



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.

Campagne 2012

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

E5 – MANAGEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIAL

SESSION 2012

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumérique ou à écran graphique que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999)
- Tout document interdit

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 20 pages numérotées de 1 à 20

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 1 / 20

SOCIÉTÉ SOFOP TALIAPLAST

Consignes générales : si dans votre analyse vous êtes amené(e) à effectuer des calculs, ceux-ci devront être portés sur la copie comme faisant partie de la démarche structurée mise en œuvre pour répondre à la demande formulée.

Contexte et problématique professionnels

Depuis plus de 40 ans sur le marché de l'outillage professionnel et des EPI (Équipements de Protection Individuelle), la société SOFOP S.A.S. est aujourd'hui un des leaders européens au travers de la marque TALIAPLAST.

Disposant d'une grande notoriété sur le marché hexagonal et reconnue à l'international, la société française SOFOP - TALIAPLAST (243 collaborateurs) basée à Montoir-de-Bretagne (44) conçoit, fabrique et commercialise des outils à main et des équipements de protection et de signalisation pour le bâtiment et l'industrie.

Aujourd'hui, elle dispose d'un fichier de plus de 4 500 clients distributeurs (négoce matériaux, spécialistes en matériel, fournitures industrielles, quincailleries, autres fabricants) dont 4 000 réguliers qu'elle satisfait en s'appuyant sur ses quatre sites de production et sur une stratégie commerciale axée autour de leurs besoins.

SOFOP S.A.S. s'attache à conforter son identité de fabricant en s'appuyant sur :

- un département recherche et développement,
- quatre sites de production,
- une plate-forme logistique et distribution,
- une unité communication et marketing.

Sa force de vente est constituée en métropole de 18 technico-commerciaux et 4 animateurs de régions, chargés d'assurer la présence de SOFOP TALIAPLAST dans plus de 4 500 points de ventes, dont les principales enseignes de la distribution professionnelle comme Point P ou Gedimat.

Afin de répondre aux attentes de la clientèle finale, voire de les anticiper, SOFOP TALIAPLAST collabore directement avec des professionnels (artisans et entreprises) qui testent les nouveaux produits.

Après enquête réalisée en 2007 auprès des artisans plaquistes, SOFOP s'est attelée à développer une nouvelle gamme de produits, sur un nouveau marché, destinée à réduire les risques de TMS (Troubles Musculo-Squelettiques) et limiter la pénibilité du travail.

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 2 / 20

Le département R&D (recherche et développement) pour l'année 2010 a absorbé presque 20 % du budget global annuel de la société, soit 240 000 euros.

L'entreprise, reconnue sur le marché, a reçu notamment :

- Le trophée de bronze 2010 de l'innovation au Salon COFAQ (un salon professionnel très prisé sur l'Univers de l'équipement des professionnels et du bricolage) qui a lieu chaque année à Poitiers ;
- Le Sacre de l'innovation 2010 dans la branche outils-pro, lors de la dernière convention SOCODA (regroupement des adhérents du premier réseau français de distributeurs indépendants pour le Bâtiment et l'Industrie).

Parmi les innovations du groupe, citons le monte-plaque à rouleau, le monte-plaque télescopique (Taliatop expert), le chariot porte-plaques tout terrain et le relève-plaque.

Cette nouvelle gamme, contrairement aux autres productions de SOFOP TALIAPLAST, est à caractère innovant, sur des critères de confort uniquement, alors que les professionnels cherchent des investissements liés à la rentabilité immédiate.

Sur ce marché, ROGER MONDELIN est son principal concurrent. Cette entreprise est bien implantée sur ce marché, avec une bonne image auprès des professionnels du BTP. Elle conduit une politique d'innovation et commercialise des produits protégés par des brevets. Cependant, ses innovations ne sont pas liées à la manutention des plaques.

Malgré un fort potentiel de développement sur ce marché, les ventes de SOFOP TALIAPLAST stagnent et n'arrivent pas à décoller de manière significative et durable. La crise économique et financière de 2008 a touché ce marché et l'achat de matériels de confort ne semble plus une priorité dans ce contexte.

Sur les dernières années, le gouvernement a fait de la pénibilité au travail, et notamment de la lutte contre les TMS, une cause nationale. Cette priorité s'est traduite par la mise en place de la loi n° 2010-1330 du 9 novembre 2010, applicable au 1^{er} janvier 2012.

Il apparaît donc important de réfléchir à une démarche commerciale efficace permettant de mieux sensibiliser les plaquistes à la nécessité d'investir dans du matériel TMS. Pour cela, il s'agit d'accompagner les distributeurs auprès de leurs clients et d'intensifier la politique de communication de l'entreprise afin de stimuler le lancement de cette nouvelle gamme de produits.

