Baromètre des entreprises du Bâtiment

Janvier 2017

kpmg.fr

ÉDITO

Gérôme Gauriau

Associé KPMG

Responsable du réseau Artisans & Entrepreneurs du Bâtiment

Après une longue période de morosité, certains indicateurs laissent entrevoir des signes de relance dans le secteur du bâtiment.

Pour la sixième année consécutive, nous avons interrogé les chefs d'entreprise du bâtiment sur leurs perspectives d'activité à court et moyen terme mais également sur leurs principaux enjeux.

Des interviews de chefs d'entreprise issus des différents métiers du bâtiment et d'experts de KPMG permettent d'éclairer les principales tendances et perspectives du secteur.

L'an passé, le plan de relance du bâtiment venait d'être déployé et nous avions souhaité mesurer la diffusion et l'impact de ce plan auprès des professionnels du secteur. Cette année, nous avons mesuré de manière concrète l'impact de ces mesures sur l'économie du secteur ; un regard particulier a été porté sur l'impact du plan de labellisation RGE et sur le plan de transition numérique.

Même si les dirigeants apparaissent globalement plus confiants pour leur entreprise et pour le secteur, les enjeux restent nombreux : les enjeux économiques bien sûr, l'enjeu lié à l'intégration du numérique et plus encore de la maquette numérique, l'enjeu des compétences et de la formation, l'enjeu lié à la maîtrise de la sous-traitance et à la sécurité.

Face à ces enjeux, l'innovation technique et commerciale, l'anticipation et la rigueur de gestion doivent rester une priorité pour le chef d'entreprise et pour nos équipes qui les accompagnent au quotidien sur ces problématiques.

Bonne lecture

SOMMAIRE

Méthodologie

1 La situation des entreprises du bâtiment

Évolution du secteur et du carnet de commandes en 2016 | 10-11
Trésorerie | 12-13
Emploi | 14-16

2 La démarche de labellisation RGE

Situation des entreprises | 20-21
Impact sur le carnet de commandes | 22-23

3 Le BIM (Building Information Modelling) et le numérique

Préparation des entreprises aux enjeux du numérique | 26-29
Connaissance du BIM | 30-31
Délai d'intégration | 32-33

4 Les axes de développement et les difficultés des entreprises du bâtiment

Axes de développement | 36-37
Marchés prioritaires | 38-39
Prise en compte des risques liés à l'activité | 40-41

KPMG en un regard

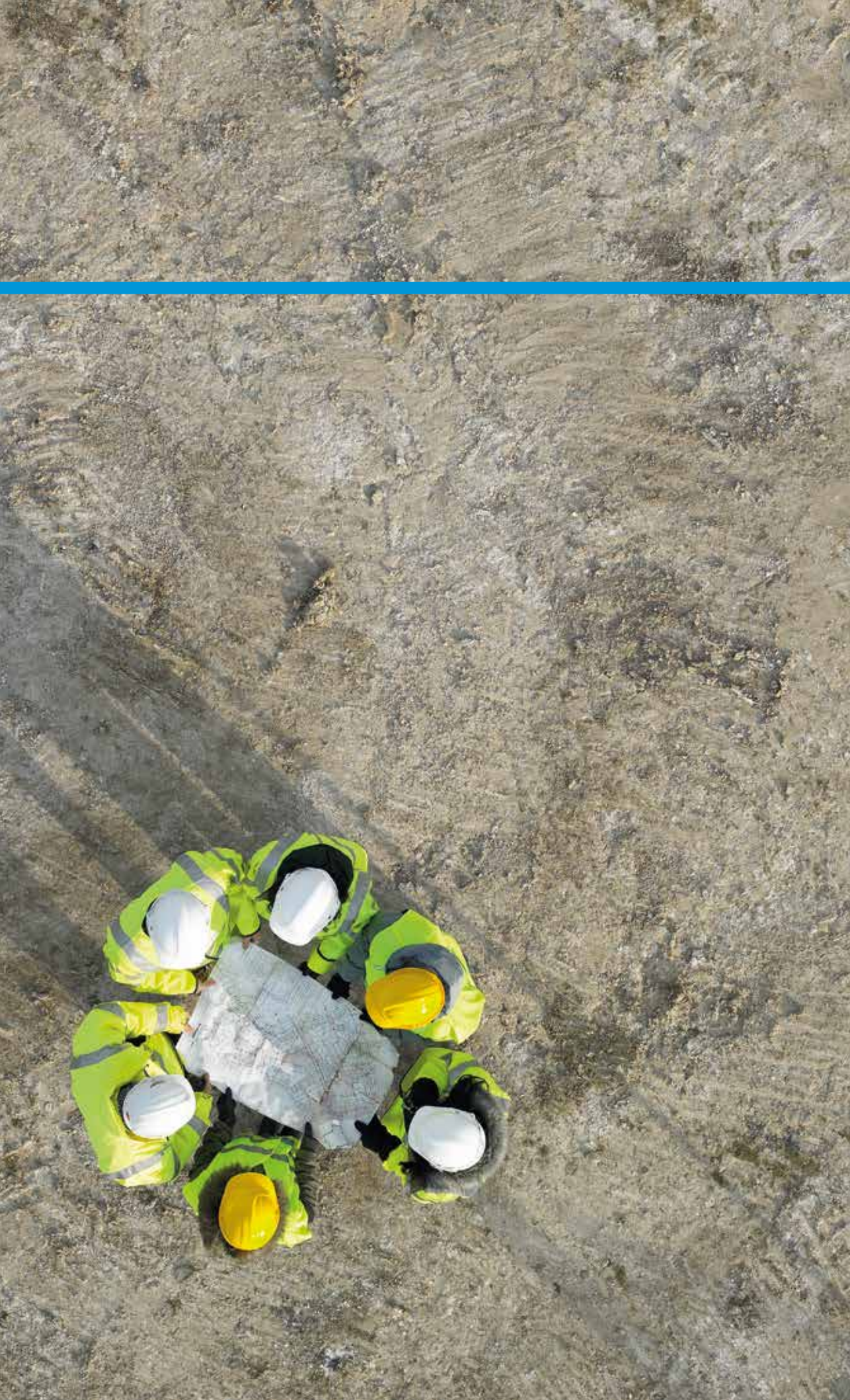
Remerciements

MÉTHODOLOGIE

La méthodologie utilisée pour cette 6e édition est identique à celle des années précédentes. Cette étude réalisée par l'institut IFOP se base sur un échantillon de 403 dirigeants d'entreprise, représentatif des entreprises françaises du bâtiment, de 1 à 49 salariés (hors activités de promotion immobilière).

Afin de disposer d'effectifs suffisants par sous-secteur et taille d'entreprise, l'échantillon a été raisonné (certaines catégories ont été surreprésentées), puis chaque catégorie a été ramenée à son poids réel lors du traitement informatique des résultats. L'échantillon a été stratifié par région.

Les interviews ont été réalisées par téléphone sur le lieu de travail des personnes interrogées en septembre 2016.

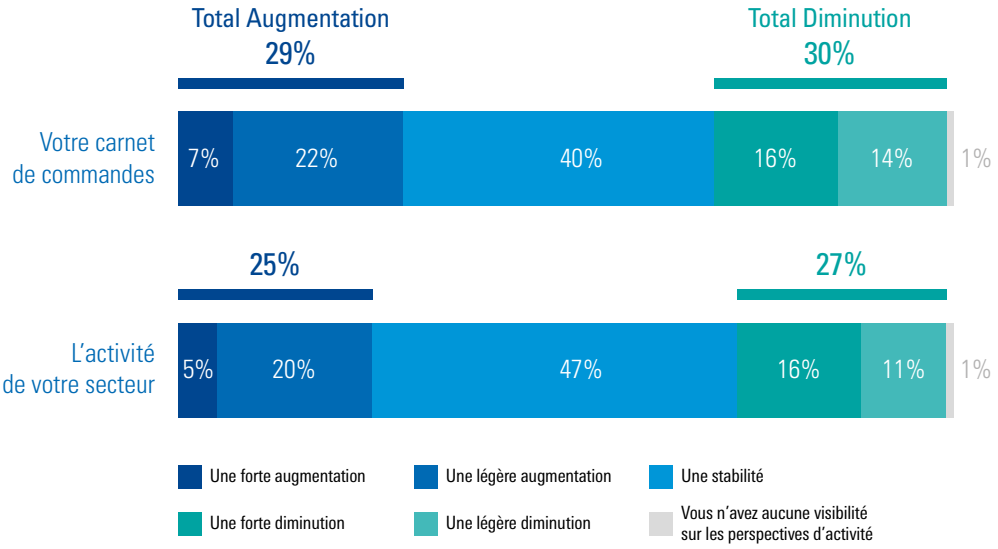


1

La situation des entreprises du bâtiment sur le plan financier et en terme d'emploi

Évolution du secteur et du carnet de commandes en 2016

Diriez-vous que sur l'ensemble de l'année 2016, vous prévoyez une augmentation, une stabilité ou une diminution par rapport à 2015 en ce qui concerne… ?



