

1^{er} MARS 2023

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 04



RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

LES ENTREPRISES DE BÂTIMENT SERONT AU RENDEZ-VOUS !



FACTURE D'ÉNERGIE

QUELLES AIDES ? POUR QUI ?
COMMENT LES OBTENIR ?

« LA CYBERSÉCURITÉ ET VOUS »

CONNAISSEZ-VOUS LA COMPOSITION
DE VOTRE PARC INFORMATIQUE ?





> ÉDITORIAL

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

LES ENTREPRISES DE BÂTIMENT SERONT AU RENDEZ-VOUS

La vieille rengaine est de retour : le secteur du bâtiment ne serait pas prêt à répondre aux objectifs de rénovation énergétique dans les prochaines années. La réalité des chiffres est tout autre.

D'abord, en 2022, les effectifs du secteur dépassent clairement leur niveau de 2008, avec près de 1,7 million de personnes. Depuis la crise sanitaire de 2020, artisans et entrepreneurs ont créé près de 100 000 postes de plus, massivement positionnés sur la transition énergétique, puisqu'il s'agit du seul segment en croissance sur la période. Et pourtant, chacun sait à quel point il est difficile de recruter.

Les chiffres signalent ensuite que le nombre d'entreprises RGE a baissé, c'est indéniable. Mais ils nous disent aussi que ces entreprises agrègent environ 520 000 salariés, sans fléchissement.

Les statistiques nous indiquent encore que, depuis son origine en 2008, la formation FEEBAT a été dispensée plus de 190 000 fois auprès de femmes et d'hommes du bâtiment.

Et pourtant, les crises n'ont pas manqué, des plus classiques aux plus extraordinaires. Les rabotages et redéploiements des aides ont été légion, rendant parfois inutile ou transitoirement indispensable la qualification sur un marché.

Voilà la principale difficulté rencontrée par les artisans et entrepreneurs du bâtiment : l'instabilité des aides, alors que se qualifier, embaucher et former correspondent à des engagements de moyen à long terme, particulièrement dans un secteur où le CDI est privilégié.

L'équation s'avère finalement assez simple : si les perspectives de développement de la rénovation énergétique sont confirmées, le secteur se mettra au diapason pour y répondre, comme toujours.

Ce ne sera ni facile ni instantané. C'est d'ailleurs pourquoi la FFB demande une montée en puissance de MaPrimeRénov', avec une majoration d'un milliard chaque année pendant cinq ans, une planification à moyen et à long terme pour la rénovation des bâtiments publics, dont les écoles, et enfin une simplification du dispositif des CEE.

Le défaitisme n'est pas acceptable, nous serons capables de relever ce défi !

Olivier SALLERON

Président de la Fédération Française du Bâtiment

AU SOMMAIRE

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-06
■ GESTION	
> « La cybersécurité et vous »	
Connaissiez-vous la composition de votre parc informatique ?	p. 07
> Santé financière de l'entreprise	
Que devez-vous surveiller ?	p. 08-09
■ FISCALITÉ	
> Facture d'énergie	
Quelles aides ? Pour qui ?	
Comment les obtenir ?	p. 10-11
> Compte courant des sociétés à l'IS	
Le régime des intérêts	p. 12
■ SOCIAL	
> Covid-19	
Fin des arrêts de travail dérogatoires	p. 12
> Bulletin de paie	
Ajout d'une nouvelle mention : le net social	p. 13
■ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
> Relations humaines	
Artisan, comment développer votre leadership ?	p. 13
> Face à un conflit...	
Comment réagissez-vous ?	p. 14-15



Directeur de la publication : Olivier Salleron
Directeur de la rédaction : Séverin Abbatucci
Comité de rédaction : Fédération Française du Bâtiment, fédérations départementales et régionales, unions et syndicats de métiers.

33 avenue Kléber, 75784 Paris Cedex 16
Tél. : 01 40 69 51 82 / Fax : 01 40 69 57 88
ISSN 0395-0913

www.ffbatiment.fr / @FFBatiment



Achevé de rédiger le 17 février 2023, 47^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 1^{er} mars 2023 ».

Crédits photo : © Arthur MAIA - D.R.
Adobe Stock : Ratta Lapnan, Prostock-studio, Martin Villadsen, stockyimages, Syda Productions, Drobot Dean.

Imprimé sur papier certifié PEFC 14-33-00002
avec des encres végétales.



> ASSEMBLÉE NATIONALE

INVESTISSEMENT LOCATIF ET ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ : À LA DEMANDE DE LA FFB, UNE MISSION EST LANCÉE

Face à la chute continue des chiffres de la construction neuve et avec des perspectives alarmantes en ce début d'année (-25 % de permis de construire sur le dernier trimestre 2022), la FFB appelle à une refonte d'ensemble de la politique du logement. Lors des 24 heures du bâtiment, Olivier Salleron a interpellé le président de la République et le ministre de l'Économie à ce sujet en proposant l'instauration d'un statut du bailleur privé. La mise en place d'un amortissement général sur plusieurs années – en remplacement de l'ensemble des niches fiscales liées au logement – constituerait une mesure d'effi-

cience pour les finances publiques et d'efficacité pour la production de logements. Il est bien évident que le « Pinel » devrait continuer à jouer son rôle de soutien à l'investissement locatif, tant que ce statut du bailleur privé ne serait pas pleinement opérationnel. La FFB a présenté cette proposition à de nombreux parlementaires, et la commission des finances de l'Assemblée nationale a décidé de mettre en place une mission pour l'expertiser. Le 14 février, Olivier Salleron ainsi que le président de la Fédération des promoteurs immobiliers et de la Fnaim ont été entendus par cette mission conduite par les députés

de l'Indre-et-Loire Daniel Labaronne et de la Marne Charles de Courson. La FFB a insisté sur le fait que sa proposition avait l'avantage d'englober tout le monde: le neuf, bien entendu, mais aussi la rénovation, puisque l'amortissement concernerait également les gros travaux, dynamisant ainsi la rénovation globale plébiscitée par beaucoup. Il est essentiel que la filière construction ait le courage de cette ambition pour sortir du maquis des dispositifs et se donner une trajectoire de long terme. La crise du logement exige une prise de conscience d'ampleur. Les tergiversations et les rafistolages ne sont plus acceptables.

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : LA FFB PORTE SES PROPOSITIONS AUPRÈS DU PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DU DÉVELOPPEMENT DURABLE



Jean Passini et Jean-Marc Zulesi.

Le 15 février dernier, le président de la commission environnement de la FFB, Jean Passini, s'est entretenu avec Jean-Marc Zulesi, député des Bouches-du-Rhône et président de la commission du développement durable de l'Assemblée nationale. C'était l'occasion pour la FFB de rappeler qu'en matière de rénovation énergétique, il est grand temps de passer à un cap

supérieur pour atteindre une rénovation complète du parc de logements en France à l'horizon 2050. Jean Passini a notamment plaidé pour une augmentation du budget de MaPrimeRénov' de 1 milliard d'euros par an pendant cinq ans afin de parvenir à un budget de 7,5 milliards d'euros d'ici à 2028. Au regard des enjeux, une telle montée en puissance s'avère incontournable.