Annexes

Annexe 1 : Présentation de la société SOFOP TALIAPLAST	pages 6 et 7
Annexe 2 : Les entreprises plaquistes en France en 2010	page 8
Annexe 3 : Campagne de sensibilisation aux TMS	page 9
Annexe 4 : Coûts des TMS	page 10
Annexe 5 : Le métier de plaquiste	pages 11 et 12
Annexe 6 : Enquête santé prévention	page 13
Annexe 7 : La gamme des produits plaquistes	page 14
Annexe 8 : Le relève-plaque	page 15
Annexe 9 : Cadre légal relatif à la prévention de la pénibilité en entreprise	page 16
Annexe 10 : Cadre réglementaire relatif à la manutention manuelle	page 17
Annexe 11 : Calcul des poids des principaux matériaux du BTP	page 18
Annexe 12 : Courriel de Monsieur DOUET, directeur commercial SOFOP avec pièce jointe	pages 19 et 20

Votre place dans cette société

Technico-commercial(e) dans l'entreprise, vous avez été repéré(e) non seulement pour vos compétences de vendeur mais également pour votre capacité à contribuer à l'évolution de la politique commerciale de l'entreprise.

Votre mission s'articule autour de deux axes :

- **L'analyse des informations sur le marché des TMS dans le BTP dans la perspective du développement de l'activité sur ce segment.**
- **Le développement des ventes par des actions de communication ciblées.**

PREMIÈRE PARTIE : Analyse du marché (11 points)

Les Troubles Musculo-Squelettiques (TMS) sont principalement des pathologies qui affectent les tissus « mous » (tendons, gaines synoviales, nerfs...) situés à la périphérie des articulations. Ils sont à l'origine de douleurs intenses (picotements, engourdissements, gêne fonctionnelle...) pouvant évoluer vers un handicap sérieux dans la vie professionnelle et la vie privée.

Ces troubles sont reconnus comme maladies professionnelles.

C'est la raison pour laquelle les organismes de prévention des risques professionnels accentuent leur communication pour lutter contre l'évolution de ces phénomènes.

- 1.1 Déterminez les opportunités et les contraintes du marché de la prévention des TMS dans le BTP.**
- 1.2 Identifiez les risques du métier de plaquiste et leur origine (situation de travail) et préconisez les moyens de prévention pour chacun d'eux.**
- 1.3 Démontrez que la prévention des TMS auprès des plaquistes constitue une opportunité commerciale pour SOFOP TALIAPLAST.**

DEUXIÈME PARTIE : Le développement des ventes de la gamme TMS (9 points)

Pour l'année 2012, SOFOP TALIAPLAST souhaite augmenter les ventes de cette gamme de produits.

Consciente du potentiel important de ce marché, la direction de SOFOP TALIAPLAST souhaite développer sa communication en participant à des journées portes ouvertes (JPO) chez ses distributeurs. Ces journées consisteront à présenter sa gamme complète des produits TMS et plus particulièrement le chariot et le relève-plaque.

Comme chaque année, Monsieur DOUET confie à l'un des ses technico-commerciaux le soin de rappeler à l'équipe les modalités de mise en œuvre de l'opération JPO (juin). Cette démarche s'intègre dans le cadre de sa pratique managériale.

Pour Juin 2012, c'est à vous que revient cette mission.

- 2.1. Rappelez les différentes actions et indicateurs à mettre en place pour préparer les JPO distributeurs.**
- 2.2. Montrez, par une analyse chiffrée, la nécessité d'utiliser les produits Taliaplast afin de respecter les normes et recommandations en termes de confort d'utilisation et de sécurité.**
- 2.3. Montrez en quoi votre directeur commercial, Monsieur DOUET, inscrit ces journées dans le cadre d'un management participatif par objectifs. Vous répondrez en particulier à son interrogation concernant la prime 2012.**

Annexe 1 - Présentation de la société SOFOP TALIAPLAST

Adresse : 3 route de la Torse - RN 171
BP 46 - 44 550 Montoire de Bretagne

Statut : SAS

Capital social : 4 022 040 euros

PDG : Eugène Reitz.

Historique :

La marque TALIAPLAST a pour origine le nom de l'inventeur de la taloche plastique, M.Taliacci, qui en 1967 fonde la SOFOP (Société de Fabrication d'Outillages Plastique et bois qui deviendra par la suite la Société Française d'Outils Professionnels) afin d'assurer la commercialisation de ses produits.

Malgré le succès rencontré par sa taloche et son rachat (transformation en SA), la SOFOP connaît quelques difficultés commerciales et financières, notamment du fait d'une dépendance excessive envers ses sous-traitants.

En 1983, le conseil d'administration, fraîchement élu, tente de redresser la situation en donnant tous pouvoirs de gestion à un nouveau directeur général, Eugène Reitz, un expert-comptable de formation spécialisé dans le redressement d'entreprises en difficulté. Industriel dans l'âme, il s'entoure de collaborateurs de confiance. La nouvelle équipe s'attelle alors à pérenniser et à développer l'entreprise. Cette stratégie, qui s'inscrit dans la durée et en plusieurs étapes, implique une politique d'investissements industriels et humains axée sur la satisfaction des clients qui débouche en 2003 à l'obtention de la certification ISO 9001.