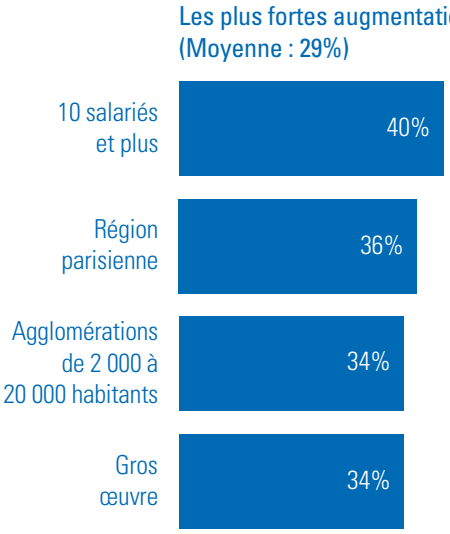
Une situation économique et financière contrastée : 25% des dirigeants interrogés anticipent ainsi une croissance du secteur de la construction tandis qu'une proportion légèrement supérieure (27%) mise sur une détérioration. Près de la moitié d'entre eux (47%) pronostique une stagnation. On retrouve des scores comparables s'agissant de leur propre activité : 29% des chefs d'entreprise misent sur une augmentation de leur carnet de commandes, 30% sur une baisse et 40% sur une stabilité. Les prévisions de hausses sont plus marquées dans le secteur du gros œuvre (34%) et les structures de plus de 10 salariés (40%). Les PME de la région parisienne sont plus nombreuses à escompter à la fois des améliorations (36%) et des diminutions (38%) de leurs ventes.

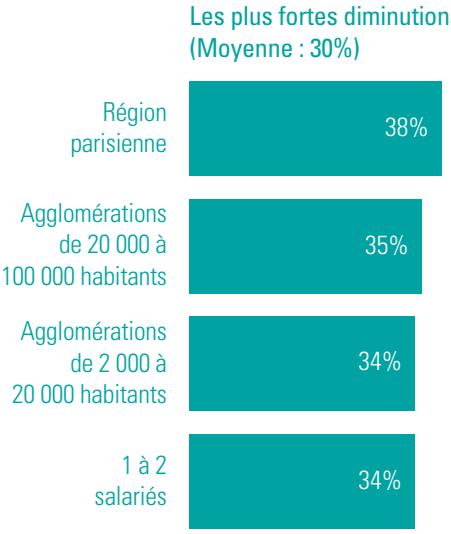
Notre vision de l'activité reste malheureusement à court terme. Le marché du bâtiment s'apparente à un paquebot : il prendra du temps à redémarrer. Pour le relancer, l'État devrait prévoir une véritable politique d'investissement immobilier à long terme et des mesures durables d'incitation fiscale.

Philippe Moullec
Gérant de SARL J MOULLEC à Lamballe (22)
Ex-Président de la FFB des Côtes-d'Armor

Évolution du carnet de commandes en 2016 - par profils

Diriez-vous que sur l'ensemble de l'année 2016, vous prévoyez une augmentation, une stabilité ou une diminution du carnet de commandes par rapport à 2015 ?





Ainsi, le secteur du gros œuvre tire son épingle du jeu avec 34% d'entreprises en croissance (conforme avec l'évolution favorable de la consommation de béton prêt à l'emploi) contre 21% dans le secteur aménagements, finitions.

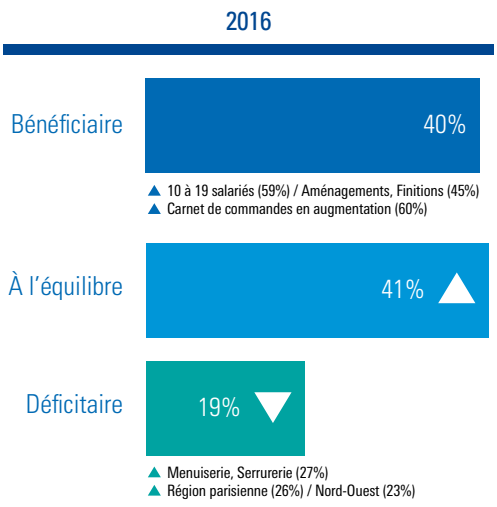
De même, 40% des entreprises de plus de 10 salariés réussissent à développer leur activité. Ce phénomène pourrait s'expliquer par davantage de moyens commerciaux et d'outils de gestion performants leur permettant de mieux maîtriser leurs devis et de proposer ainsi des prix plus compétitifs tout en assurant une rentabilité. Enfin, 36% des chefs d'entreprise des villes de plus de 20 000 habitants anticipent une diminution de leur carnet de commandes contre 26% dans les villes de taille inférieure. Ce constat peut varier selon que ces villes soient plus ou moins proches de grandes villes dynamiques.

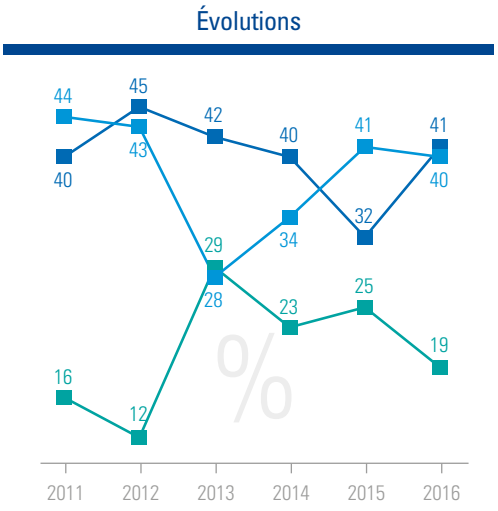
Plusieurs signaux positifs semblent prévoir une relance du BTP dont les effets bénéfiques ne seront réellement ressentis qu'à moyen terme. Toutefois, la perception de cette relance diverge fortement selon les dirigeants en fonction de leur corps de métier, la taille de leur entreprise, le dynamisme économique de leur territoire et la diversité des marchés (logements neufs individuels ou collectifs, non résidentiel neuf et entretien-amélioration).

Thierry Gautheron
Directeur de Bureau KPMG à Saint-Brieuc (22)

Trésorerie actuelle

Actuellement, votre trésorerie est-elle... ?





À l'instar des vagues d'enquête précédentes, une minorité des dirigeants déclare avoir actuellement une trésorerie bénéficiaire (40%), cet excédent étant toutefois plus fréquent dans le secteur aménagements, finitions (45%) et dans les entreprises de 10 à 19 salariés (59%). Une proportion équivalente (41%, +9 points en un an) déclare que sa trésorerie est à l'équilibre.

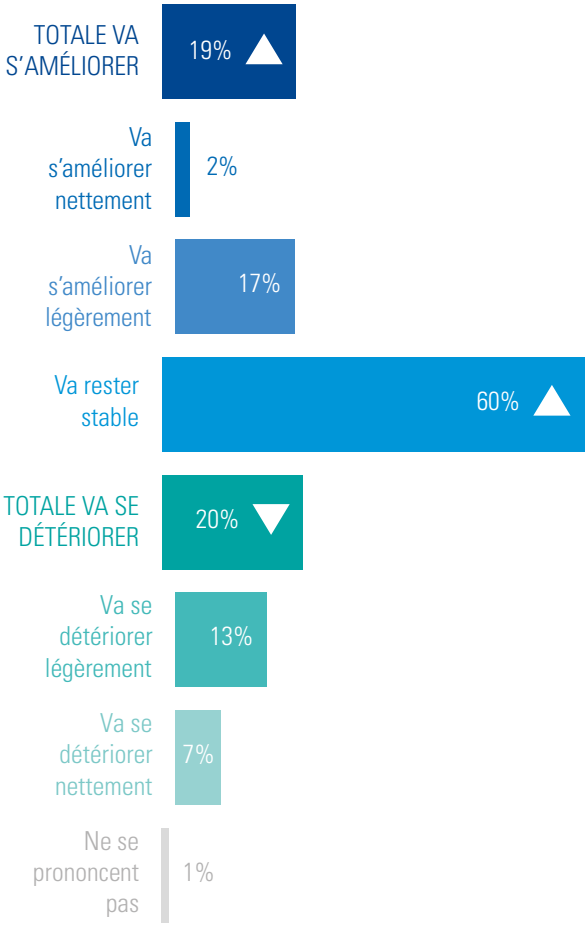
Un interviewé sur cinq se trouve en déficit de trésorerie, en recul de 6 points sur un an : cette situation négative se retrouve plus fortement dans le secteur menuiserie, serrurerie (27%), en région parisienne (26%) et dans le Nord-Ouest (23%).

Les nombreux efforts réalisés par les chefs d'entreprise pour optimiser le BFR et les frais de structure ont contribué à l'amélioration de la trésorerie.

Thierry Gautheron
Directeur de Bureau KPMG à Saint-Brieuc (22)

Pronostic sur l'évolution de la trésorerie au cours des six prochains mois

Au cours des six prochains mois, diriez-vous que votre trésorerie... ?



