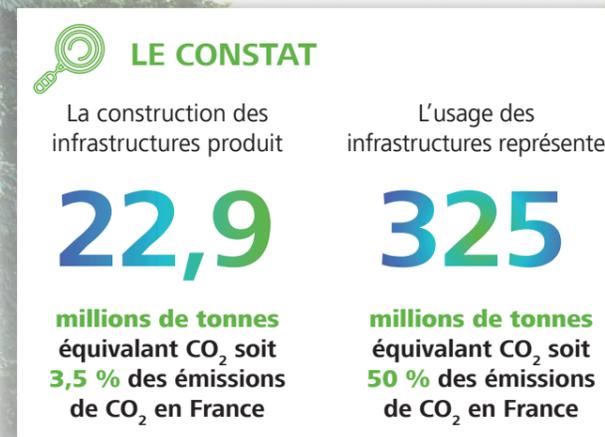
Le marché des maisons individuelles affiche un véritable dynamisme depuis plusieurs années. À tel point que l'activité revient à des niveaux comparables à ceux de 2010. L'environnement est pourtant pénalisé par les conséquences de la pandémie, la pénurie de matières premières et la hausse des prix. Ce sont autant de vrais sujets de préoccupation pour les constructeurs.

la réparation des désordres apparents. Concrètement, cela signifie que le maître d'ouvrage ne peut pas bloquer arbitrairement les 5 % du coût total de la construction restant dû à la réception. Pas plus qu'il ne peut disposer de cette somme comme bon lui semble. Car, même si le contrat de construction de maison individuelle (CCMI) issu de la loi de 1990 offre des garanties protégeant fortement le maître d'ouvrage, il fixe également des obligations que ce dernier est tenu de respecter. Et des outils existent également pour permettre d'aborder cette étape en toute sérénité. ■



Rencontres CMI, une 2^e saison réussie
Des centaines de chefs d'entreprise ont assisté aux rencontres CMI en 2022. Fort de ce succès, une nouvelle édition sera organisée en 2023 avec un nouveau programme et un nouveau format. À suivre ...

Les Travaux Publics se mobilisent pour la transition écologique



Face à l'urgence écologique, les entreprises de Travaux Publics s'engagent de manière inédite pour la décarbonation de leurs activités. La profession a, en effet, entrepris de mesurer son empreinte carbone. Initiée par la Fédération nationale des travaux publics et confiée à des cabinets indépendants, cette étude démontre qu'agir sur les infrastructures offre une réponse globale à la transition écologique. Elle a permis de bâtir une trajectoire de décarbonation pour toutes les entreprises du secteur afin de réduire les émissions de CO₂. Cette étude et les engagements qui en découlent ont été présentés lors du Forum des TP qui s'est tenu à Paris en février dernier. ■

UN MODE D'EMPLOI

Pour aider les entreprises dans la décarbonation de leur activité,

7 **grands leviers d'action** ont été identifiés concernant **l'énergie et les matériaux (ciment, bitume, acier), l'usage du numérique et l'innovation.**

L'empreinte carbone des infrastructures de Travaux Publics se joue à deux niveaux

Direct, à travers l'acte de construire les infrastructures, c'est à dire à travers l'activité des entreprises du secteur et l'exercice de leurs métiers qui mobilisent des matériaux, des fournisseurs, de l'énergie, des techniques innovantes...

Indirect, à travers l'usage qui est fait de ces infrastructures, c'est-à-dire la nature plus ou moins durable des mobilités et des flux qu'elles rendent possibles.

Quelques actions concrètes ...

Construire autrement en diminuant l'empreinte carbone des enrobés bitumeux

- ▶ utiliser des agrégats d'enrobés issus du recyclage des chaussées ;
- ▶ abaisser les températures de fabrication des enrobés ;
- ▶ utiliser des enrobés fabriqués à partir de granulats non chauffés et non séchés.

Moderniser les réseaux d'eau pour réduire les pertes

- ▶ déployer des canalisations intelligentes (« smartgrids ») pour limiter les pertes ;
- ▶ mettre en place des « réseaux séparatifs » pour limiter le risque de pollution.