Après deux déménagements rendus nécessaires par la progression constante du chiffre d'affaires, l'entreprise s'installe en 1987 à Montoir-de-Bretagne, dans un vaste bâtiment qui regroupe les services administratifs et commerciaux, ainsi que la plate-forme de stockage.

En 1988, la société prend un virage décisif qui marque le début de son aventure industrielle. En effet, souhaitant maîtriser au mieux ses coûts de revient et être moins dépendante de sous-traitants, elle acquiert trois presses à injection plastique d'une capacité de 125 à 350 tonnes, ainsi que de nombreux moules pour compléter sa gamme de produits.

Activité : Fabrication et commercialisation d'outillages bâtiments (pour maçons, façadiers, plaquistes plâtriers,...), d'EPI (équipements de protection individuelle) et de signalisation sécurité.

Certification : ISO 9001

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 6 / 20

Annexe 1 (suite)

Brevets : Afin de protéger ses innovations, SOFOP TALIAPLAST a déposé des brevets et marques, synonymes d'avancées technologiques lui permettant un monopole d'exploitation commerciale de ses produits. Parmi la quarantaine de marques dont dispose la société, beaucoup sont reconnues par la profession comme TALIATOP (gamme de lève-plaques équipés d'un système de sécurité et agréés par l'APAVE (organisme de contrôle destiné à assurer la sûreté des installations, mais aussi le contrôle technique de construction). Le coût de cette protection est cependant important pour l'entreprise (2 910 à 3 930 euros par produit breveté).

Effectif : 243 personnes dont :

- 1 directeur commercial, Monsieur Douet
- 18 « technico-commerciaux »
- 4 animateurs de régions
- 8 collaboratrices au service de la clientèle
- 8 techniciens installateurs dont deux électriciens

Zone de chalandise : France et présence dans 50 pays

Une clientèle diversifiée de distributeurs :

- Négoces matériaux : 51 %
- Fournitures industrielles : 18 %
- Loueurs : 12 %
- Spécialistes matériaux : 11 %
- Quincailleries : 8 %

Particularité : SOFOP TALIAPLAST ne vend pas directement aux clients finaux, les artisans, mais par l'intermédiaire d'un réseau de distribution.

Chiffre d'affaires : 30 millions d'euros en 2011

Source : SOFOP TALIAPLAST

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 7 / 20

Annexe 2 - Les entreprises plaquistes en France en 2010

Nombre de salariés	0	1 à 5	6 à 9	10 à 19	20 et +	Total
Nombre d'entreprises de Travaux d'isolation	904	1 090	253	174	57	2 478
Nombre d'entreprises de Plâtrerie	7 949	6 243	884	513	172	15 761
Total des entreprises des Métiers et Techniques du Plâtre et de l'Isolation	8 853	7 333	1 137	687	229	18 239

Source : INSEE

Données complémentaires

- **5 %** des entreprises plaquistes sont déjà équipées d'un matériel.
- Une étude téléphonique indique que **10 %** des entreprises s'équiperont en 2012.
- Le panier moyen par artisan lors d'une JPO est estimé à **500 euros** HT pour les plus petites et **1 200 euros** HT pour les + de 10 salariés.

Base Nationale de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Annexe 3- Campagne de sensibilisation aux TMS



Le Gouvernement a lancé, le 1er avril, le troisième volet de sa campagne de sensibilisation pour renforcer la mobilisation des entreprises en matière de lutte contre les troubles musculo-squelettiques (TMS).

Objectif : développer les actions de prévention au sein des entreprises, afin de lutter contre la première cause de maladies professionnelles en France.

« Mettre fin aux troubles musculo-squelettiques dans votre entreprise, c'est possible. » C'est le mot d'ordre de la nouvelle campagne destinée à appeler les professionnels à mettre en place des actions de prévention de ces pathologies. [...] Cette campagne commence le 19 avril à la radio puis dans la presse spécialisée et sera également visible sur le site internet www.travailler-mieux.gouv.fr.

Première cause de maladies professionnelles en France

« Premier cas de maladies professionnelles en France, le nombre de troubles musculo-squelettiques (TMS), augmente de 18 % par an depuis 10 ans », a déclaré Eric Woerth lors d'une conférence de presse, évoquant une « sorte d'épidémie ». « Ne plus pouvoir se servir d'un clavier » ou « utiliser une brosse ou un tournevis », c'est ce qui arrive à certains salariés touchés par ces pathologies qui se traduisent par des douleurs et une gêne fonctionnelle, qui peut « conduire à ne plus pouvoir travailler », a expliqué le ministre.

Eric Woerth souhaite, d'ici à quatre ou cinq ans, mettre fin à l'explosion des TMS et stabiliser leur nombre. La réduction des TMS est une des priorités du deuxième Plan santé au travail (2010-2014). Elle devrait, elle-même, se répercuter et générer une baisse de 25 % des accidents du travail.