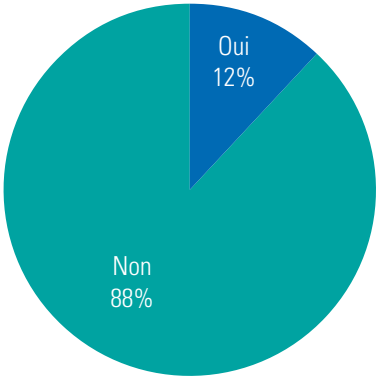
	Rappel avril 2015	Rappel sept. 2014	Rappel avril 2013	Rappel février 2012	Rappel sept. 2011
			%		
TOTALE VA S'AMÉLIORER	**15**	**18**	**22**	**18**	**19**
Va s'améliorer nettement	4	4	4	6	3
Va s'améliorer légèrement	11	14	18	12	16
Va rester stable	**57**	**48**	**50**	**57**	**59**
TOTALE VA SE DÉTÉRIORER	**26**	**31**	**27**	**25**	**21**
Va se détériorer légèrement	14	18	17	20	17
Va se détériorer nettement	12	13	10	5	4
Ne se prononcent pas	2	3	1	-	1

En majorité, la situation de trésorerie actuelle des petites entreprises du bâtiment devrait rester stable dans les six mois à venir (60%). On note cependant que 19% des chefs d'entreprise interrogés estiment qu'elle devrait s'améliorer (+4 points par rapport à 2015 ; 31% parmi ceux qui anticipent une augmentation du carnet de commandes en 2016) et que 20% pensent qu'elle se détériorera (-6 points ; 33% parmi ceux ayant actuellement une trésorerie déficitaire).

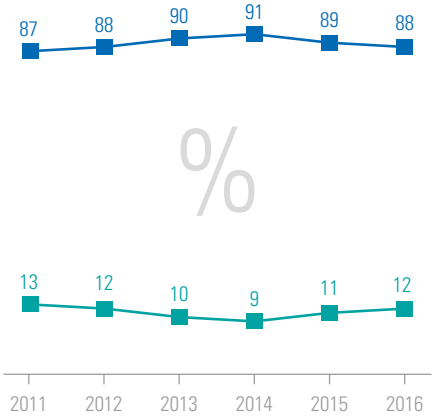
Intention de recruter au cours des douze prochains mois

Au cours des douze prochains mois, prévoyez-vous d'augmenter les effectifs de votre entreprise, c'est-à-dire de créer de nouveaux postes ?

2016



Évolutions



Comme pour les années précédentes, seuls 12% des chefs d'entreprise anticipent des embauches au cours de l'année ; ces derniers restent donc très prudents sur les perspectives de reprise dans le secteur du bâtiment.

Nous maintenons la taille de notre entreprise qui allie efficacité et souplesse.

Mathias Launey
Gérant de LM COUVERTURE à Coutances (50)

Il est difficile aujourd'hui de se projeter en matière d'embauche au cours des douze prochains mois. En effet, si le carnet de commandes est correct, nos prix de vente stagnent depuis plusieurs années alors que le prix des matériaux augmentent comme nos charges de structure.

Notre rentabilité est très faible et aujourd'hui, la seule solution pour améliorer cette rentabilité et pour pérenniser l'entreprise, c'est de réduire les coûts. Sans diminution des charges qui pèsent sur les salaires, il est difficile d'entrevoir de nouvelles embauches à court terme.

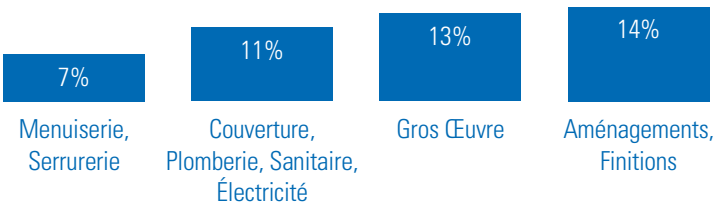
Eric Lespiaucq
Gérant de LESPIAUCQ ET FILS SARL à Angresse (40)

Intention de recruter au cours des douze prochains mois - par profils

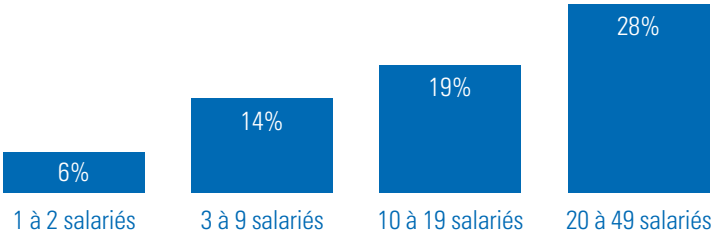
Au cours des douze prochains mois, prévoyez-vous d'augmenter les effectifs de votre entreprise, c'est-à-dire de créer de nouveaux postes ?

Total oui 12%

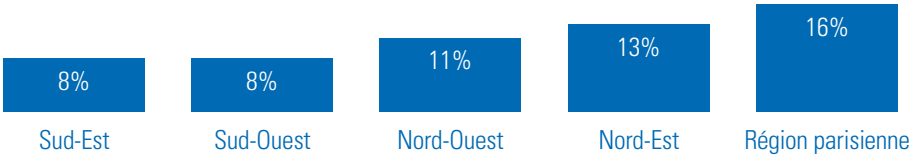
Par secteur d'activité



Par taille d'entreprise



Par région

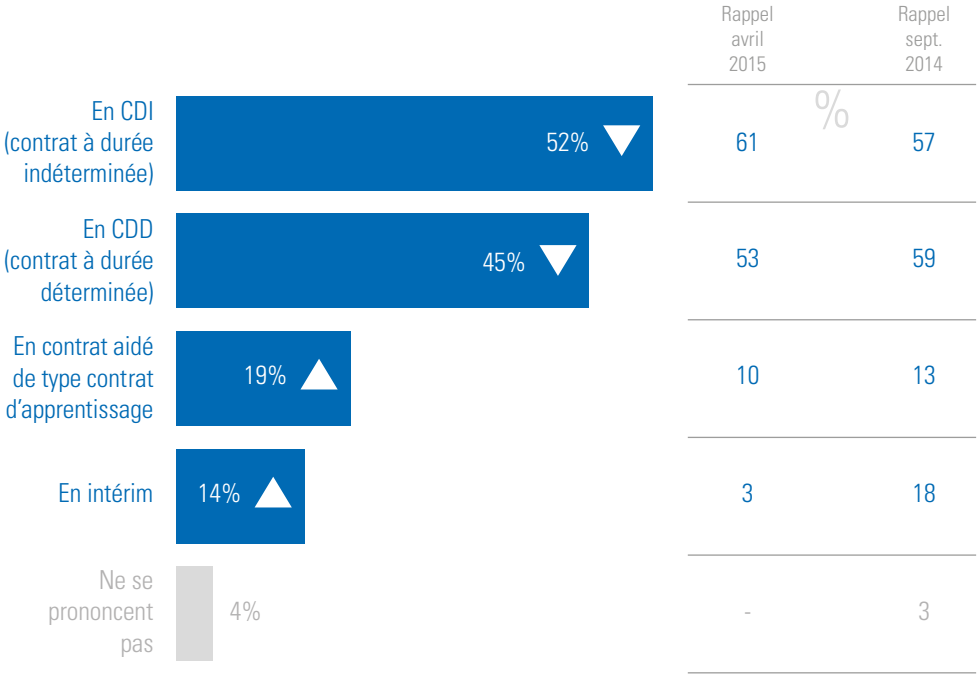


Les prévisions d'embauches sont en corrélation avec les tendances constatées sur les prises de commandes. Ainsi, les perspectives d'activité et d'emploi sont plus favorables pour les entreprises de plus de 10 salariés.

Types de contrats utilisés pour les nouveaux postes créés

Vous avez déclaré avoir l'intention d'augmenter vos effectifs au cours des douze prochains mois. Cette ou ces créations de postes seront-elles… ?

Question posée aux dirigeants qui prévoient d'augmenter leurs effectifs au cours des douze prochains mois, soit 12% de l'échantillon.



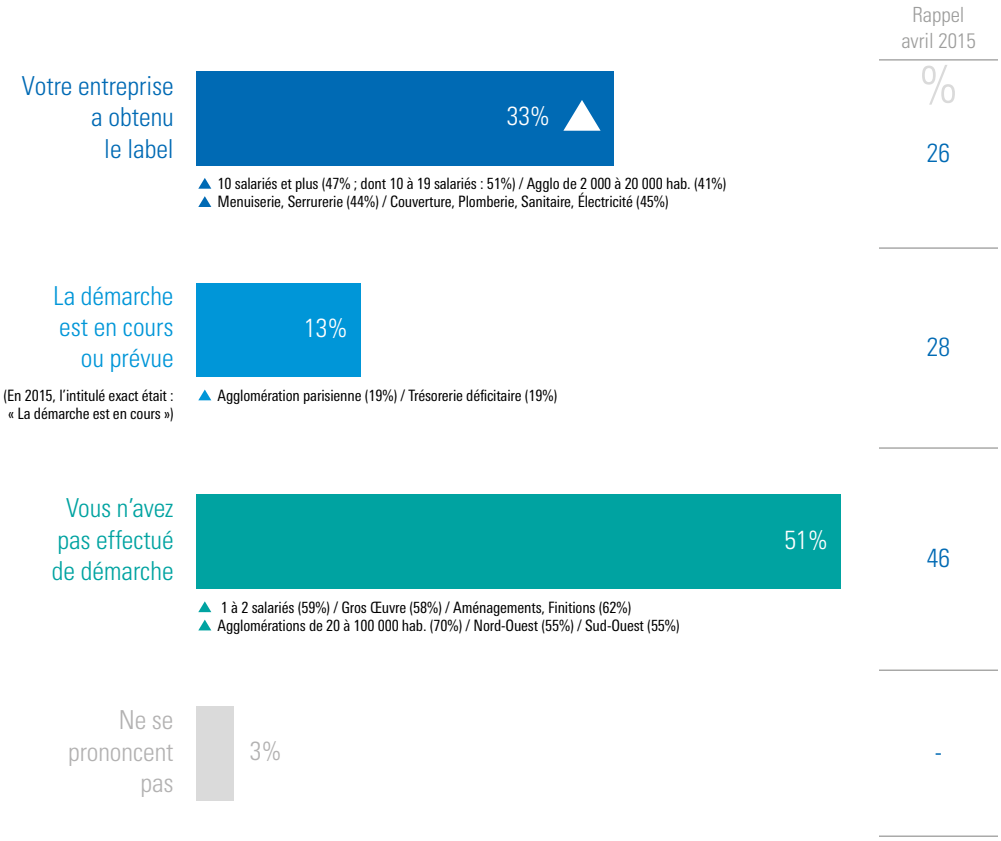
Les entreprises souhaitent recourir plus largement aux contrats aidés (+9 points par rapport à 2015). Cette tendance conforte les mesures prises en faveur de l'apprentissage et les aides à l'embauche.