Au-delà de la question budgétaire, d'autres mesures sont portées par la FFB en vue d'inciter les ménages à entreprendre des travaux de rénovation énergétique: une meilleure lisibilité des aides grâce à la création d'un portail commun et d'un dossier unique pour les CEE et MaPrime Rénov', une diminution du reste à charge pour les ménages, et en particulier pour les plus modestes, la promotion du dispositif des CEE. La FFB a alerté sur la nécessité de ne pas abandonner la rénovation par geste, qui constitue bien souvent, pour les ménages, un premier contact avec les travaux de rénovation énergétique et les conduit ensuite à entreprendre une rénovation globale. Elle a aussi sensibilisé le parlementaire aux règles de vote en copropriété et au droit de véto des architectes des bâtiments de France sur les travaux réalisés au sein du périmètre d'un bâtiment protégé, qui freinent la massification de la rénovation énergétique. ■

INDICES

ICC (indice du coût de la construction)

FFB 4^e trimestre 2022 1137,0

Insee 3^e trimestre 2022 2 037

IRL (indice de référence des loyers)

4^e trimestre 2022 137,26

Variation annuelle + 3,5 %

Index BT 01 (base 100 - 2010)

Décembre 2022 126,8

Variation annuelle + 5,9 %

Indice des prix à la consommation

Décembre 2022

Ensemble des ménages y compris tabac (- 0,1 % ; + 5,9 %) 114,16

Ensemble des ménages hors tabac (- 0,1 % ; + 6,0 %) 113,42

Indice général des salaires BTP

Novembre 2022 578,9

Variation annuelle + 2,3 %

SMIC horaire

1^{er} janvier 2023 11,27 €

Plafond mensuel sécurité sociale

1^{er} janvier 2023 3 666 €

Taux d'intérêt légal (1^{er} semestre 2023)

Créances des professionnels 2,06 %

Créances des particuliers 4,47 %

€ster mensuel (remplace l'Eonia)

Janvier 2023 1,90 %

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Janvier 2023 1,98 %

Taux des opérations de refinancement (BCE)

21 décembre 2022 2,5 %

BESOIN D'ACTUALISER OU DE RÉVISER VOS PRIX ? TOUS LES INDICES ET INDEX SONT EN LIGNE

SUR LE SITE INTERNET DE VOTRE FÉDÉRATION DANS VOTRE ESPACE PERSONNEL

► TIMBRE POSTAL

LA POSTE MET À L'HONNEUR 12 MÉTIERS D'EXCELLENCE

Le 6 mars, La Poste émet un carnet de 12 timbres-poste illustrés par douze métiers d'excellence¹, à l'occasion des 100 ans du COET-MOF (Comité d'organisation des expositions du travail et de l'examen « Un des Meilleurs Ouvriers de France »). Les métiers représentés sont la gravure, la taille de pierre, la fonderie, la haute couture, la marqueterie, la gastronomie, la lutherie, la couverture, la bijouterie, le vitrail, la maréchalerie et l'horlogerie. ■



1. Conception graphique: Stéphane Humbert-Basset. Couverture © Villa/Andia; fonderie © Reynaud Julien/APS-Medias/ABC/Andia.fr; lutherie © Bordier S/Andia.fr; maréchalerie © Moleda/Andia.fr; haute couture © DEEPOL by plainpicture/Floco Images; gastronomie © plainpicture/Celeste Manet; vitrail © Patrick Forget/Sagaphoto; gravure © Eric HUYNH/La Poste; marqueterie, taille de pierre et Bijouterie © Patrice THEBAULT/Onlyfrance.fr.

► TROPHÉES DE LA CONSTRUCTION

VOUS AVEZ JUSQU'AU 30 AVRIL POUR CANDIDATER

Les Trophées de la construction¹ récompensent chaque année les réalisations les plus innovantes du secteur. Quelles sont les réponses des professionnels aux défis sociaux, économiques et environnementaux auxquels est confrontée la filière? Quelles innovations face aux évolutions techniques, technologiques ou encore réglementaires? Construction neuve, rénovation, infrastructures, aménagement extérieur, métiers d'art et du patrimoine, en passant par les outils et services: le palmarès des Trophées de la construction reflète le dynamisme de l'ensemble du secteur du BTP, de l'architecture et du cadre de vie.

Candidater, c'est valoriser non seulement ses projets, mais aussi l'ensemble des métiers et des équipes qui les ont menés.

Les candidats ont jusqu'au 30 avril prochain pour participer. Le palmarès complet sera dévoilé le 6 septembre, au siège de SMABTP, à Paris. ■

1. Créés par Batiactu Groupe et coorganisés avec SMABTP, en partenariat avec les représentants de l'ensemble des fédérations professionnelles.



Scannez ce code QR pour accéder au dossier d'inscription et au règlement.

► FONDATION DU PATRIMOINE

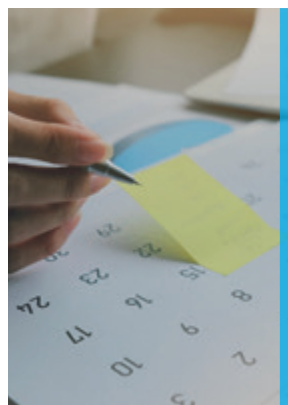
UNE COLLECTE GÉNÉREUSE EN 2022

La Fondation du patrimoine¹, reconnue d'utilité publique, a dévoilé, le 1^{er} février, ses premiers résultats pour 2022, qui confirment, malgré un contexte difficile, une importante générosité manifestée pour sauvegarder le patrimoine. Les collectes de dons progressent de manière dynamique à 16,60 M€, contre 14,80 M€ en 2021 (+12 %). 2790 sites et objets patrimoniaux ont reçu des dons en 2022. Parmi les meilleures collectes, on peut citer: l'abbaye Notre-Dame de Cîteaux, en Bourgogne-Franche-Comté, le château du Haut-Buisson à Cherré-Au, en Pays de la Loire, l'église Saint-Martin de Marcilly en Gault, dans le Centre-Val de Loire, le palais Niel en Occitanie et la collégiale Notre-Dame de Thouars, en Nouvelle-Aquitaine. Les ressources totales s'élèvent à 94,80 M€ (dont 20,40 M€ pour Notre-Dame de Paris) en 2022. Depuis cinq ans (2018-2022), les ressources mobilisées par la Fondation ont plus que triplé, pour atteindre un montant cumulé de 489 M€. 739 projets de restauration ont été achevés (71 % concernent le patrimoine religieux, notamment 393 églises et chapelles). 84 % des projets soutenus par la Fondation concernent le patrimoine non protégé au titre des monuments historiques. De nombreux nouveaux bénévoles ont rejoint la Fondation; ils sont désormais 900. ■

1. Créée en 1996, pour mobiliser tous ceux qui veulent aider le patrimoine rural et non protégé. La FFB en est membre fondateur.

► RÉÉCHELONNEMENT DU PGE

PROLONGÉ JUSQU'À LA FIN DE L'ANNÉE



Les TPE et PME qui éprouvent des difficultés à rembourser leur prêt garanti par l'État (PGE) peuvent encore demander à le rééchelonner sur 8 ou 10 ans. Alors que le contexte économique demeure très incertain, le prolongement de ce dispositif jusqu'à la fin de l'année devrait apporter une bouffée d'oxygène à de petites entreprises confrontées à une augmentation de leurs factures d'énergie. C'est donc pour aider ces TPE en difficulté de trésorerie avérée que le gouvernement a décidé de prolonger, par le biais d'un accord signé avec la Banque de France et les établissements bancaires, l'accord de place sur les restructurations des prêts garantis par l'État (PGE) jusqu'au 31 décembre. Le rééchelonnement se fait sous l'égide de la Médiation du crédit, dispositif public gratuit de proximité, pour les PGE d'un montant ne dépassant pas 50 000 €. Lorsque le montant du PGE est supérieur à 50 000 €, il faut s'orienter vers votre conseiller départemental à la sortie de crise. Attention toutefois, ce rééchelonnement peut se traduire par une dégradation de la cotation Banque de France ■

> ADAPTATION DES LOGEMENTS AU VIEILLISSEMENT

UN ENJEU SOCIÉTAL

A lors que la prochaine décennie verra le nombre de seniors passer de 19 à plus de 21 millions, avec l'intention, pour 85 % d'entre eux, de vieillir à domicile, l'enjeu de l'adaptation des logements devient central.