Pour remplir ces objectifs, les actions de prévention des risques professionnels font partie des axes majeurs d'intervention. Le ministère du Travail, de la Solidarité et de la Fonction publique a prévu de mettre en place une série d'actions concrètes pour :

- poursuivre le plan d'action pluriannuel de prévention des TMS et la campagne d'information et de sensibilisation des entreprises ;
- s'assurer de la mise en place, dans toutes les entreprises, d'un document unique d'évaluation des risques professionnels intégrant le risque de TMS et débouchant sur un plan de prévention pluriannuel ;
- intensifier l'action en direction des maîtres d'ouvrages du BTP pour leur rappeler leurs obligations en matière d'hygiène et de sécurité.

40 000 nouvelles maladies professionnelles dues aux TMS recensées en 2008

Les TMS les plus courants sont le syndrome du canal carpien, qui touche le poignet, les tendinites de l'épaule et du coude, les lombalgies. Tous les secteurs d'activité sont concernés et particulièrement l'agroalimentaire, le commerce, le BTP, les services à la personne. « Signes d'une forme d'usure physique au travail », selon le ministre, ces TMS sont liés à des gestes répétitifs à cadence élevée, des charges lourdes, des vibrations ou du matériel défectueux, combinés à une organisation du travail inadaptée et au stress.

« En 2008, on a observé environ 40 000 nouvelles maladies professionnelles dues aux TMS, et cela a coûté 787 millions d'euros » à l'assurance maladie, et « près de 8,5 millions de journées perdues » pour les entreprises, a souligné Eric Woerth.

Source : <http://www.gouvernement.fr>

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 9 / 20

Pourquoi la prévention des TMS est-elle stratégique pour l'entreprise ?

Pour 10 salariés, l'examen médical diagnostiquerait que 1 à 2 d'entre eux ont au moins un TMS des membres supérieurs. Ce résultat est largement supérieur pour 3 secteurs d'activités : la construction, l'industrie manufacturière et l'agroalimentaire. [...]

Cette estimation, si on y ajoute l'ensemble des pathologies (dos et membres inférieurs), montre qu'un très grand nombre de salariés sont (déjà) touchés et que le nombre de maladies professionnelles reconnues est bien en deçà du potentiel de déclarations. Dans un contexte de vieillissement de la population active, l'enjeu est de taille !



Combien coûte une prévention inefficace ?

Une démarche simple pour une première approche des coûts consiste à consulter le compte employeur facturé par le régime d'assurance maladie de l'entreprise. Les cotisations accident du travail et maladies professionnelles qui y figurent, ne sont pas contestables, mais elles ne révèlent que des données partielles : les cotisations sont réelles -mixtes ou mutualisées-, seules les maladies professionnelles reconnues sont reportées, la facturation correspond aux soins et ne dit rien des dysfonctionnements de l'entreprise,... Il est donc nécessaire de compléter l'évaluation des coûts des TMS.

Le réseau de l'Anact a proposé à plusieurs spécialistes de déterminer les conditions et les modalités de calcul de ces coûts puis d'en faire une expérimentation : 5 entreprises de secteurs variés ont participé à ces investigations. Schématiquement, il ressort 3 familles de coûts évaluées chacune selon un modèle adapté : directs, de régulation et stratégiques.

Les coûts directs

Ils sont directement imputables aux TMS et à leur gestion. C'est la part la plus simple à évaluer [...]. Ils sont composés : des cotisations à l'assurance maladie (compte employeur), des indemnités versées pour les salariés malades (absence, soins), des frais liés à la recherche et l'aménagement des postes de travail pour les personnes victimes, et enfin, des temps passés pour gérer les dossiers des salariés touchés.

Les coûts de régulation

Ils sont liés aux dysfonctionnements induits par les TMS. Leur évaluation se fait avec prudence car ces coûts peuvent être mêlés à d'autres origines que les pathologies (par exemple l'absentéisme a des causes multiples). [...] On distingue 3 catégories de dysfonctionnements : l'absentéisme et les départs, la perte de productivité (allure dans les gestuelles et remplacements des personnes compétentes devenues inaptes) et la perte de capacité de production (délais, capacité et qualité).

Les coûts stratégiques

Les TMS ont un impact sur la capacité de l'entreprise à mobiliser ses ressources pour gagner ou maintenir une position concurrentielle. Les coûts stratégiques ne sont pas une évaluation comptable par poste, mais ils renseignent sur les principales limites que posent les TMS aux capacités de l'entreprise. Par exemple, la forte présence d'intérimaires en remplacement de titulaires absents pour cause en partie de TMS, a pour conséquence d'augmenter le risque sur la qualité. [...]

Les limites de capacité peuvent être sociales (risque de conflit ou d'épuisement), productives (augmentation des temps gammes* liés aux restrictions), économiques (impact du sureffectif induit par les TMS sur les prix et la compétitivité), ou éthique (dégradation de l'image de l'entreprise pour ses clients ou pour son attractivité).