■ TRANSMISSION

« J'ai des choses à améliorer dans mon entreprise pour attirer un repreneur »

Serge, 62 ans, a décidé de céder son entreprise de maçonnerie. Il veut donc la présenter sous son meilleur jour pour la vendre dans de bonnes conditions. Pour cela, il s'est fait accompagner par son expert-comptable et par ses conseillers du groupe SMA.

« J'ai passé plus de la moitié de ma vie à faire vivre mon entreprise. C'est presque comme mon enfant », reconnaît Serge, fondateur d'une PME spécialisée dans la maçonnerie. À 62 ans, le chef d'entreprise a toutefois décidé de prendre sa retraite et de vendre sa société. « Je ne suis pas pressé. Je veux m'assurer que le repreneur sera sérieux et poursuivra l'activité », explique Serge dont aucun des enfants ne veut reprendre l'affaire familiale. L'an dernier, il en a parlé à son contact à la Fédération du bâtiment. Celui-ci lui a proposé de s'adresser à la cellule transmission de la FFB.

Grâce à ses partenaires, cette cellule lui a permis d'estimer la valeur de son entreprise. « Elle m'a alerté sur quelques points à améliorer pour attirer un repreneur. Nous y avons travaillé avec mon expert-comptable qui m'a conseillé d'en parler aussi avec mon assureur, explique Serge. J'ai été un peu surpris au début car je ne pensais pas qu'un assureur pouvait jouer un rôle dans la vente d'une entreprise ».

« Je ne pensais pas qu'un assureur pouvait jouer un rôle dans la vente d'une entreprise »

Serge a donc demandé à son conseiller SMABTP de **faire un point sur les assurances couvrant son activité, son matériel et ses engins.** « On a tout d'abord revu mes contrats pour que tout soit assuré au mieux. On a aussi fait le point sur la couverture des obligations sociales », souligne le chef d'entreprise. Il a ainsi décidé de mettre en place une assurance qui permettra



de financer les indemnités de départ à la retraite de ses salariés.

« Le conseiller m'a aussi ouvert les yeux sur quelque chose auquel je n'avais pas du tout pensé, reconnaît Serge. J'ai la chance d'avoir depuis 20 ans un chef de chantier en qui j'ai une totale confiance. Il est d'ailleurs reconnu dans la région et très apprécié par tous les salariés. Je sais que sa présence dans l'entreprise sera importante pour le repreneur. » Il a donc décidé de **faire souscrire par son entreprise une assurance Homme-Clé** concernant ce chef de chantier. « Si jamais il lui arrivait quelque chose, le repreneur pourra toucher de l'argent pour compenser son absence », explique le conseiller SMABTP.

Et puis Serge a commencé à penser à sa vie d'après !

« J'ai depuis longtemps un contrat d'assurance vie chez SMAvie. J'ai donc demandé à mon conseiller de faire un bilan de mon patrimoine. » Ils ont ainsi échangé sur la meilleure façon d'investir l'argent de la vente pour optimiser la fiscalité de l'opération et préparer sa succession. Le conseiller l'a aussi informé sur la mutuelle santé que Serge pourra mettre en place lorsqu'il ne sera plus couvert par son entreprise.

« Mon expert-comptable m'avait expliqué que le repreneur demanderait sans doute des garanties financières lors de la vente. Le conseiller m'a aussi expliqué que je pourrai placer l'argent demandé en garantie sur une assurance vie », conclut Serge qui s'estime maintenant suffisamment informé pour envisager sereinement la vente de son entreprise. ■

Bien s'assurer permet de mieux valoriser son entreprise

Une transmission ne s'improvise pas. On estime même que cinq années sont nécessaires pour qu'un chef d'entreprise passe le relais dans de bonnes conditions. Anticiper est donc une des clés de la réussite. Se faire accompagner est également essentiel. Avocat et expert-comptable sont, dans ce domaine, des interlocuteurs naturels du chef d'entreprise. L'assureur joue également un rôle essentiel.