Des travaux nécessaires

Pour réaliser ce souhait et bien vieillir chez soi, des travaux doivent être engagés dans le logement afin de sécuriser la salle de bains (installer une douche de plain-pied, des barres d'appui, un siège de douche); aménager la cuisine pour plus de commodité (portes de placard coulissantes pour limiter le risque de se cogner ou de trébucher lorsqu'elles sont ouvertes, rangements à hauteur d'homme pour éviter les efforts...); réagencer les pièces de vie (salon, salle à manger, véranda...); prévenir les chutes (sol antidérapant, désencombrement de l'espace, éclairage plus fort dans les zones sombres...); améliorer l'isolation thermique et, enfin, accroître la sécurité (ouverture et fermeture automatique et programmée des volets, allumage et extinction des lumières, détection d'anomalies...).

Des financements indispensables

France Silver Éco, en partenariat notamment avec la FFB, a présenté, le 7 février, les premiers résultats d'une étude sur le potentiel économique de l'adaptation des logements au vieillissement de la population.

Confiée à EY, cette étude annonce 6,9 millions de logements à adapter d'ici à 2033.

Un effort qui, sur la base d'un coût maximal de 15000 € par ménage, nécessitera près de 20 milliards de dépenses (dont 10 dans le cadre de MaPrime-Adapt¹). Rappelons que les propriétaires ou les locataires peuvent actionner différents dispositifs d'aide délivrés par des organismes comme Action Logement, l'Anah (MaPrime Adapt¹), les caisses de retraite ou encore certaines collectivités territoriales ou conseils départementaux pour faciliter cette transition sur le plan financier.

Des bénéficiaires à la clé...

Si, d'un côté, ces adaptations du logement généreront plus d'activité, notamment pour les artisans et entrepreneurs du bâtiment, elles permettront également de diminuer les dépenses liées au système de santé (diminution des hospitalisations liées à des chutes, prises en charge dans des établissements spécialisés) et à la protection sociale. Sans compter la valorisation des biens adaptés ou encore la création d'emplois locaux.

Le cabinet EY a calculé que l'adaptation des logements au vieillissement de la population créera entre 5000 et 8000 emplois d'ici à 2033, dont 95 % parmi les professionnels du bâtiment.

Un marché basé sur la compétence et la confiance

Le président de la FFB s'en félicite, mais met en garde contre de potentiels effets d'aubaine, à l'image des écodélinquants dans les travaux de rénovation énergétique des logements. Il insiste donc sur la nécessité de disposer de labels garantissant le sérieux des intervenants. Ce marché de proximité doit être basé sur la confiance réciproque entre l'entreprise et le client. ■

> FEEBAT

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ARRIVE DANS LES LYCÉES PROFESSIONNELS ET LES CFA

Le programme Feebat¹ a commencé à déployer, dans des lycées et OFA-CFA², deux premiers modules dédiés à la rénovation énergétique (enjeux et principes de la performance énergétique), afin d'initier les futurs professionnels du bâtiment à ses enjeux. Si une trentaine d'enseignants viennent d'achever leur formation, 10 000 devraient être formés d'ici à la mi-juin 2024.

À terme, plus de 100 000 élèves, préparant l'un des 120 diplômes de toutes les spécialités du bâtiment, du CAP au BTS, pourraient ainsi bénéficier de ces modules dans l'ensemble



des filières: électricité/énergétique, gros œuvre/enveloppe du bâtiment, s e c o n d œuvre/finitions, économie de la construction, etc.

S'agissant des activités, l'accent est mis sur l'innovation pour capter au maximum les jeunes. Les professeurs pourront donc recourir à des applications de réalité augmentée, des jeux interactifs ou des immersions à 360°, outils déjà validés.

Courant 2024, deux autres modules seront ajoutés: le diagnostic de rénovation énergétique et la conception des programmes de travaux de réhabilitation. ■

1. Pour rappel, le programme repose sur un partenariat avec le ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, ainsi qu'avec le Comité de concertation et de coordination de l'apprentissage du bâtiment et des travaux publics (CCCA-BTP).

2. Organismes de formation par l'apprentissage – centres de formation des apprentis.

> CAMPAGNE DE COMMUNICATION

« LA CONSTRUCTION, LA VIVRE C'EST ENCORE MIEUX ! »



Le CCCA-BTP a lancé, début février, à l'initiative des professionnels du bâtiment et des travaux, dont la FFB, une nouvelle édition de la campagne « La construction ». Son but: faire découvrir la richesse et la diversité des métiers du secteur et susciter auprès des jeunes l'envie de se former par l'apprentissage. Avec des métiers techniques, innovants, qui répondent aux enjeux environnementaux, le BTP offre à chaque talent la garantie d'un emploi qualifié et de nombreuses perspectives d'évolution et de carrière.

Pour le faire savoir, la campagne est incarnée par six professionnels du BTP de moins de 30 ans (apprentis, salariés, chefs d'entreprise).

Un dispositif de communication de grande ampleur: une série documentaire, intitulée « Sans filtres », six films publicitaires, un site Internet, une présence sur des plateformes d'écoute musicale et des radios digitales, un plan média sur les réseaux sociaux et Internet, des partenariats avec des influenceurs professeurs, un module de découverte des métiers du BTP accessible en ligne et, enfin, un *escape game*, « Construction Island ». ■

Pour découvrir la campagne de communication, scannez ce code QR.





Semaine de la prévention

27 > 31 mars 2023

Un programme
de plusieurs
webinaires

#SDLP2023



OPFBTP



> SANTÉ • PRÉVENTION

Pour en savoir plus,
scannez le code QR.



L'AIDE FINANCIÈRE TOP BTP RECONDUITE EN 2023

La subvention TOP BTP est à nouveau proposée depuis le début de l'année aux entreprises de moins de 50 salariés par l'Assurance maladie – Risques professionnels. TOP BTP vise à aider les entreprises à investir dans les équipements de travail appropriés (tels qu'échafaudages, bungalows ou

coffrets électriques de chantier) et à former les équipes en prévention. L'achat d'équipement est financé à hauteur de 50 % du montant HT et la formation à hauteur de 70 % (aide plafonnée à 25 000 € et plancher à 1 000 €). ■



Identifiez
vos bonnes pratiques
sur rse.ffbatiment.fr

> FORMATION DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION • CONSTRUCTYS

DES CHIFFRES À LA HAUSSE EN 2022

Dans le cadre du premier bilan formation de l'année 2022, Constructys, opérateur de compétences de la construction, constate, d'ores et déjà, une activité de formation en augmentation sur les deux dernières années: +12 % en 2021 et +6 % en 2022.

Une croissance globale du nombre de stagiaires

En 2022, 391 766 stagiaires ont été formés, contre 367 948 en 2021, soit une évolution de 6 %. Cette progression se traduit, notamment, par une mobilisation soutenue du FNE-Formation et des demandes accrues en formation de la part des TPE.

Côté alternance

Constructys a financé 89 027 contrats d'apprentissage en 2022 (+8 % par rapport à 2021) et 8 245 contrats de professionnalisation (+2 %).

Pour le bâtiment, on dénombre 76 054 contrats d'apprentissage, contre 70 168 en 2021 (+8 %). Des données à la hausse qui s'expliquent par la poursuite de la mobilisation des aides exceptionnelles et de l'adhésion des entreprises à ces dispositifs.

**DANS LE BÂTIMENT,
76 054 CONTRATS
D'APPRENTISSAGE
ET 261 805 STAGIAIRES
EN FORMATION
PROFESSIONNELLE
ONT BÉNÉFICIÉ DU
SOUTIEN FINANCIER
DE CONSTRUCTYS.**

Côté développement formation professionnelle

290 548 stagiaires ont été formés dans le cadre du plan de développement des compétences, contre 274 406 en 2021. Pour le bâtiment: 261 805 en 2022, 248 635 en 2021 (+5 %).