**Extrait de « L'approche économique des TMS »,
Publié le 26/02/08 par l'ANACT (Agence Nationale pour l'amélioration des Conditions de Travail)**

*Temps déterminé pour effectuer une tâche.

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 10 / 20

Annexe 5- Le métier de plaquiste

Les plaquistes sont exposés à de nombreux risques qui peuvent être à l'origine de maladies professionnelles ou de sérieux accidents du travail lors de la pose d'éléments préfabriqués à base de carreaux ou plaques de plâtre (généralement BA 13) pour des cloisons ou des doublages, ou de la pose de laines d'isolation thermique ou acoustique, destinées à l'aménagement intérieur des locaux industriels, commerciaux, résidentiels qu'ils soient neufs ou anciens :

- Lésions aiguës musculo-squelettiques causées par la manipulation de lourdes plaques, par l'utilisation d'outils vibrants ou par de mauvaises postures de travail, blessures graves causées par les outils de coupe, de perforation et de fixation utilisés,
- Chutes de hauteur lors de la pose de plaques de plâtre ou de laines d'isolation,
- Dangers d'inhalation de poussières de plâtre et de fibres de laines d'isolation,
- Exposition chimique aux produits de scellement, de jointement et de collage,
- Exposition au bruit lors de la fixation des ossatures métalliques, le sciage des panneaux, le clouage ...

La prévention des risques du métier de plâtrier ou de plaquiste passe par une réflexion en amont sur l'organisation du chantier et sur son installation, le respect des normes de sécurité et des bonnes pratiques et gestes professionnels assurés par une formation continue à la sécurité du travail.

Les principaux risques des plaquistes :

- Les postures de travail contraignantes (torsions, position accroupie, bras en l'air et tête en extension, déplacements fréquents en position penchée sous les combles, ...), les manutentions fréquentes de plaques de plâtre (BA13,...) et peu maniables, de structures métalliques lors des chargements et livraisons entraînent des troubles musculo-squelettiques très fréquents à l'origine de nombreux accidents du travail.
- Les outils utilisés sont souvent vibrants et cela entraîne des atteintes pathologiques ostéo-articulaires qui concernent principalement les membres supérieurs et la colonne vertébrale, par transmission des vibrations au bras ou au corps entier.
- Les travaux en hauteur, sur échelles ou échafaudages, sont inhérents au métier de plaquiste. Des chutes peuvent être provoquées par des échafaudages ou des échelles inadaptés ou mal stabilisés, des plateformes surchargées. L'action de sauter à terre pour descendre peut aussi entraîner des risques de lésions.
- Le travail dans des locaux non chauffés et non isolés conduit les plaquistes à être exposés au froid ou à la chaleur, aux courants d'air et à l'humidité. Ces conditions thermiques variables accentuent les risques liés aux postures de travail. La chaleur peut générer des risques de malaise général (effets de la déshydratation...) et des crampes musculaires. Indirectement, le travail par fortes chaleurs augmente aussi les risques d'accidents du travail par la fatigue, la sudation, la diminution de la vigilance. Le froid entraînant le refroidissement des parties du corps peut provoquer des engelures.



Annexe 5 (suite)

- Les travaux du plaquiste sont sources de production de beaucoup de poussières : les poussières de plâtre (carbonate et sulfate de calcium), de polystyrène, les fibres des laines d'isolation minérales de verre, de roche, mais il faut aussi tenir compte des autres poussières provenant du reste du chantier (ciment, bois,...), répandues par le brassage d'air et le piétinement soulevant les particules tombées au sol.
Ces poussières sont nocives par inhalation : elles sont responsables d'atteintes des voies respiratoires (inflammations nasales, des bronches, pulmonaires). Les laines d'isolation provoquent aussi des irritations cutanées à leur contact qui se traduisent par des lésions plus ou moins importantes telles des rougeurs ou des démangeaisons.
- La réalisation de joints en mousse polyuréthane ou avec de la colle et des enduits de finition expose le plaquiste à des affections cutanées ou respiratoires (asthme, eczéma, ...).
- Les activités de fixation des panneaux (clouage pneumatique, vissage et perçage électrique, martelage...) génèrent des bruits qui dépassent généralement les 85 dB, avec comme conséquences non seulement des effets auditifs (surdité progressive), mais aussi des effets sur le psychisme (nervosité, agressivité, etc.) et sur le système neurovégétatif (pression artérielle, fréquence cardiaque, ...).

Source : www.officiel-prevention.com

« La prévention des risques professionnels des plâtriers et plaquistes »

Annexe 6 - Enquête santé prévention

L'activité des plaquistes est-elle affectée par les TMS ?