2

La démarche de labellisation RGE *(Reconnu Garant Environnement)*

Situation vis-à-vis de la démarche RGE

Quelle est votre situation en ce qui concerne la labellisation RGE (Reconnu Garant Environnement) ?[1]



Cela me semble une bonne chose que l'on nous impose des normes de performance. Cependant, ces normes imposent un travail et des coûts supplémentaires qui ne sont pas appréhendés par le client.
Dans une période de crise, le client a une vison court terme et recherche davantage un prix.

Une entreprise de bâtiment des Côtes-d'Armor (22)

1 En 2015, la question était posée uniquement aux dirigeants qui déclaraient avoir entendu parler de la labellisation RGE, soit 69% de l'échantillon.

La démarche de labellisation RGE a progressé depuis avril 2015, puisque 33% des petites entreprises du bâtiment ont obtenu le label (+7 points). Cette obtention concerne plus fortement les secteurs menuiserie, serrurerie (44%), couverture, plomberie, sanitaire, électricité (45%) et les structures de 10 à 19 salariés (51%).

En revanche, parmi les entreprises n'ayant pas le label, seules 13% ont entamé la procédure pour l'avoir ou prévoient de le faire (-15 points) tandis que 51% (+5 points) n'ont pas effectué de démarche. L'absence de démarche est davantage le fait des structures de 1 à 2 salariés (59%) et des secteurs gros œuvre (58%) et aménagements, finitions (62%).

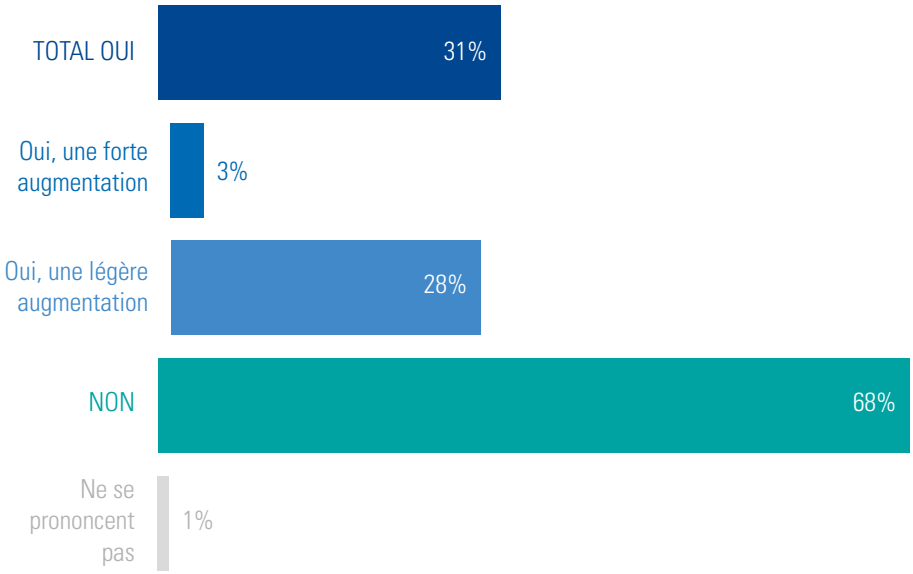
Les résultats de l'enquête entre avril 2015 et septembre 2016 démontrent qu'il n'y a pas eu d'évolution significative de la démarche de labellisation RGE. Globalement, la moitié des entreprises interrogées a obtenu ou entamé une démarche. La démarche est, logiquement, plus ou moins forte selon le secteur d'activité et le secteur de l'aménagement, finitions est celui qui a le plus œuvré dans ce sens.

François Vandermeersch
Directeur de Pôle KPMG à Lille (59)

Impact de la labellisation RGE sur le carnet de commandes

La labellisation RGE (Reconnu Garant Environnement) a-t-elle permis une augmentation de votre carnet de commandes ?

Question posée uniquement aux dirigeants déclarant avoir obtenu le label RGE, soit 33% de l'échantillon.



Parmi les dirigeants ayant la labellisation Reconnu Garant Environnement, moins d'un tiers observe un effet bénéfique sur son carnet de commandes (31%) et seulement 3% une forte augmentation.

Ce résultat explique sans doute la plus forte proportion d'entreprises ayant renoncé à entreprendre la démarche par rapport à l'an dernier.

Les gens profitent des dispositions parce qu'elles existent, mais compte tenu de la clientèle, les travaux seraient faits même si cela n'existaient pas.

Mathias Launey
Gérant de LM COUVERTURE à Coutances (50)

Le problème est de savoir si les particuliers sont suffisamment informés de devoir faire intervenir une entreprise labellisée RGE pour bénéficier des aides liées aux travaux de rénovation énergétique. Le risque est que le particulier en méconnaissance des règles applicables indique la réalisation des travaux sur sa déclaration d'impôt sur les revenus et s'expose ainsi à un redressement futur…

Il est également probable que les particuliers soient un peu perdus au regard du nombre de qualifications. On ne peut donc que saluer les mesures de simplification de certains acteurs visant à regrouper l'ensemble des qualifications RGE. C'est le cas, par exemple, dans le secteur du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire.

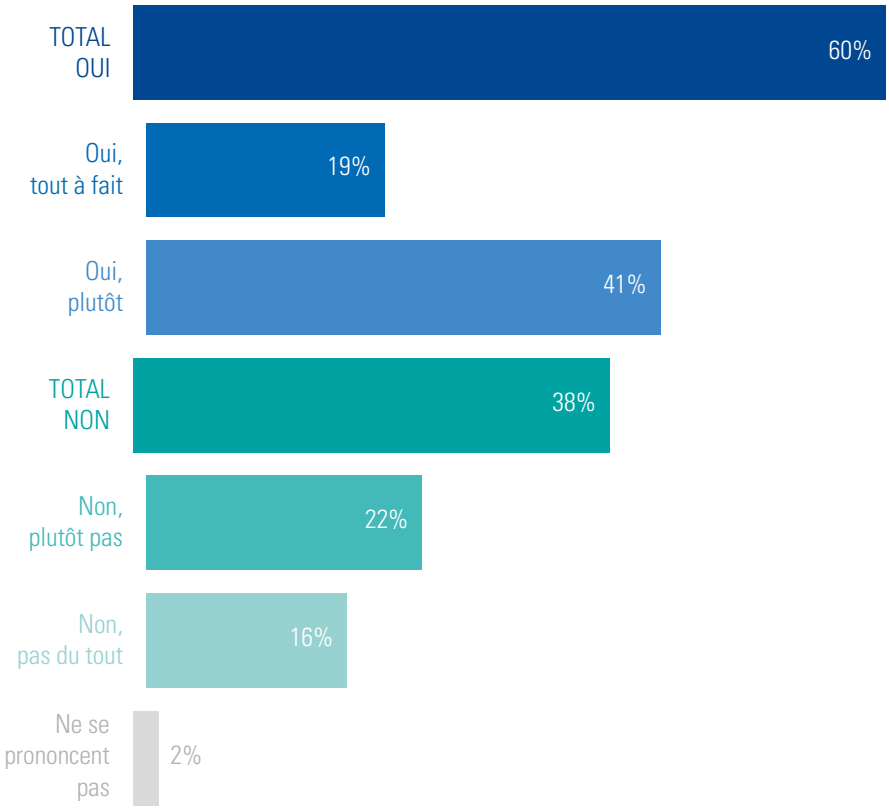
François Vandermeersch
Directeur de Pôle KPMG à Lille (59)

3

Le BIM *(Building Information Modelling)* et le numérique

Niveau de préparation aux enjeux liés au numérique

D'une façon générale, diriez-vous que votre entreprise est bien préparée aux enjeux liés au développement des outils et services numériques ?



L'impulsion finale sera à donner par les architectes. On y est presque mais cela dépend des marchés traités et surtout de la qualité des infrastructures informatiques.