Côté entreprises

En 2022, les entreprises de moins de 11 salariés ont davantage fait appel à Constructys pour la formation de leurs salariés, avec une augmentation de 10 % du nombre de stagiaires formés (190 990 en 2022, contre 173 313 en 2021). ■



Identifiez
vos bonnes pratiques
sur rse.ffbatiment.fr

» « LA CYBERSÉCURITÉ ET VOUS »

CONNAISSEZ-VOUS LA COMPOSITION DE VOTRE PARC INFORMATIQUE ?

Une cyberattaque sur l'ordinateur de l'un de vos collaborateurs, et c'est toute l'activité de l'entreprise qui peut être impactée. À l'ère des réseaux, tous les équipements sont connectés, ce qui multiplie les risques de subir des attaques de l'extérieur... et de l'intérieur ! Il est donc primordial d'inventorier ses matériels et ses logiciels ainsi que les données. De cet inventaire découleront les mesures de protection adaptées.

Faites l'inventaire régulier de tous les équipements informatiques à usage professionnel

Tous les équipements informatiques doivent être inventoriés : ordinateurs, téléphones mobiles, tablettes... sans oublier, les serveurs, les périphériques (box, imprimantes, clés 4G...) et les outils de production.

Répertoriez l'ensemble des logiciels utilisés par les collaborateurs

Il en va de même pour les logiciels métier, mais aussi bureautiques. Il faut connaître leur nature, leurs fonctions principales et leurs versions.

UN MAÎTRE MOT : RÉPERTORIEZ !

Connaissez et maîtrisez les données : comment sont-elles collectées ?

Qui concernent-elles (collaborateurs, clients, prestataires...)?
Où sont-elles stockées ?
Quel type d'hébergement ?
Pendant combien de temps ?
Dans quel cadre légal ?

Hierarchisez les accès à votre système d'information : administrateur, utilisateur, invité...

Tous les profils ne doivent pas avoir accès à toutes les informations et données qui concernent votre entreprise.

Ce bilan (mis à jour au moins une fois par an) permet :

- de faire le point sur les besoins et les capacités numériques de son entreprise;
- d'identifier les éventuels points de sécurisation à envisager;
- d'aider les professionnels qui interviendront en réponse à un incident en cas de compromission réelle. ■

Scannez ce code QR et regardez la pastille vidéo réalisée par la FFB.



Pour réaliser une cartographie de vos systèmes d'information scannez ce code QR.



» ACTUALITÉ ENTREPRISE

RETROUVEZ TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR SUR LE SITE DE LA FFB

Connectez-vous sur www.ffbatiment.fr et profitez de tous vos contenus adhérent.



► SANTÉ FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

QUE DEVEZ-VOUS SURVEILLER ?

Les créances, les impayés ou les défauts d'approvisionnement accumulés par une entreprise peuvent nuire à sa santé financière. Pourtant, ces risques peuvent être évités en contrôlant tout au long de l'année trois points clés : la rentabilité, la trésorerie et la structure financière. Cette analyse repose sur des ratios fiables et pertinents et des indicateurs clés. Voyons lesquels.

Sept ratios d'or à tirer de vos documents

Pour jauger la santé financière d'une société, il faut porter un diagnostic sur les points suivants. Sa rentabilité : quelle est sa capacité à dégager des bénéfices récurrents ? Sa structure financière : l'entreprise est-elle solide ? autonome ? solvable ? Sa trésorerie : est-elle capable d'honorer ses paiements à tout moment ?

Trois types d'indicateurs permettent au chef d'entreprise et à son service comptable de savoir à quoi s'en tenir sur ces différents points.

Une première catégorie se compose de ratios tirés du bilan et du compte d'exploitation ; ils sont à analyser une fois par an, dès la publication de ces documents. Une deuxième série d'indicateurs regroupe les notations et cotations attribuées à l'entreprise par des organismes spécialisés. Enfin, un troisième ensemble de critères est constitué par des clinotants de bon sens à surveiller tout au long de l'année.

À savoir

Calculer les ratios à partir de vos derniers documents comptables, c'est bien, mais cela ne suffit pas. Pour tirer le meilleur profit du diagnostic par les ratios, vous devez analyser l'évolution de vos indicateurs dans le temps, en les comparant à ceux de l'année précédente ou, encore mieux, des deux exercices précédents.

De même, il faut confronter vos indicateurs aux moyennes de votre métier.

Votre société est une SA, SARL, EURL... Suivez votre cote Banque de France

Un autre baromètre précieux de la santé financière de votre entreprise : sa cote de crédit auprès de la Banque de France. Cet indicateur synthétique exprime la confiance de cet organisme dans la capacité de votre société à honorer ses engagements financiers.

Très suivi par les banquiers, il reflète l'appréciation que porte la succursale de la Banque de France dont vous dépendez sur votre structure financière, votre rentabilité et la régularité de vos paiements.

L'échelle de cotation comporte treize niveaux. Si vous ne connaissez pas la cote de crédit de votre société, demandez-la à votre succursale Banque de France, qui est tenue de vous la communiquer.

À savoir

Les cotes 4+, 4, 3++, 3+ et 3 peuvent être considérées comme satisfaisantes.

Toute autre cotation doit vous alerter et vous amener à analyser vos points faibles, puis à prendre rapidement des mesures correctives. De même, vous devez vous interroger devant toute dégradation de votre cote de crédit, même si cette dernière reste bonne (pas, par exemple, de 3+ à 3).

SEPT RATIOS D'OR

1

CHIFFRE D'AFFAIRES HT DE L'ANNÉE / CHIFFRE D'AFFAIRES HT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE

Il est essentiel, car il permet de connaître le taux de croissance de vos chantiers. Cet indicateur est intéressant en lui-même, mais vous devez aussi le comparer à la moyenne de votre secteur d'activité, pour vous situer par rapport à la concurrence.

2

RÉSULTAT D'EXPLOITATION / CHIFFRE D'AFFAIRES

Il reflète la rentabilité d'exploitation, autrement dit l'efficacité commerciale de votre structure dans son activité de vente de biens ou de services. Très dépendant du secteur d'activité, il est le meilleur indicateur de la performance d'une entreprise, qu'elle soit une TPE, une PME ou une multinationale.

3

CAPITAUX PROPRES / IMMOBILISATIONS NETTES

Il vous permet d'apprécier la solidité financière de votre entreprise. Il est souhaitable qu'il soit supérieur à 1. Dans ce cas, cela signifie en effet que les capitaux propres, qui sont les ressources longues de la société, suffisent pour couvrir les immobilisations, qui sont ses emplois longs. C'est une configuration saine, qui rassure tous les banquiers et autres experts financiers.

4

CAPITAUX PROPRES / DETTES À MOYEN ET À LONG TERME

Il reflète l'autonomie financière de votre société. Il doit, lui aussi, être supérieur à 1. À défaut, cela veut dire que les banques et autres organismes financiers contribuent davantage au financement de l'entreprise que ses actionnaires. Si ce ratio est inférieur à 1, les banquiers considéreront que votre capacité d'endettement est saturée : ils refuseront de vous octroyer de nouveaux crédits.

5

FRAIS FINANCIERS / CHIFFRE D'AFFAIRES HT

Il complète le ratio précédent. Il ne doit pas dépasser 3%. Au-delà, on considère que l'importance des charges de remboursement fait courir un risque à l'entreprise. Les banquiers se montreront très réticents à accorder de nouveaux financements, qui alourdiraient encore les frais financiers.

6

CAPITAUX PROPRES / ENDETTEMENT TOTAL

Il traduit la solvabilité globale de votre entreprise, c'est-à-dire son aptitude à rembourser ses dettes. S'il est supérieur à 1, c'est excellent (mais rarissime parmi les entreprises françaises, connues pour le faible niveau général de leurs fonds propres). Grosso modo, il est souhaitable qu'il soit supérieur à 0,5.