Les localisations corporelles des douleurs musculo-squelettiques (fréquence de citation, en pourcentages) par activité professionnelle

Activités exercées par les ouvriers	Localisation des douleurs musculo-squelettiques								
	Nuque /cou	Epaules/ bras	Coudes/ avant-bras	Mains/ poignets /doigts	Haut du dos	Bas du dos	Hanches /cuisses	Genoux/ jambes	Chevilles/ pieds
Couverture (11)*	55	73	36	45	27	91	18	55	9
Maçonnerie (83)	35	34	29	39	37	67	22	40	18
Plaquistes (23)	43	57	26	26	9	43	13	17	22
Peinture (32)	41	41	34	31	28	63	28	38	28

(*) Effectifs interrogés

Le saviez-vous ?

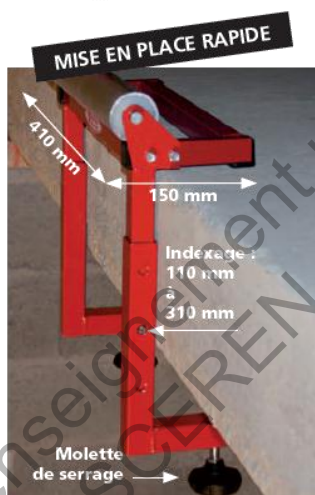
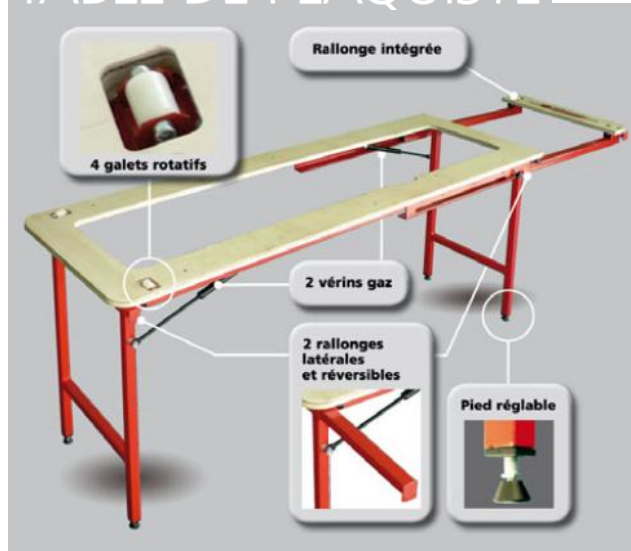
La santé des plaquistes en chiffres :

- Presque 1 plaquiste sur 2 (48 %) signale un arrêt de travail lié à l'activité,
- Presque 1 plaquiste sur 2 (45 %) accomplit des gestes répétitifs,
- Plus d'1 plaquiste sur 3 (39 %) adoptent une mauvaise posture,
- Presque 1 plaquiste sur 3 (30 %) porte des charges,
- Presque 1 plaquiste sur 3 (29 %) utilise un outil avec vibrations.

Source : Enquête « BTP Santé prévention ».

TABLE DE PLAQUISTE

Le Monte-plaque à rouleau



Chariot porte-plaques 4 roues



Roues tout terrain



Source : Plaquette et catalogue Taliaplast

Annexe 8 - Le relève-plaque

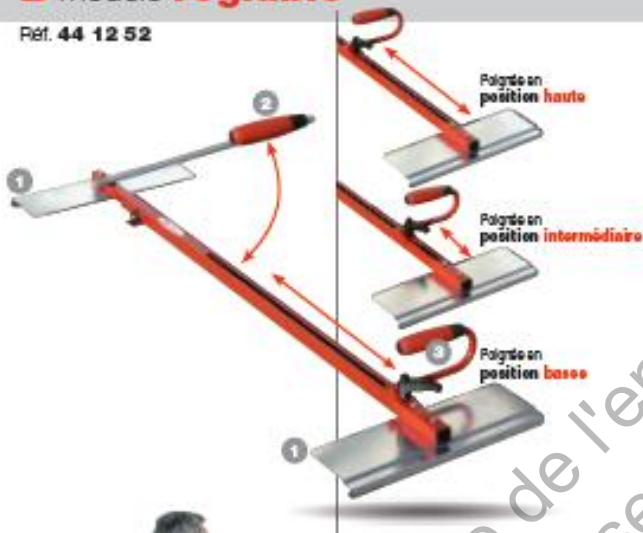
A modèle avec poignée de transport fixe

Réf. 44 12 51



B modèle réglable

Réf. 44 12 52



Plaquiste sans outil :
la nuque, le dos,
les épaules sont
solicités
en permanence.



Source : Plaquette et catalogue Taliplast

Annexe 9 - Cadre légal relatif à la prévention de la pénibilité en entreprise

La loi n° 2010-1330 du 9 novembre 2010 a prévu diverses dispositions, applicables au 1er janvier 2012, incitant à la mise en œuvre d'une politique de prévention de la pénibilité dans l'entreprise, et instaurant l'obligation de négocier rapidement sur le thème de la pénibilité au travail. Autant d'enjeux majeurs dont les entreprises doivent se saisir sans tarder...