Mathias Launey
Gérant de LM COUVERTURE à Coutances (50)

Au global, une majorité des chefs d'entreprise interrogés se dit prête à répondre aux enjeux liés au développement des outils et services numériques (60%), mais un sur cinq uniquement s'y sent « tout à fait » bien préparé (19%). Ce degré de préparation est plus élevé dans les structures de plus de 10 salariés (68% entre 10 et 19 salariés et 80% entre 20 et 49 salariés), dans le secteur menuiserie, serrurerie (74%), et sans surprise parmi les entrepreneurs ayant moins de 40 ans (77%). À l'inverse, près de quatre interviewés sur dix déclarent ne pas avoir intégré ces enjeux (38%), et même près d'un sur deux en région parisienne (46%).

Nous travaillons sur le numérique depuis 1998, mais ça ne s'appelait pas encore le BIM. Il faudra du temps pour que toutes les entreprises se mettent à niveau. Aujourd'hui, personne n'est prêt. Le frein a été le retard pris par les développeurs de logiciels.

Aujourd'hui, les choses progressent bien. En ce qui nous concerne, le numérique nous a permis d'accéder à des marchés de taille plus importante, d'optimiser les quantités de matériaux, et de diminuer les risques en matière de sécurité des salariés et d'accidents du travail.

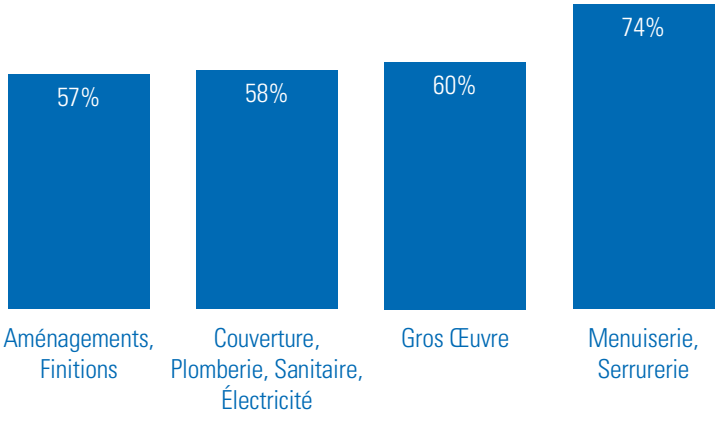
Eric Lespiaucq
Gérant de LESPIAUCQ ET FILS SARL à Angresse (40)

Niveau de préparation aux enjeux liés au numérique - par profils

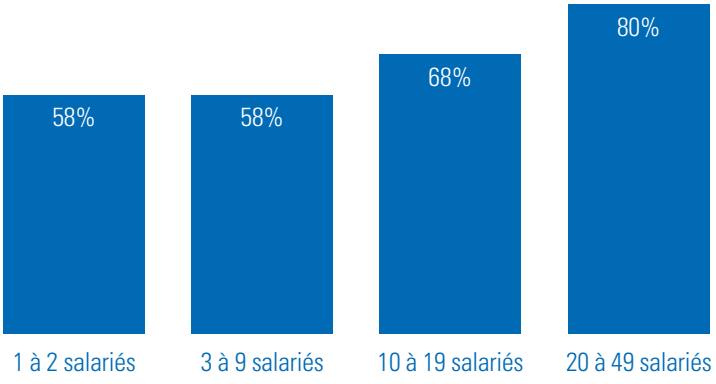
D'une façon générale, diriez-vous que votre entreprise est bien préparée aux enjeux liés au développement des outils et services numériques ?

Total oui 60%

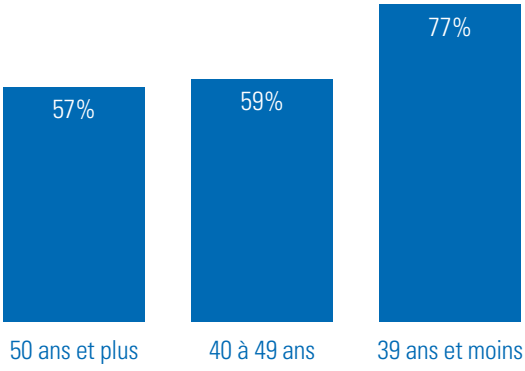
Par secteur d'activité



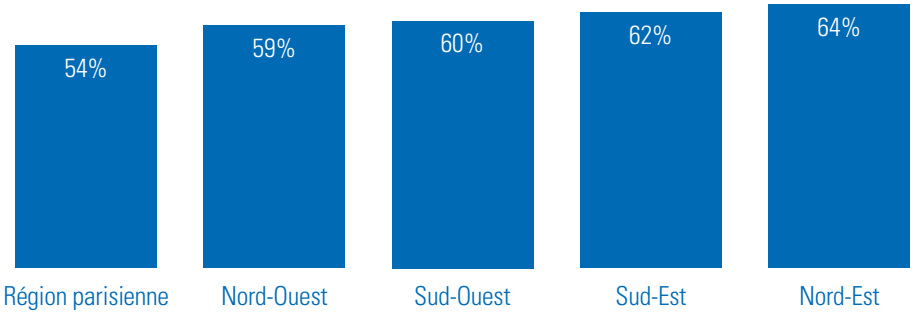
Par taille d'entreprise



Par âge

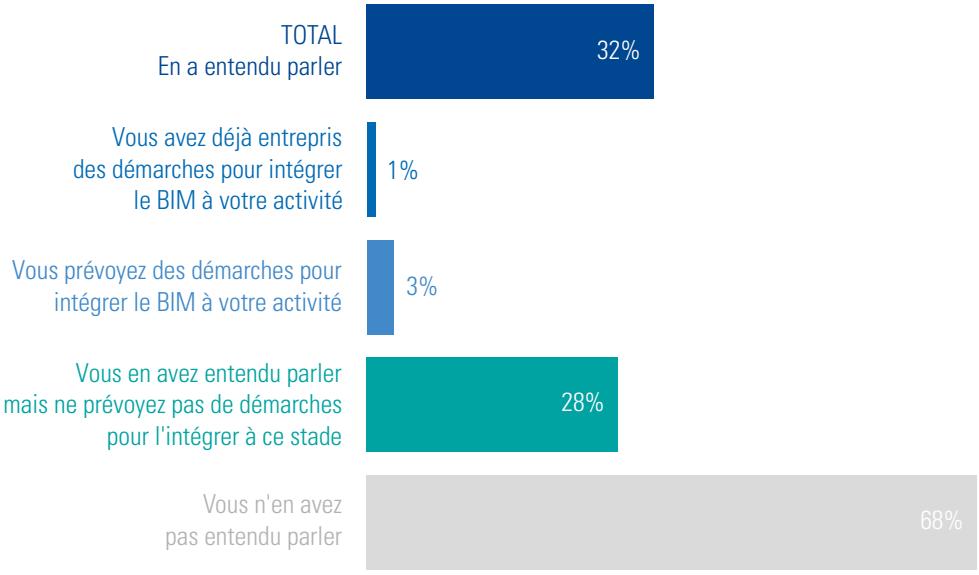


Par région



Niveau de connaissance et d'intégration du BIM

Actuellement, quelle est votre situation en ce qui concerne le BIM (Building Information Modelling) ou maquette numérique ?

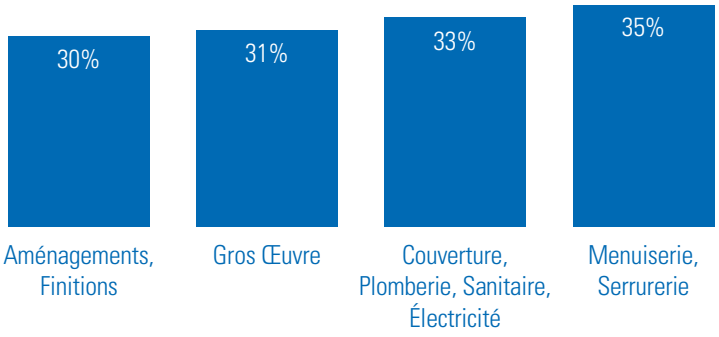


Parmi les grandes évolutions liées au numérique, le BIM est encore très éloigné des préoccupations des petites entreprises du bâtiment. En effet, 68% des dirigeants n'en ont jamais entendu parler. Parmi les 32% connaissant cette technologie, ils ne sont que 1% à avoir entrepris des démarches pour l'inclure dans leur activité et 3% à avoir l'intention de la faire. La notoriété et l'intégration du BIM progressent avec la taille de l'entreprise : 50% de celles employant plus de 10 salariés connaissent le BIM et 10% sont en phase d'intégration ou planifient cette phase (7% entre 10 et 19 salariés et 18% entre 20 et 49 salariés).