7

ACTIF CIRCULANT / DETTES À COURT TERME

Il reflète, lui, la solvabilité à court terme : il mesure la capacité de votre société à honorer ses engagements à brève échéance. Plus le ratio est au-dessus de 1, plus l'entreprise est à l'abri d'une crise de trésorerie.

Si votre cotation ne semble pas refléter la situation de votre entreprise, prenez rendez-vous avec un chargé d'affaires de la succursale de la Banque de France du siège de l'entreprise. Vous pourrez lui expliquer les comptes, exposer vos activités et perspectives de développement, présenter les budgets et prévisions. Cela peut permettre d'améliorer votre cotation. Votre fédération peut vous aider.



Cinq indicateurs auxquels il faut prêter une attention particulière

1. Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Le BFR représente les ressources nécessaires au financement du cycle d'exploitation de l'entreprise. Concrètement, plus le BFR est élevé, moins il y a de trésorerie disponible.

Formule de calcul

$BFR = \text{actif circulant (stocks + créances clients)} - \text{passif circulant (dettes fournisseurs + dettes fiscales + dettes sociales)}$

Vous devez suivre l'évolution de votre BFR mois après mois. Cela vous permettra d'agir en amont en mettant en place des actions correctives.

2. Fonds de roulement (FR)

Le FR permet de déterminer si la structure de haut de bilan (base financière de l'entreprise) est équilibrée, autrement dit si les immobilisations sont financées par des ressources stables (capitaux propres et emprunts). Il s'agit de la réserve financière qui va permettre à l'entreprise de financer l'exploitation courante.

Formule de calcul

$FR = \text{capitaux permanents (capitaux propres + emprunts)} - \text{actifs immobilisés (immobilier, matériel...)}$

Un FR négatif signifie que les réserves financières sont insuffisantes; on dit que l'entreprise est sous-capitalisée. Un problème qui va peser sur la trésorerie notamment, avec à terme un risque d'insolvabilité.

Cet indicateur doit être suivi annuellement, ou recalculé en cours d'année si l'un des composants du calcul évolue.

3. Trésorerie nette (TN)

Nerf de la guerre, la trésorerie correspond à la différence entre les ressources de l'entreprise et ses besoins.

Elle doit permettre de régler les dettes qui arrivent à échéance.

Formule de calcul

$TN = FR - BFR$

Il peut être intéressant de déterminer une trésorerie plancher, au-dessous de laquelle on refuse de descendre, de l'ordre de 20 à 30 % du fonds de roulement.

Selon la nature de votre activité et l'état de votre trésorerie, il peut être souhaitable de la suivre quotidiennement, voire mensuellement, au gré des encaissements et des décaissements.

4. Point mort et seuil de rentabilité

Pour schématiser, le seuil de rentabilité est le seuil de chiffre d'affaires à partir duquel vous allez générer des bénéfices. Autrement dit, le chiffre d'affaires qui va couvrir vos frais fixes. Le point mort, c'est le moment où vous allez atteindre ce seuil.

Formules de calcul

- Seuil de rentabilité = charges fixes / [(chiffre d'affaires HT - charges variables) / chiffre d'affaires HT] × 100.
- Point mort = (seuil de rentabilité / chiffre d'affaires HT) × 360.

Le point mort s'exprime en jours, quand le seuil de rentabilité s'exprime en euros.

5. La marge brute

La marge brute, ou marge commerciale, a pour but de couvrir vos frais fixes et les frais de fonctionnement.

Formules de calcul

- Marge brute = prix de vente HT - coût de revient.
- Taux de marge brute = (marge brute / prix vente HT) × 100.

Le taux de marge brute doit être fixé annuellement, puis il est important de suivre son niveau régulièrement pour s'assurer qu'il n'y a pas de dérive.

10 principales difficultés conjoncturelles ayant un impact sur la trésorerie de votre entreprise

Retards de paiement, baisse de chiffre d'affaires, perte d'un client important... les difficultés financières font partie de la vie quotidienne de l'entreprise. Pourtant, si elles sont mal connues ou mal anticipées, elles peuvent avoir de lourdes conséquences.

1. Difficultés d'exploitation telles que perte de clients importants, produits en perte de vitesse.
2. Difficultés financières et/ou relations difficiles avec le banquier: risque d'arrêt des concours bancaires.
3. Retards de paiement: risque de non-livraison par les fournisseurs.
4. Inscriptions de privilèges: perte de crédits.
5. Impossibilité de contracter de nouveaux emprunts pour remettre à niveau l'équilibre financier ou faire face à des investissements indispensables.
6. Difficultés entre associés: différends et sortie souhaitée de l'un d'entre eux.
7. Difficultés liées aux salariés: démission d'un salarié clé, concurrence déloyale.
8. Litiges ou procès avec un client ou un fournisseur: rupture des relations commerciales, dénonciation de contrats.
9. Contrôles fiscaux ou sociaux ayant entraîné des redressements importants.
10. Assignation d'un créancier en vue de l'ouverture d'une procédure collective (souvent le fait d'un créancier privilégié). ■

► FACTURE D'ÉNERGIE

QUELLES AIDES ? POUR QUI ? COMMENT LES OBTENIR ?

Quelles sont les aides possibles ?

Pour atténuer les effets de la hausse des prix de l'énergie sur les entreprises, le gouvernement a instauré plusieurs dispositifs d'accompagnement sur l'année. Le tableau ci-contre recense ces dispositifs, leurs conditions d'accès ainsi que les formalités à accomplir pour en bénéficier.






TPE ou PME ?

Pour être considérée comme TPE ou PME, l'entreprise doit respecter les critères pendant deux exercices consécutifs.

Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture des comptes, constate un dépassement des seuils de l'effectif ou des seuils financiers, cette circonstance ne lui fait perdre la qualité de moyenne, petite ou microentreprise que si ce dépassement se produit pour deux exercices consécutifs. Autrement dit, si ponctuellement sur une année les seuils sont dépassés, l'entreprise conservera son statut TPE ou PME, et sera donc éligible au bouclier ou à l'amortisseur selon le cas.

Exemple : si une entreprise respecte les critères pour être TPE en 2022, mais plus en 2023, elle peut quand même bénéficier en 2023 des aides applicables aux TPE : bouclier tarifaire, prix maximal de 280 €/MWh et amortisseur électricité.

À noter que, sous réserve de fourniture de l'attestation et d'éligibilité, les boucliers tarifaires, l'amortisseur électricité et le plafonnement des contrats d'électricité à 280 €/MWh sont appliqués automatiquement par le fournisseur et viennent réduire votre facture. Ils devront d'ailleurs y être explicitement mentionnés.

LES AIDES ÉNERGIE		
Taille de l'entreprise	Dispositifs d'aide	Formalités
TPE <ul style="list-style-type: none"> • moins de 10 salariés ; • et chiffre d'affaires ou total du bilan annuel ≤ 2 M€ 	Si la puissance électrique souscrite est ≤ 36 kVA : <ul style="list-style-type: none"> • bouclier tarifaire 	Remettre une attestation à votre fournisseur d'énergie 
	Si la puissance électrique souscrite est > 36 kVA : <ul style="list-style-type: none"> • amortisseur électricité • puis prix maximal de 280 €/MWh 	
	Aide gaz/électricité	Dossier à constituer avec transmission des factures d'énergie dans votre espace professionnel impots.gouv.fr 
PME <ul style="list-style-type: none"> • moins de 250 salariés ; • et chiffre d'affaires annuel ≤ 50 M€ ou total du bilan ≤ 43 M€ (y compris les filiales d'un groupe de taille PME) 	Amortisseur électricité	Remettre une attestation à votre fournisseur d'énergie 
	Aide gaz/électricité	Dossier à constituer avec transmission des factures d'énergie dans votre espace professionnel impots.gouv.fr 
ETI <ul style="list-style-type: none"> • moins de 5 000 salariés ; • et chiffre d'affaires annuel ≤ 1 500 M€ ou total du bilan ≤ 2 000 M€ 	Aide gaz/électricité	

Comment remplir l'attestation ?