• Quelles entreprises ?

Sont assujetties à cette obligation d'être couvertes par un accord ou un plan d'action de prévention de la pénibilité les entreprises qui emploient au moins 50 salariés, et dont au moins 50 % de l'effectif est exposé aux facteurs de risques professionnels liés à la pénibilité (par exemple des températures extrêmes, des agents chimiques...). mentionnés à l'article L 4121-3-1 du Code du travail.

• La fiche individuelle :

Selon le nouvel article L. 4121-3-1 du Code du travail issu de la Loi, l'employeur avec le CHSCT, a l'obligation de consigner, sur une fiche individuelle/

- les conditions de pénibilité auxquelles le travailleur est exposé,
- la période au cours de laquelle cette exposition est survenue,
- ainsi que les mesures de prévention mises en œuvre pour faire disparaître ou réduire ces facteurs durant cette période.

Cette obligation s'applique aux expositions intervenues à compter d'une date fixée par décret (et au plus tard le 1er janvier 2012), aux travailleurs exposés à un ou plusieurs facteurs de risques professionnels liés à des contraintes physiques marquées, à un environnement physique agressif ou à certains rythmes de travail susceptibles de laisser des traces durables identifiables et irréversibles sur la santé.

La fiche individuelle doit être communiquée au service de santé au travail qui la transmet au médecin du travail, afin qu'elle complète le dossier médical en santé au travail de chaque travailleur.

• Le comité d'entreprise :

Le comité d'entreprise n'est pas exclu des enjeux liés à la pénibilité, puisque l'article L. 2323-27 du Code du travail prévoit qu'il est « informé et consulté sur les problèmes généraux concernant les conditions de travail résultant de l'organisation du travail, de la technologie, des conditions d'emploi, de l'organisation du temps de travail, des qualifications et des modes de rémunération.

• Un diagnostic préalable :

La Loi a prévu que l'accord devra reposer sur un diagnostic préalable des situations de pénibilité et envisager les mesures de prévention qui en découlent ainsi que les modalités de suivi de leur mise en œuvre effective.

• Durée de l'accord :

La durée maximale du plan d'action est de trois ans.

Le plan devra par ailleurs faire l'objet d'un dépôt auprès de la DIRECCTE (Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi) compétente.

• Pénalité en l'absence d'accord ou de plan d'action :

A compter du 1er janvier 2012, en l'absence d'accord ou de plan d'action sur la prévention de la pénibilité, l'employeur s'exposera au paiement d'une pénalité fixée à 1 % maximum des rémunérations versés aux travailleurs salariés ou assimilés concernés au cours des périodes au titre desquelles l'entreprise n'est pas couverte par un accord ou un plan d'action.

Source : www.Service-Public.fr

BTS Technico-Commercial		Session 2012
Management et gestion de l'activité technico-commerciale	TCE5MGT	Page 16 / 20

Annexe 10 - Cadre réglementaire relatif à la manutention manuelle

Code du travail

La réglementation relative aux manutentions manuelles figure dans le Code du travail (articles D. 4152-12, D. 4153-39 à D. 4153-40, R. 4541-1 à R. 4541-11). Elle pose les principes suivants :

- éviter le recours à la manutention manuelle de charges,
- accorder la priorité à la **manutention mécanique** (appareils de levage),
- évaluer les risques que représentent les manutentions qui n'ont pu être évitées (en prenant en compte les différents facteurs de risques liés aux manutentions manuelles),
- mettre en place des mesures d'organisation appropriées et des moyens adaptés (aides mécaniques, moyens de préhension),
- limiter les charges,
- former le personnel au déplacement des charges,
- fournir des équipements de protection individuelle adaptés.

Limites réglementaires au port manuel de charges

- De façon générale, les travailleurs ne peuvent être admis à porter des charges supérieures à 55 kg qu'à condition d'y avoir été reconnus aptes par le **médecin du travail**. Les charges transportées ne peuvent en aucun cas dépasser 105 kg.
- Les femmes ne sont pas autorisées à porter des charges supérieures à 25 kg.
- Pour les **jeunes travailleurs**, les limites dépendent de l'âge et du sexe.

Norme et valeurs seuils de référence

Une norme française (NF X35-109), relative à l'**ergonomie** dans la manutention manuelle de charges, définit des valeurs seuils de référence, applicables aux hommes et aux femmes âgées de 18 à 65 ans sans distinction.

Valeurs seuils **ergonomiques** pour la manutention manuelle de charges :

Activité		Valeur maximale acceptable	Valeur maximale sous condition
Soulever / Porter	Port occasionnel	15 kg de charge par opération	25 kg de charge par opération
	Port répétitif	7,5 tonnes/jour/personne	12 tonnes/jour/personne
Pousser / Tirer		200 kg de poids déplacé	400 kg de poids déplacé

La valeur maximale acceptable s'applique lorsqu'il apparaît qu'il n'est pas possible de supprimer les opérations de manutention manuelle. La valeur maximale sous condition s'applique quand des moyens mécaniques d'aide au transport et au levage sont difficiles à installer en raison notamment de la configuration des lieux.