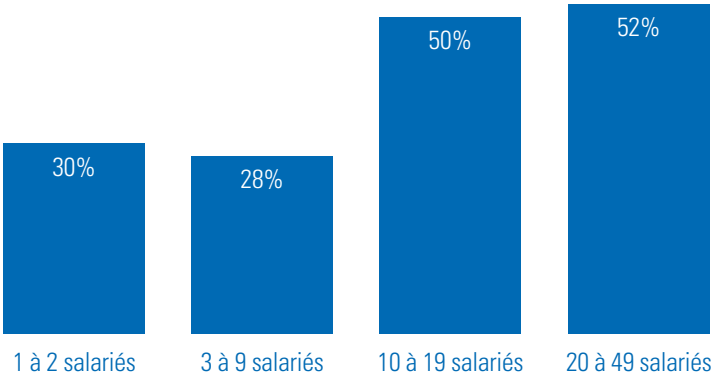
Niveau de connaissance et d'intégration du BIM - par profils

Total En a entendu parler 32%

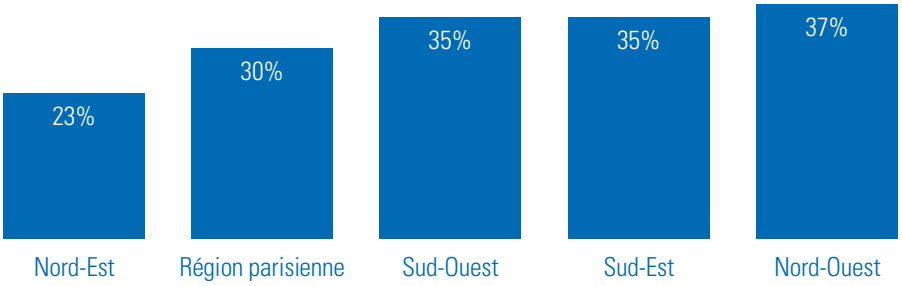
Par secteur d'activité



Par taille d'entreprise



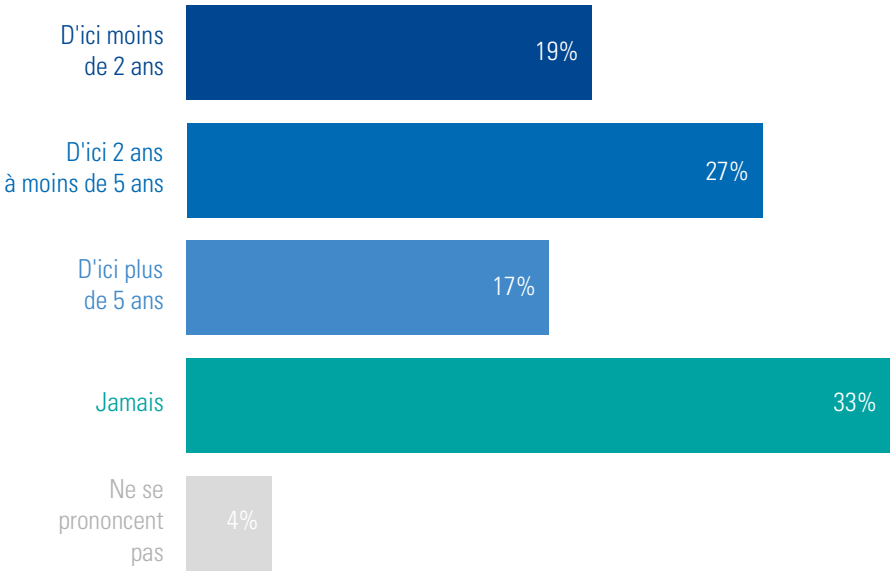
Par région



Intégration du BIM

Selon vous, à quel horizon l'intégration du BIM à votre activité sera-t-elle nécessaire pour votre développement ?

Question posée uniquement aux dirigeants déclarant avoir déjà entendu parler du BIM, soit 32% de l'échantillon.



Moins de la moitié des interviewés ayant déjà entendu parler du BIM estime qu'il sera nécessaire au développement de leur activité d'ici moins de 5 ans (46%, dont 19% d'ici moins de 2 ans), tandis que 17% pronostiquent une intégration obligatoire dans plus de 5 ans. À l'inverse, un tiers de ces dirigeants considère que le BIM ne concernera jamais leur entreprise.

L'essentiel de notre activité reposant sur la rénovation, les coûts supplémentaires engendrés par le BIM ne pourront pas être répercutés sur le prix de vente. La mise en place et l'utilisation de la maquette numérique me semblent aujourd'hui trop lourdes et trop coûteuses.

Une entreprise de bâtiment des Côtes-d'Armor (22)

Nous ne sommes qu'au début et le BIM va prendre une place de plus en plus importante (construction, rénovation et maintenance). Il faut donc que les PME qui ont un bureau d'études se tiennent prêtes. Quant à celles qui n'en ont pas, elles peuvent faire appel à des bureaux d'études spécialisés ou passer des accords individuels ou en groupement avec des PME ayant des bureaux d'études formés.

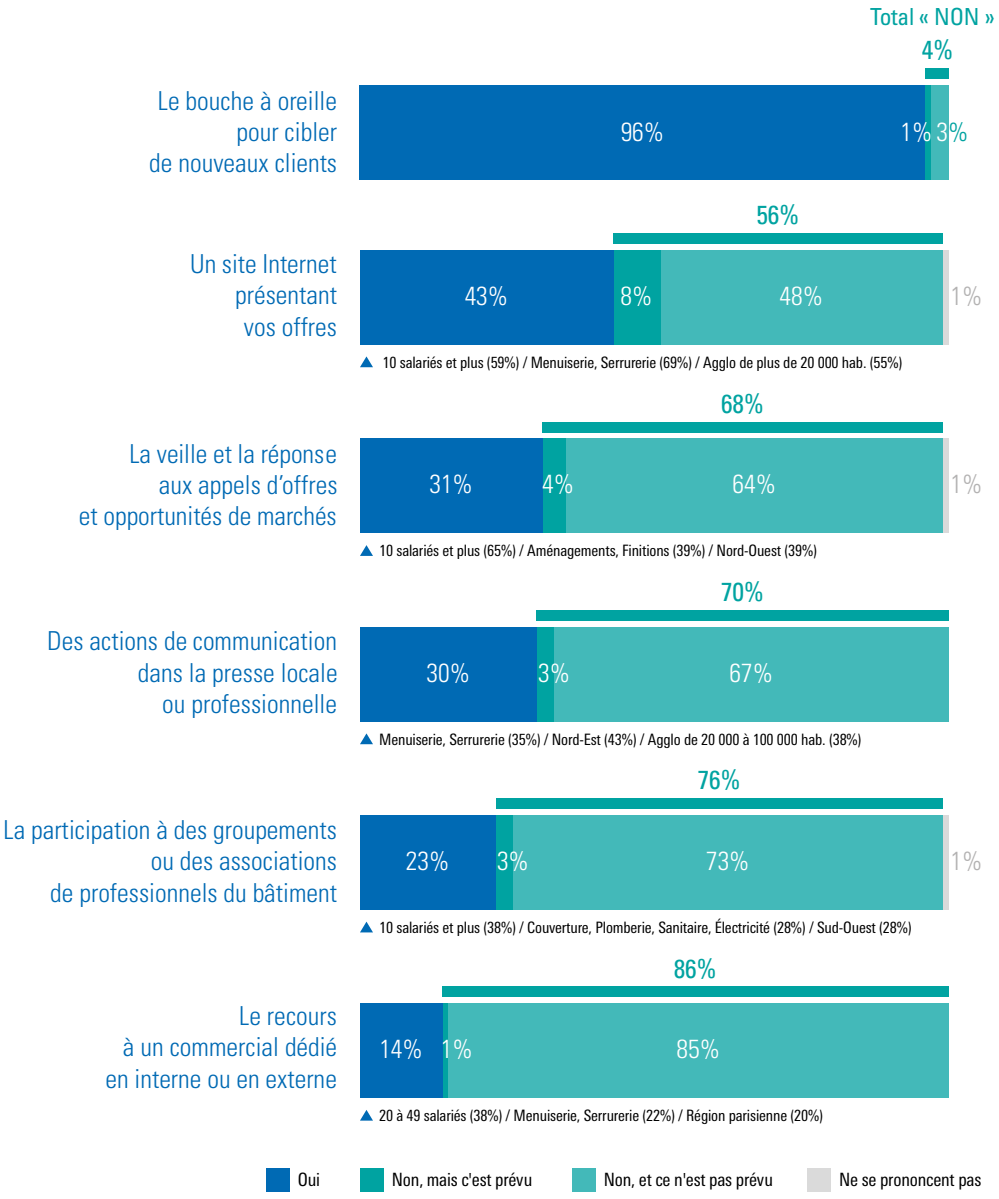
Franck Villaeys-Sakalian
Directeur de Bureau KPMG à Mont-de-Marsan (40)

4

Les axes de développement et les difficultés des entreprises du bâtiment

Axes de développement

Utilisez-vous les moyens suivants pour développer votre activité ?



Si les dirigeants du secteur du bâtiment affirment presque unanimement s'appuyer sur le bouche à oreille pour accroître leur activité (96%), le recours à des méthodes plus formalisées est systématiquement minoritaire :

> Témoignant là encore d'une intégration encore restreinte du numérique, 43% d'entre eux disposent aujourd'hui d'un site Internet pour présenter leurs offres. Ce résultat est plus élevé dans les entreprises de plus de 10 salariés (59%) et dans le secteur menuiserie, serrurerie (69%). Relevant également du domaine de la communication, 30% déclarent mener des actions publicitaires dans la presse locale ou professionnelle.