Tout constructeur a des obligations en matière d'assurances qu'il se doit de respecter sous peine de sanctions pénales : responsabilité décennale pour les uns, dommages-ouvrage pour les autres ou parfois même responsabilité professionnelle. Lors de la cession, la bonne gestion des risques par l'assurance des activités de l'entreprise devra être prouvée. Tout manquement réduira la valorisation de l'entreprise, le risque « construction » pesant, par exemple, sur l'entreprise durant dix ans. À l'inverse, toutes les actions de prévention, d'obtention de certification, de qualifications et de formation doivent être mises en avant.

Les locaux, les véhicules et le matériel doivent également être assurés de manière optimale pour permettre de maintenir l'activité, même en cas de sinistre. Certaines obligations doivent être couvertes sur le plan social. Le Code du travail et les conventions collectives du BTP mettent à la charge des entreprises le paiement des indemnités de licenciement et de départ à la retraite. Ces engagements constituent

le « passif social » et ils sont considérés comme une dette à long terme. **Il est possible de couvrir ce « passif social » avec une assurance des engagements sociaux.** Cette solution permet au dirigeant de mieux valoriser son entreprise aux yeux du candidat à la reprise.

Dans les petites structures, un collaborateur peut détenir des savoir-faire essentiels au fonctionnement de l'entreprise. **Le couvrir avec une assurance « Homme-Clé » sera aussi très apprécié** lorsqu'il s'agira de valoriser l'entreprise.

Enfin, lors de la cession, le repreneur acquiert les actifs de la société...mais aussi son passif. Et certaines dettes peuvent apparaître après la vente, à l'insu même du cédant. Pour se prémunir contre ce risque, **l'acheteur demande quasi systématiquement d'intégrer dans le protocole de cession une convention dite de « garantie de passif ».** Le vendeur s'y engage, pendant une période donnée, à supporter toute dette apparue après la cession et dont l'origine serait antérieure à celle-ci. Il supporte donc un risque financier. Mais il peut se protéger en mettant en place avec son assureur une délégation de créance au profit du repreneur. Il s'agit, dans ce cas, de provisionner sur un contrat d'assurance vie, souscrit par le cédant, une partie du montant perçu lors de la vente de l'entreprise. Cette somme lui permettra de faire face, si besoin, aux engagements de la convention de garantie, tout en bénéficiant des avantages de l'assurance vie. ■



Le saviez-vous ?

La FFB, BTP Capital Conseil et le groupe SMA se mobilisent pour accompagner les dirigeants qui envisagent de céder leur activité. Ils ont, pour cela, signé un partenariat afin de proposer aux chefs d'entreprise d'obtenir une évaluation de leur société et un audit de leurs assurances, le tout étant réalisé par des experts financiers spécialisés dans le secteur du bâtiment.

Pour en savoir plus sur cette offre et ses conditions, parlez-en avec vos conseillers SMABTP et SMAvie.



SMAvie

TOUT PRÉVOIR POUR
VIVRE PLEINEMENT
SES PROJETS,
C'EST PLUS SÛR

Parce qu'il serait dommage de devoir puiser dans vos économies pour faire face à un imprévu, faites confiance à SMAvie.

Votre conseiller est là pour vous aider à protéger votre famille et votre épargne.

www.smavie.fr

SMAvie, mon assureur pour la vie



Des assurances prévoyance pour préserver votre famille et vos proches en cas de coup dur



Des contrats d'assurance-vie alliant sécurité et performance pour faire grandir votre épargne



Un assureur solide et engagé à vos côtés tout au long de votre vie

SMA

SMAvie BTP, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 775 684 772 - 8, rue Louis Armand - CS 71201 - 75738 PARIS Cedex 15

DOCUMENT PUBLICITAIRE SANS VALEUR CONTRACTUELLE - Ces informations sont fondées sur la réglementation en vigueur au 27/04/2021 et ne constituent pas un conseil ou un avis juridique ou fiscal