Source : www.inrs.fr

Annexe 11- Calcul des poids des principaux matériaux du BTP

Le but est d'estimer les charges à manutentionner afin d'adapter les moyens de manutention.

Masse volumique x Volume = Poids du matériau

Masse volumique x Volume = Poids du matériau

Masses volumiques (kg/m³)

Bétons

Béton	2400
Béton armé	2500
Béton cellulaire	300 – 650
Béton bitumeux (enrobés)	2350

Produits isolants

Laine minérale en rouleau	18
Polystyrène expansé	18
Mousse de polyuréthane	34

Matériaux de construction

Ardoise	2900
Brique pleine	2300
Verre	2500
Moellons durs	2500
Blocs béton creux (agglos)	1300 – 1700
Monomur 37 cm	740
Plaque plâtre BA 13	825
Carreau de plâtre	957

Métaux

Acier – Fer	7800
Aluminium	2700
Fonte	7400
Laiton	8600
Plomb	11300
Zinc	7100
Cuivre	8900

Principales dimensions des plaques BA13 :

Libellé Article	Epaisseur	Largeur	Longueur
Placoplatre® BA 13 NF 120/240	13 mm	1200 mm	2400 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/250	13 mm	1200 mm	2500 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/260	13 mm	1200 mm	2600 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/270	13 mm	1200 mm	2700 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/280	13 mm	1200 mm	2800 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/300	13 mm	1200 mm	3000 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/320	13 mm	1200 mm	3200 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/360	13 mm	1200 mm	3600 mm
Placoplatre® BA 13 NF 120/200	13 mm	1200 mm	2000 mm

Source : « l'Organisme Professionnel de Prévention du Bâtiment et des travaux publics »
(OPPBT)

Annexe 12 – Courriel de Monsieur DOUET, directeur commercial SOFOP avec pièce jointe

← + ↻ Placer dans la boîte de réception Libellés ▾ Plus ▾

Préparation JPO | X


Envoyer Enregistré Supprimer Brouillon enregistré : 15:19 (Il y a 4 minutes)

À: Technico-com@sofop.taliaplast.com

[Ajouter un champ Cc](#) | [Ajouter un champ Cci](#)

Objet: Préparation JPO

Insérer : [Invitation](#)

 [Consignes et prévisions pour JPO.doc \(application/msword\) 20,00 Ko](#)

[Joindre un fichier](#)

Importance: Haute

Bonjour à toute l'équipe,

Comme chaque année, nous organisons les journées portes ouvertes auprès de nos distributeurs en Juin 2012.

Vous le savez, cette importante opération de communication pour notre équipe nécessite la collaboration et l'investissement de chacun de nous.

Ces journées consistent à présenter toute la gamme de produits auprès de nos partenaires, notamment pour 2012 : le chariot et le relève-plaques.

Je souhaite que cette opération soit un franc succès commercial.

Comme nous en avons déjà discuté, un challenge commercial est mis en place avec un voyage à l'île Maurice à la clé pour l'équipe la plus performante.

J'espère aussi que ces journées seront l'occasion d'améliorer notre prime globale pour 2012, avec une prime plus intéressante cette année de 1,5 % du CA 2012 (1,2 % en 2011) que je vous laisse le soin de calculer...

Vous trouverez en pièce jointe les éléments organisationnels et commerciaux de cette riche manifestation.

Je compte sur chacun d'entre nous pour la réussite et le succès de ces journées.

Très cordialement,

Didier DOUET
Directeur Commercial - SOFOP TALIAPLAST

Envoyer Enregistré Supprimer Brouillon enregistré : 15:19 (Il y a 4 minutes)

Annexe 12 (suite)

Pièce jointe : JPO.doc

OBJECTIF :

Proposer à tous nos partenaires distributeurs une journée de présentation de notre gamme plaquistes, notamment le chariot et le relève-plaques.

- Nous maintenons pour Juin 2012, du fait du contexte de ralentissement économique que vous connaissez, le même objectif de 500 participants (identique aux trois dernières années).
- L'opération est ciblée plus particulièrement cette année sur le chariot et le relève-plaque même si l'objectif est toujours celui de la promotion de l'ensemble de la gamme TALIAPLAST.

ÉLÉMENTS ORGANISATIONNELS ET COMMERCIAUX :

- Date de l'opération : **Juin 2012**
- Cible : **Distributeurs => Artisans plaquistes**
- Chiffre d'affaires France en K Euros réalisés lors de ces JPO pour les 3 dernières années :

2009	1 897 k €
2010	1 785 k €
2011	1 742 k €

- Prime globale sur le CA prévisionnel 2012 : **1.5 %**
- Challenge commercial : Voyages à l'île Maurice