> Un interviewé sur trois a mis en place un système de veille et de réponse aux appels d'offres et opportunités de marché (31%), cette pratique étant plus fréquente dans le secteur aménagements, finitions (39%) et les entreprises de plus de 10 salariés (65%). Un peu en-deçà, 23% d'entre eux participent à des groupements ou des associations de professionnels du bâtiment.

> 14% des chefs d'entreprise seulement ont recours à un commercial dédié pour favoriser leurs ventes, que celui-ci soit en interne ou en externe.

Le meilleur vecteur de développement reste celui de la recommandation directe, sous toutes ses formes. À savoir les clients, les confrères d'un corps d'état, les connaissances diverses, les réseaux locaux…

À l'inverse, le recours à un commercial dédié ne réunit que très peu d'avis favorables, ce qui est en phase avec le fonctionnement habituel du secteur ainsi qu'avec sa culture et son niveau d'exigence technique, toujours croissant !

Jérôme Mallet
Directeur de Bureau KPMG à Coutances / Saint-Lô (50)

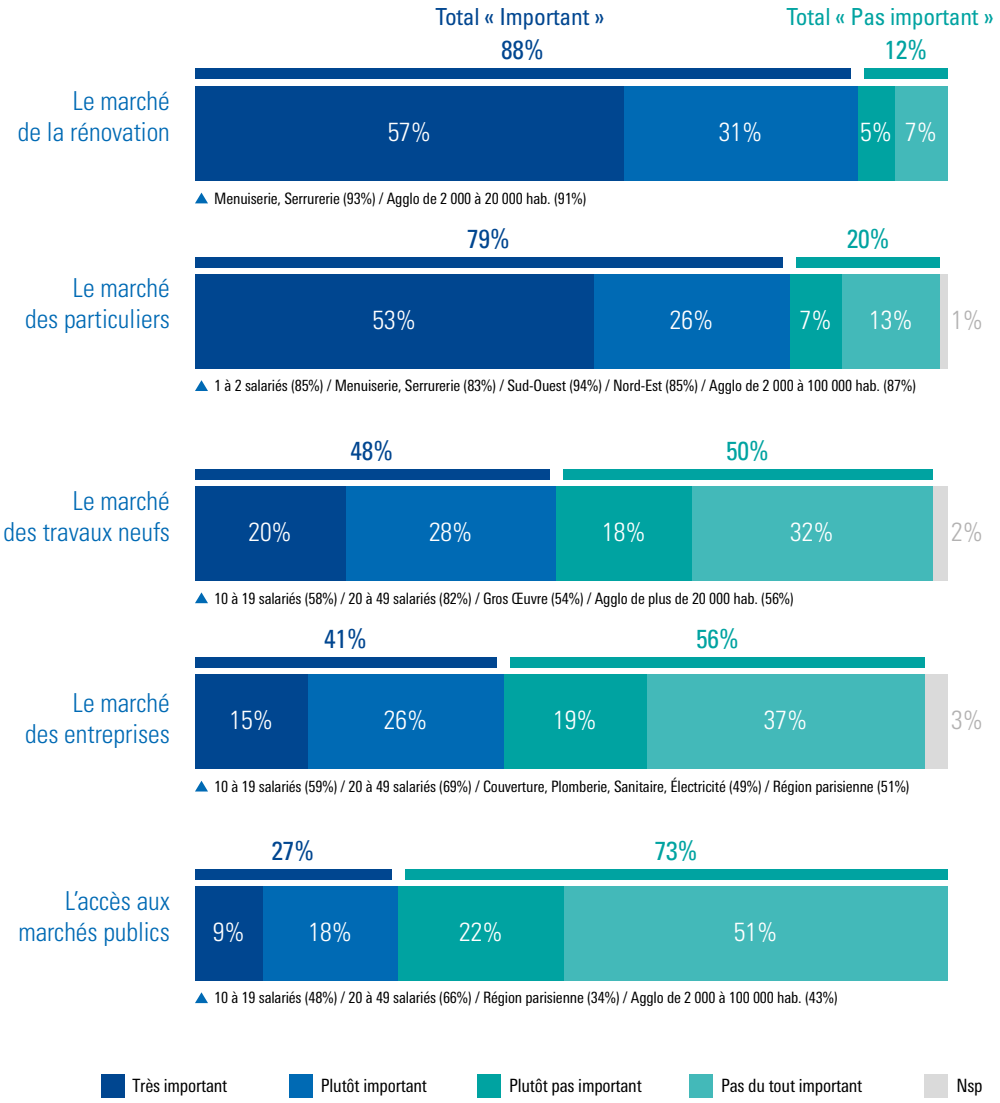
Le bouche à oreille est le moyen le plus efficace y compris en terme de positionnement prix et aussi sur les marchés publics.

Un site Internet est consulté mais c'est un complément des autres démarches.

Mathias Launey
Gérant de LM COUVERTURE à Coutances (50)

Marchés prioritaires

Et pour chacun des types de marchés suivants, diriez-vous qu'il représente un enjeu de développement important ou non pour votre activité ?



Parmi les différents marchés possibles pour les professionnels du bâtiment, deux sont réellement considérés comme des enjeux de développement importants : le marché de la rénovation (88%) et le marché des particuliers (79%, 85% dans les structures de 1 à 2 salariés). La place accordée aux autres types de marchés est minoritaire au global, mais dépend fortement du profil des entreprises. Ainsi, 48% des chefs d'entreprise interrogés cherchent à accroître leur présence sur le marché des travaux neufs, ce score atteignant 58% dans les structures de 10 à 19 salariés, 82% dans celles de 20 à 49 salariés et 54% dans le secteur du gros œuvre. Le marché des entreprises est jugé important par 41% d'entre eux, mais jusqu'à 49% dans le secteur couverture, plomberie, sanitaire, électricité et 62% dans les structures de plus de 10 salariés. Enfin, 27% attribuent un caractère stratégique à l'accès aux marchés publics (54% dans les entreprises employant plus de 10 personnes).

Il ressort, sans surprise, que les dirigeants interrogés analysent le marché des particuliers et plus précisément le marché de la rénovation comme un véritable enjeu.

La taille de l'entreprise impacte directement ces priorités de marché, de même que le tissu territorial d'exercice.

Il faut malgré tout relever l'analyse très partagée de l'enjeu concernant le marché du neuf, qui fort de ses dernières tendances statistiques encourageantes, semble encore inquiéter les acteurs du secteur.

Enfin, les inquiétudes subsistent de façon significative sur la santé économique des entreprises et en particulier sur le secteur du second œuvre puisque le niveau des carnets de commandes et la situation financière de leur structure sont les deux sujets de préoccupation prioritaires des dirigeants.

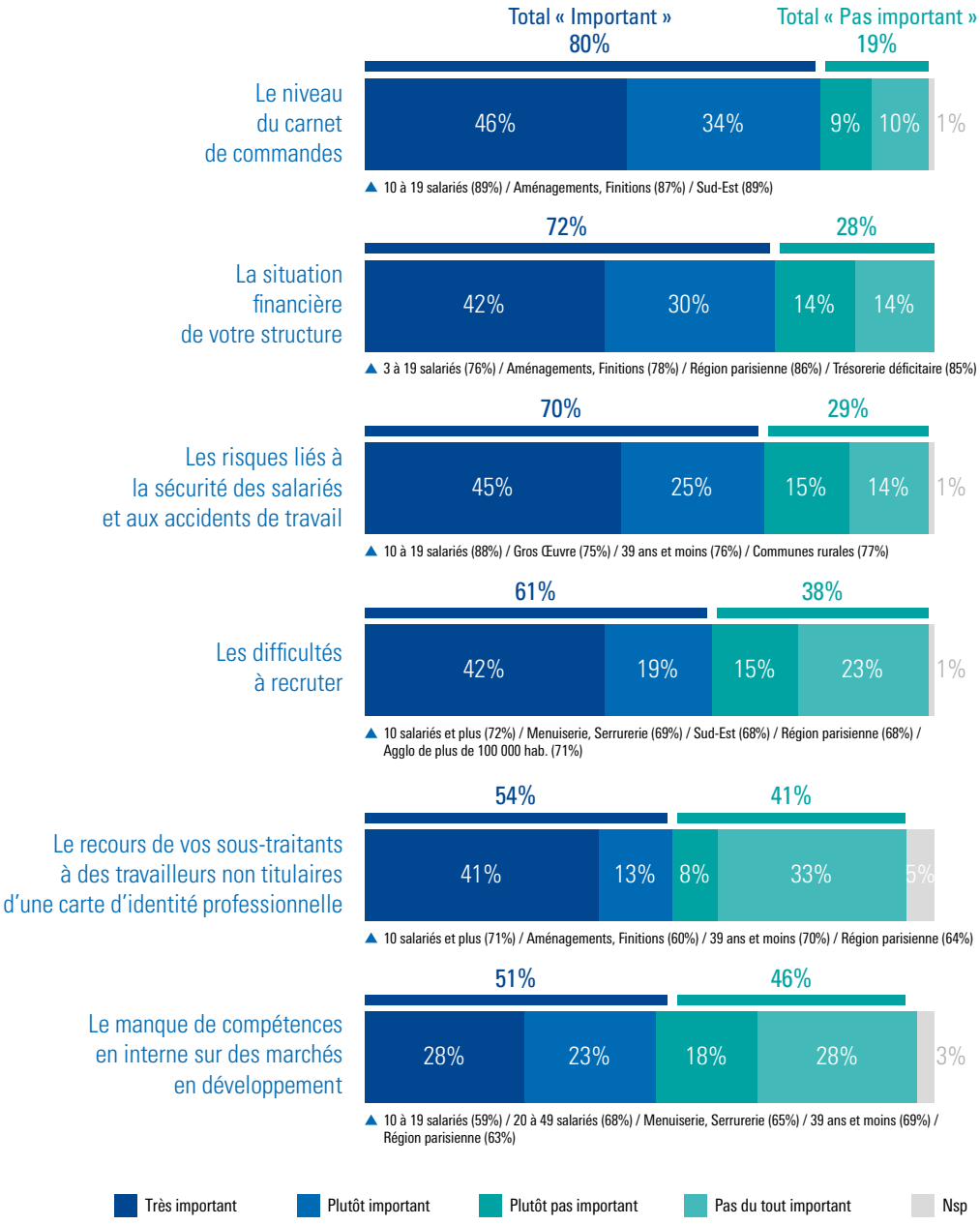
Jérôme Mallet
Directeur de Bureau KPMG à Coutances / Saint-Lô (50)