Sur cette attestation, vous devez cocher la case correspondant à votre situation, en fonction de la taille de votre entreprise: TPE ou PME.

EXTRAIT DE L'ATTESTATION OFFICIELLE

MODÈLE D'ATTESTATION SUR L'HONNEUR POUR L'APPLICATION DU BOUCLIER TARIFAIRE ET DE L'AMORTISSEUR ÉLECTRICITÉ, AINSI QUE DES CONDITIONS TARIFAIRES SPÉCIFIQUES AUX TRÈS PETITES ENTREPRISES EN 2023

Il est demandé de renseigner une attestation par entité juridique, c'est-à-dire qu'il y ait une unique attestation par numéro SIREN du client, pour l'ensemble de ses sites, de ses compteurs ou de ses contrats avec un même fournisseur.
[...]

[Cocher la case correspondant à votre situation]

Quel que soit mon statut juridique, je suis une TPE, ou assimilable à une TPE, en vérifiant les critères suivants* : j'ai un chiffre d'affaires, des recettes ou un budget annuel de moins de 2 M€ et, cumulativement, j'emploie moins de 10 équivalents temps plein.

Je demande l'application du bouclier tarifaire pour mes sites dont la puissance souscrite est inférieure ou égale à 36 kVa ;
Je demande l'application de l'amortisseur électricité pour mes sites dont la puissance souscrite est supérieure à 36 kVa ;
Je demande, le cas échéant, l'application des conditions tarifaires spécifiques aux très petites entreprises plafonnant le prix à 280 €/MWh en moyenne sur l'année 2023 si j'ai renouvelé ou souscrit mon contrat au cours de l'année 2022.
[...]

Quel que soit mon statut juridique, je n'appartiens pas à la première catégorie ci-dessus (TPE), je suis une PME, ou assimilable à une PME, et je ne suis pas filiale d'un groupe non assimilable à une PME, en vérifiant cumulativement les critères suivants* :
• j'emploie moins de 250 salariés ;
• j'ai un chiffre d'affaires ou un budget de moins de 50 M€ ou un bilan de moins de 43 M€ (soit le bilan est inférieur à 43 M€, soit le chiffre d'affaires est inférieur à 50 M€, soit les deux conditions sont réunies).

Je demande l'application de l'amortisseur électricité et, en cochant cette case, j'autorise le gestionnaire du réseau concerné à transmettre à mon fournisseur actuel l'historique des données de consommation sur cinq ans pour l'application du dispositif
[...]

Sous quel délai doit être transmise l'attestation ?

Pour les contrats signés avant le 28 février, cette attestation devra être remplie et transmise au plus tard le 31 mars. Si l'attestation est bien signée avant cette date et que l'entreprise soit effectivement éligible, l'amortisseur sera versé rétroactivement pour la période à compter du 1^{er} janvier. Dans le cas contraire, l'amortisseur ne sera pas versé.

Pour les contrats souscrits après le 28 février, l'attestation doit être retournée sous un mois après la date de prise d'effet du contrat.

Remarque: comme pour l'amortisseur électricité, la remise de l'attestation est obligatoire pour bénéficier du bouclier tarifaire, à l'exception des entreprises bénéficiant déjà du tarif réglementé de vente d'électricité du fournisseur historique en 2022, pour lesquelles aucune démarche n'est nécessaire.

Qu'en est-il des installations temporaires de chantier ?

Les dispositifs d'aide (bouclier tarifaire ou amortisseur électricité) bénéficient également aux installations temporaires de chantier. Dans cette situation, le dispositif applicable dépend de l'entité qui souscrit le contrat. Par exemple, en présence d'un contrat souscrit par une entreprise de gros œuvre disposant d'un effectif de 23 salariés, l'amortisseur électricité sera applicable, sous réserve de transmettre l'attestation dûment complétée.



Accédez à l'information sur la bonification de l'amortisseur électricité pour les TPE en scannant ce code QR.

Précisions

Aide gaz/électricité

L'aide gaz/électricité est cumuleable avec le bouclier tarifaire ou l'amortisseur électricité.

Pour autant, la plupart des entreprises du bâtiment n'en bénéficieront pas en raison de conditions restrictives d'éligibilité :

- le prix de l'énergie pendant la période de demande d'aide doit avoir augmenté de 50 % par rapport au prix moyen payé en 2021 ;
 - et les dépenses d'énergie pendant la période de demande d'aide doivent représenter plus de 3 % du chiffre d'affaires 2021.
- Un simulateur mis en ligne sur le site impots.gouv.fr permet de vérifier le respect des critères d'éligibilité.

Amortisseur électricité

Avec l'amortisseur électricité, l'État prend en charge l'écart entre le prix de l'énergie du contrat et 180 €/MWh, sur la moitié du volume d'électricité consommé. La réduction du prix unitaire est limitée à 160 €/MWh sur la totalité de la consommation. Ce dispositif est appliqué directement sur les factures d'électricité des entreprises qui ont transmis l'attestation à leur fournisseur.

Une bonification de l'amortisseur électricité est prévue pour les TPE non éligibles au bouclier tarifaire, sous réserve :

- d'avoir signé ou renouvelé leur contrat de fourniture d'électricité pour 2023 entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2022 ;
- et de supporter un prix sur la part variable de l'électricité pour l'année 2023 qui excède 280 €/MWh en moyenne annuelle.

Un simulateur est mis en ligne sur www.impots.gouv.fr pour connaître le montant prévisionnel de cette réduction. ■



Accédez au simulateur amortisseur électricité en scannant ce code QR.

> COMPTE COURANT DES SOCIÉTÉS À L'IS LE RÉGIME DES INTÉRÊTS

Les intérêts des sommes laissées à la disposition de la société en compte courant sont déductibles pour les entreprises et imposables pour les bénéficiaires.

Pour les entreprises, ces intérêts peuvent être admis en déduction du bénéfice imposable, si le taux d'intérêt n'excède pas celui figurant dans le tableau ci-dessous.

Pour les associés personnes physiques, les intérêts constituent des revenus de capitaux mobiliers.

Ils sont soumis au PFU¹ de 30 % (12,80 % d'impôt sur le revenu, 17,20 % de contributions sociales) ou, sur option, au barème progressif de l'impôt sur le revenu, l'année suivant celle de leur perception. L'année de leur versement, ces intérêts sont soumis aux prélève-

ments sociaux de 17,20 % et à un prélèvement forfaitaire non libératoire de 12,80 % d'impôt sur le revenu, qui viendra s'imputer l'année suivante sur l'impôt définitif (PFU ou impôt au barème progressif).

Sont dispensés de ce prélèvement, lors du versement des intérêts, les contribuables dont le revenu fiscal de N-1 est inférieur à 25 000 € (personne seule) ou à 50 000 € (couple). ■

1. Prélèvement forfaitaire unique.

TAUX ANNUEL DE RÉMUNÉRATION Exercice de 12 mois

Exercice clos	Taux maximal
Du 31 décembre 2022 au 30 janvier 2023	2,21 %
Du 31 janvier au 27 février 2023	2,40 %
Du 28 février au 30 mars 2023	2,58 %

> CALENDRIER FISCAL

QUE FAIRE EN MARS ?