Notre force est d'être présent sur tous les marchés, ce qui permet de pallier aux soubresauts conjoncturels de chacun d'entre eux et ce qui développe notre palette de compétences.

Michaël Lebedel et Bruno Le Saout
Co-gérants de la SARL LEBEDEL,
JEAN MARIE PEINTURE à Saint-Lô (50)

Prise en compte des risques liés à l'activité

Pour chacun des éléments suivants, diriez-vous qu'il représente un risque important ou non pour votre activité ?



En ce qui concerne les différents risques pouvant survenir dans le bâtiment, tous sont majoritairement jugés importants par les professionnels interviewés, mais à des degrés divers :

> 80% identifient des risques forts pour leur carnet de commandes, 46% les jugeant même « très importants ».

> Plus de sept dirigeants sur dix expriment un niveau de préoccupation élevé pour la situation financière de leur structure (72%, dont 42% pour lesquels il est très élevé) et pour les risques liés à la sécurité des salariés et aux accidents de travail (70%, dont 45% qui les perçoivent comme très élevés).

> Les difficultés à recruter sont évoquées par 61% d'entre eux, et même 69% dans le secteur menuiserie, serrurerie.

> Le recours par les sous-traitants à des travailleurs non titulaires d'une carte d'identité professionnelle constitue un risque important pour 54% des chefs d'entreprise (dont 41% qui le perçoit comme très important). Enfin, la moitié souligne les conséquences potentiellement négatives du manque de compétences en interne sur des marchés en développement (51%).

La frontière entre les enjeux du développement et les risques ressentis par les dirigeants interrogés, dans le cadre de leurs activités respectives ressort finalement étroite et aléatoire en fonction de la taille de l'entreprise, son activité et l'environnement économique local.

Cependant, et il faut semble-t-il y voir un signe très encourageant pour l'avenir, la difficulté à recruter est un sujet qui ressurgit de façon significative, laissant penser à un espoir chez les dirigeants. Il conviendra donc de réorienter très vite les processus de formation et de les adapter au mieux aux besoins des entreprises.

Jérôme Mallet
Directeur de Bureau KPMG à Coutances / Saint-Lô (50)

KPMG en un regard

KPMG, leader de l'audit, du conseil et de l'expertise comptable en France

Le cabinet compte plus de 70 000 clients en France parmi lesquels :

200
sociétés cotées ou faisant appel public à l'épargne

Près de **50%**
des 100 ETI les plus importantes en France

Près de **30%**
des PME de plus de 50 salariés

47 000
TPE, artisans, commerçants et professions libérales

dont

6 500
artisans et entrepreneurs du BTP qui nous font confiance

KPMG, un partenaire impliqué...

Le réseau Artisans & Entrepreneurs du Bâtiment de KPMG existe depuis plus de 25 ans.

Aujourd'hui, il représente :

> une équipe de collaborateurs dédiés à votre secteur d'activité répartis sur toute la France ;

> plus de 6 500 entreprises du bâtiment et des travaux publics clientes ;

> des relations fortes avec les syndicats professionnels, la presse professionnelle et les acteurs de référence du secteur ;

> des réunions thématiques organisées tout au long de l'année près de chez vous ;

> des publications reconnues par la profession ;

> des formations en gestion spécifiques au bâtiment.

... qui vous accompagne tout au long de vos projets

Création - Reprise d'une entreprise de bâtiment

Nos professionnels analysent, prévoient et vous assistent dans la concrétisation de votre opération : étude de faisabilité, élaboration des prévisions financières et d'exploitation, identification et recherche de financement, choix du statut juridique et fiscal, accompagnement dans la relation avec les partenaires extérieurs (banques, administrations, etc.)

Développement

Nous vous aidons à améliorer votre organisation administrative et comptable, nous analysons et produisons votre information, afin d'optimiser la gestion de votre entreprise. Nous établissons et suivons périodiquement un tableau de bord d'activité et de rentabilité.

Nous positionnons vos performances en lien avec nos moyennes professionnelles annuelles et vous proposons des axes d'amélioration.

Cession - Transmission

Nous évaluons, calculons les incidences fiscales de la cession, nous vous assistons dans votre négociation et évaluons vos revenus futurs : retraite, rente etc. En cas de transmission de l'entreprise, notamment dans un cadre familial, nous analysons et optimisons les différents montages juridiques et fiscaux possibles.

Remerciements

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de cette étude, en particulier les dirigeants d'entreprise qui ont accepté de livrer leurs expériences et avis sur l'actualité des entreprises du Bâtiment.

SARL J MOULLEC	**Philippe Moullec**	Lamballe Côtes-d'Armor Bretagne	Maçonnerie et Gros Œuvre
SARL LEBEDEL JEAN MARIE PEINTURE	**Michaël Lebedel Bruno Le Saout**	Saint-Lô Manche Normandie	Travaux de peinture et de revêtement de sols
LESPIAUCQ ET FILS SARL	**Eric Lespiaucq**	Angresse Landes Aquitaine	Fabrication de charpente et ossatures bois
LM COUVERTURE	**Mathias Launey**	Coutances Manche Normandie	Couverture et isolation toiture, bardages et étanchéité

Merci également aux correspondants du réseau Artisans & Entrepreneurs du Bâtiment de KPMG qui ont apporté leur expertise au travers de leurs témoignages :

Thierry Gautheron
Directeur de Bureau à Saint-Brieuc (22)

Jérôme Mallet
Directeur de Bureau à Coutances / Saint-Lô (50)

François Vandermeersch
Directeur de Pôle à Lille (59)

Franck Villaeys-Sakalian
Directeur de Bureau à Mont-de-Marsan (40)

Notes

Contacts

Gérôme Gauriau
Associé, Responsable du réseau Artisans & Entrepreneurs du Bâtiment
Tél. : +33 (0)2 28 24 10 10
E-mail : ggauriau@kpmg.fr

Laëtitia Creignou
Chargée de Communication & Développement réseau Bâtiment
Tél. : +33 (0)2 28 24 11 04
E-mail : lcreignou@kpmg.fr

kpmg.fr

Nord

François Vandermeersch
Tél. : +33 (0)3 20 20 68 52
E-mail : fvandermeerch@kpmg.fr

Est

Lionel Marteau
Tél. : +33 (0)3 29 26 29 23
E-mail : lmarteau@kpmg.fr

Rhône-Alpes/ Auvergne/ Bourgogne/ Franche-Comté

Frédéric Fély
Tél. : +33 (0)3 80 78 86 10
E-mail : ffely@kpmg.fr

Sud-Est

Zakari Bachkabakian
Tél. : +33 (0)4 96 20 53 60
E-mail : zbachkabakian@kpmg.fr

Sud-Ouest

Franck Villaeys-Sakalian
Tél. : +33 (0)5 58 75 02 48
E-mail : fsakalian@kpmg.fr

Paris & Centre

Christian Combemorel
Tél. : +33 (0)2 48 66 71 51
E-mail : ccombemorel@kpmg.fr

Hervé Pichery
Tél. : +33 (0)2 38 95 00 72
E-mail : hpichery@kpmg.fr

Normandie

Jérôme Mallet
Tél. : +33 (0)2 33 77 14 14
E-mail : jmalllet@kpmg.fr

Ouest

Thierry Gautheron
Tél. : +33 (0)2 96 79 82 79
E-mail : tgautheron@kpmg.fr

Bernard Germaneau
Tél. : +33 (0)5 55 11 37 43
E-mail : bgermaneau@kpmg.fr

Départements Français d'Amérique

Gilles Defert
Tél. : +33 (0)5 96 71 25 92
E-mail : gdefert@kpmg.fr

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG France est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2017 KPMG France. KPMG France désigne un ensemble de sociétés opérationnelles juridiquement distinctes. KPMG France est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International.

Imprimé en France. Conception - Réalisation : Communication - OLIVER - Décembre 2016.

Réf. : Ob. Bâtiment - Code : 1663

Crédit photos : iStock, Shutterstock