15 MARS

Impôts sur les sociétés

- Date limite de télépaiement du solde de l'IS et de la contribution sociale pour les exercices clos le 30 novembre 2022.
- Date limite de télépaiement de l'acompte de l'IS et de la contribution sociale. ■

> COVID-19

FIN DES ARRÊTS DE TRAVAIL DÉROGATOIRES

Mis en place pour limiter les effets de la crise sanitaire et prolongé plusieurs fois¹, le dispositif des arrêts de travail dérogatoires a pris fin le 31 janvier dernier². Depuis le 1^{er} février, les règles habituelles s'appliquent donc en cas d'arrêt de vos salariés pour cause de Covid-19.



Le décret qui met fin au dispositif des arrêts de travail dérogatoires et revient aux règles de droit commun explique cette décision par :

- l'évolution de l'épidémie de Covid-19, qui ne justifie plus le versement dérogatoire des IJSS³ et de l'indemnisation complémentaire de l'employeur, par rapport aux autres maladies;
- l'arrêt, le 31 janvier dernier, de l'outil de *contact tracing*, permettant à la CNAM d'identifier les cas positifs et de verser les indemnités journalières.

Les conditions d'ouverture de droit commun s'appliquent donc pour :

- le versement des IJSS (avec l'application du délai de carence, la condition d'activité préalable et la prise en compte des IJSS versées dans le calcul de la durée maximale d'indemnisation);
- l'indemnisation complémentaire de l'employeur (avec, notamment, la condition minimale d'ancienneté)⁴. Ainsi, les salariés sont indemnisés selon les modalités prévues par la convention collective qui leur est applicable ou, le cas échéant, par la loi.

Retour aux arrêts de travail de droit commun

Les salariés qui contractent le Covid-19 sont, depuis le 1^{er} février, indemnisés dans le cadre du dispositif de droit commun des arrêts maladie, dès lors que leur incapacité physique est constatée par un médecin.

Arrêts de travail en cours le 31 janvier

Le dispositif dérogatoire s'applique aux arrêts délivrés jusqu'au 31 janvier. ■

1. Dernièrement par la loi de financement de la sécurité sociale pour 2023.

2. Décret n° 2023-37 du 27 janvier 2023.

3. Indemnités journalières de sécurité sociale.

4. Cf. *Bâtiment actualité* n° 18 du 2 novembre 2022.

> BULLETIN DE PAIE

AJOUT D'UNE NOUVELLE MENTION : LE NET SOCIAL

En juillet prochain, le montant net social devra figurer sur le bulletin de paie. Une mesure visant à simplifier les déclarations des salariés pour l'attribution de certaines prestations sociales, mais qui ne facilite pas la vie des entreprises.

Après le net fiscal, c'est le net social que les entreprises devront faire figurer sur le bulletin de paie dès juillet prochain. Il est utilisé pour l'attribution des prestations sociales (RSA, prime d'activité...). Si ces données existent déjà dans les logiciels de paie, cette nouvelle ligne sur les bulletins nécessite toutefois un calcul supplémentaire.

Trois objectifs affichés par le gouvernement : faciliter les déclarations des salariés aux organismes sociaux ; calculer les prestations sur une base égalitaire pour tous les salariés ; lutter contre la fraude et le non-recours aux prestations.

Parallèlement, les entreprises devront, à compter de 2024, déclarer de façon obligatoire ce montant net social dans la DSN. Les éditeurs de paie ont été informés et doivent adapter leurs logiciels d'ici là. Cette évolution du bulletin se fera en deux étapes : un modèle provisoire à partir du 1^{er} juillet prochain et un modèle définitif à partir du 1^{er} janvier 2025.

Le net social sur le bulletin de paie dès le 1^{er} juillet

À partir du 1^{er} juillet, les entreprises devront ajouter au modèle existant le net social. Pour les entreprises en décalage de paie, ce montant devra figurer sur les bulletins de paie correspondant à l'activité du mois de juin, dont la rémunération sera versée en juillet.

Nouvelle présentation du bulletin de paie le 1^{er} janvier 2025 au plus tard

Le 1^{er} janvier 2025 au plus tard, les entreprises devront mettre à jour leur modèle avec une réorganisation des rubriques.

Nous reviendrons en détail sur ces changements dans un prochain numéro. ■



Accédez aux questions-réponses du ministère du Travail en scannant ce code QR.

NET SOCIAL

- = Ensemble de la rémunération brute versée par l'employeur
- cotisations et contributions sociales salariales rendues obligatoires par la loi ou la convention collective
- + cotisations et contributions sociales patronales finançant des régimes de protection sociale supplémentaire

> RELATIONS HUMAINES

ARTISAN, COMMENT DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP ?

Qu'entend-on par leadership ?

C'est la capacité d'une personne à fédérer et à conduire un groupe dans une direction donnée, pour atteindre un but commun, la réussite de l'entreprise, dans la confiance. Le leadership provient essentiellement des qualités, des compétences et du savoir-être du chef d'entreprise. Ainsi, l'empathie, l'écoute, la bienveillance, l'humilité et l'ouverture d'esprit (*soft skills*) lui permettent d'être reconnu comme leader par ses salariés.

Pourquoi développer votre leadership ?

Développer son leadership permet de fédérer ses collaborateurs, souvent en quête de sens et de valeurs. En créant une atmosphère favorable et positive au travail, on améliore l'efficacité et la productivité des salariés, on réduit les risques de conflit, l'absentéisme et le turn-over. Une entreprise, surtout de petite taille, pourra plus facilement faire face aux aléas si son dirigeant a su au préalable fédérer ses équipes.

Comment développer votre leadership ?

Si certains managers ont naturellement du leadership, d'autres doivent développer cette qualité. Car celle-ci n'est pas uniquement basée sur le charisme. Des compétences comme la communication, la motivation, la confiance ou l'empathie, la responsabilité entrent en jeu.

- L'empathie : l'intelligence émotionnelle fait partie des qualités essentielles. Pour cela, mettez-vous à la place de vos interlocuteurs afin de mieux comprendre leurs préoccupations et de réussir à leur apporter des solutions adaptées ;

- la communication : organisez régulièrement des moments d'échanges formels et informels ; partagez et célébrez les réussites de l'entreprise et des collaborateurs ; soyez authentique et montrez l'exemple ;
- la motivation : cela passe par l'écoute et la compréhension des besoins. Si vous êtes un soutien pour votre équipe, elle s'investira davantage ;
- la confiance : avoir confiance en vous, en vos capacités, en votre vision est primordiale. Votre équipe la ressentira et vous suivra. Vos collaborateurs doivent aussi sentir que leur rôle est indispensable à l'accomplissement des objectifs. Si vous êtes trop autoritaire et ne délégué pas suffisamment, ils perdront à la fois confiance en eux et en vous ;
- la responsabilité : assumez vos erreurs et prenez la responsabilité des échecs de l'équipe. Ne rejetez pas la faute sur les autres ou sur un individu. Prendre vos responsabilités vous rendra humain et humble. Vos collaborateurs sauront qu'ils peuvent compter sur vous en toute situation. ■

Vous souhaitez aller plus loin ?
Votre fédération peut organiser une réunion de sensibilisation qui vous permettra de révéler vos talents de leader.
Contactez-la !

► FACE À UN CONFLIT...

COMMENT RÉAGISSEZ-VOUS ?

Le conflit peut survenir partout. Certains auront tendance à l'éviter, d'autres rivaliseront jusqu'à ce qu'ils atteignent leurs objectifs ou jusqu'à ce qu'ils arrivent à céder, à collaborer ou à rechercher un compromis. Nous vous proposons de découvrir si vous êtes plutôt tortue, requin, nounours ou hibou.



Face à un conflit, il y a ceux qui choisissent de discuter calmement et ceux qui préfèrent s'affronter. Ceux qui fuient toute discorde et ceux qui engrangent la souffrance. Tout dépend de la façon dont on appréhende les disputes.

Plusieurs comportements peuvent être adoptés :

- ignorer le conflit ou faire semblant de l'ignorer (évitement) ;
- nier les faits (dénégation) ;
- tenter de séduire ou de faire culpabiliser (manipulation) ;
- avoir une approche non violente (collaboration ou compromis) ;

- s'accommoder de la situation (sorte de soumission) ;
- devenir violent (confrontation par une réponse autoritaire ou oppressive).

Et vous, comment réagissez-vous ?

Pour le savoir, faites le test ci-après.

TEST • 5 ATTITUDES FACE À UN CONFLIT selon Johnson et Johnson¹

Les proverbes reflètent des façons traditionnelles de régler les conflits. Lisez attentivement ceux listés ci-dessous. En vous référant à l'échelle indiquée, choisissez, pour chacun d'eux, l'énoncé qui représenterait le mieux votre réaction type en situation de conflit. Puis reportez vos résultats dans le second tableau.
5 = Je réagis très souvent de cette façon. 4 = Je réagis souvent de cette façon. 3 = Je réagis parfois de cette façon. 2 = Je réagis rarement de cette façon. 1 = Je ne réagis jamais de cette façon.

1. Il est plus facile d'éviter une querelle que de s'en soustraire.	16. Tenez-vous loin des gens qui ne partagent pas votre opinion.
2. Si vous ne pouvez convaincre quelqu'un de penser comme vous, faites-le agir comme vous pensez.	17. Pour toucher à la victoire, il faut croire à la victoire.
3. On attire un ours avec du miel.	18. Les mots gentils sont précieux, mais s'achètent à petit prix.
4. Si vous me rendez ce service, je vous le revaudrai.	19. Un prêté pour un rendu, voilà qui est équitable.
5. Joignons nos forces et nous trouverons une solution.	20. Il faut mettre de l'eau dans son vin pour profiter de la sagesse d'autrui.
6. Lors d'une dispute, le muet est digne d'éloges.	21. Éloignez-vous des gens belliqueux, car ils vous rendront malheureux.
7. La raison du plus fort est toujours la meilleure.	22. Qui ne se dérobe fera les autres se dérober.
8. Du miel dans la voix souvent montre la voie.	23. Les mots gentils entérinent l'harmonie.
9. Du pain, même juste un petit bout, vaut mieux que pas de pain du tout.	24. Un cadeau offert à l'autre fait perdurer l'amitié.
10. La vérité émerge de la connaissance et non du consensus.	25. Il faut ouvertement faire face à un conflit pour enfin le résoudre.
11. Qui se bat puis prend la fuite, au combat pourra donner suite.	26. Dispute évitée, dispute réglée.
12. Un triomphe n'est total que si l'ennemi défile.	27. Soyez clair et ferme dans vos positions.
13. C'est armé de gentillesse que vous terrasserez vos ennemis.	28. La gentillesse triomphera de la colère.
14. Un marché conclu honnêtement n'attire pas la discorde.	29. Un bout de pain vaut mieux que des miettes.
15. Personne ne connaît les réponses, mais chacun peut apporter sa contribution.	30. La franchise, l'honnêteté et la confiance peuvent déplacer les montagnes.

31. Rien n'est si précieux qu'il fasse se battre pour l'obtenir.		34. En coupant la poire en deux, chacun s'en trouvera mieux.	
32. Il n'y a que deux types de personnes sur la terre : les gagnants et les perdants.		35. À force de creuser, on découvre la vérité.	
33. Si quelqu'un te lance une pierre avec rancœur, lance-lui donc en retour une fleur.			

1. Johnson, D.W., et Johnson, F.P., *Joining Together: Group Theory and Group Skills*, Essex, Royaume-Uni, Pearson Education Ltd, 1994.

VOS RÉSULTATS				
LA TORTUE L'évitement	LE REQUIN La domination	LE NOUNOURS L'accommodement	LE RENARD Le compromis	LE HIBOU La confrontation et la collaboration
1.	2.	3.	4.	5.
6.	7.	8.	9.	10.
11.	12.	13.	14.	15.
16.	17.	18.	19.	20.
21.	22.	23.	24.	25.
26.	27.	28.	29.	30.
31.	32.	33.	34.	35.
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL

Cinq attitudes en situation de conflit

LA TORTUE: je perds/tu perds

- Se retire sous sa carapace pour éviter les conflits.
- Renonce à ses intérêts personnels et à ses rapports avec les autres.
- Évite autant les sujets de litige que les personnes avec lesquelles elle est en désaccord.
- N'a aucun espoir de résoudre les conflits et se sent démunie.
- Croit qu'il est plus facile de se retirer (physiquement et psychologiquement) d'un conflit que d'y faire face.

L'évitement est l'attitude démontrant les plus faibles niveaux d'affirmation de soi et de coopération. Lorsqu'elle est adoptée, aucune des deux parties ne peut être satisfaite: aucun parti pris, donc il en résulte un match nul, souvent générateur de colère et de frustration.

LE REQUIN: je gagne/tu perds

- Essaie de dominer son adversaire en le forçant à accepter sa solution au conflit.

• Considère que les conflits se règlent par la victoire d'une personne sur les autres.

- Veux être le vainqueur. Gagner lui donne un sentiment de fierté et d'accomplissement.

Quand nous nous imposons à l'autre, seuls nos intérêts comptent. L'affirmation de soi est alors à son paroxysme, tandis que le niveau de coopération tombe à son plus bas.

LE NOUNOURS: je perds/tu gagnes

- Désire qu'on l'accepte et qu'on l'aime.
- Croit qu'il faut éviter les conflits pour préserver l'harmonie et qu'il est impossible d'en discuter sans porter atteinte aux bonnes relations, qui ont beaucoup d'importance pour lui.

En adoptant une attitude d'accommodement, nous prenons le parti de... l'autre. Nous faisons preuve ainsi d'une grande coopération tout en présentant un niveau nul d'affirmation de soi. Le fait d'atténuer une dispute pourrait subjuguier nos propres besoins, engendrant ainsi des sentiments d'impuissance et de frustration. Les conséquences

de cette prise de position pourraient involontairement jeter de l'huile sur le feu.

LE RENARD: je gagne un peu/tu gagnes un peu

- S'intéresse modérément à ses propres intérêts et à ses rapports avec les autres.
- Laisse tomber une partie de ses intérêts et persuade l'autre avec qui il est en conflit d'abandonner une partie des siens.
- Cherche une solution où chaque partie a quelque chose à gagner.

La voie du compromis présente des niveaux moyens d'affirmation de soi et de coopération. À cheval entre le fait de s'imposer et celui d'accommoder, le compromis implique qu'il faille délaissier une moitié de nos intérêts dans le but de sécuriser la deuxième.

LE HIBOU: je gagne/tu gagnes

- Les intérêts et les rapports ont beaucoup de valeur pour lui.
- Considère les conflits comme des problèmes qu'il faut résoudre et recherche une solution qui lui

permette, comme à l'autre personne, d'en sortir gagnant.

- En cherchant des solutions qui satisferont les deux parties, il conserve de bonnes relations interpersonnelles.

Des cinq attitudes envisageables en situation de conflit, celle qui privilégie la collaboration est idéale. De plus, elle facilite le consensus.

Mais elle est également celle qui requiert le plus de patience et d'engagement. Faisant l'affaire de tous, l'approche collaborative diffère de celles de l'accommodement, du compromis et de la domination. En effet, ces trois attitudes ne satisfont qu'une partie des intérêts de l'un comme de l'autre. Si l'on prend cette position, les niveaux d'affirmation de soi et de coopération atteignent leur plein potentiel. ■

la FFB soutient la saine concurrence!

Sans relâche, elle lutte contre
toutes les pratiques déloyales.



Suivez la FFB sur les réseaux sociaux

