

29 MARS 2023

Bâtiment actualité

Le journal des artisans et des entrepreneurs

numéro 06



FFB

LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU

+

IMPAYÉS

COMMENT NE PAS PAYER D'IMPÔT SUR VOS CRÉANCES DOUTEUSES ?

COTATION BANCAIRE ET DEMANDE DE PRÊT

SURVEILLEZ LA NOTATION DE VOTRE ENTREPRISE





> ÉDITORIAL

FFB

LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU

Les trois années qui viennent de s'écouler ont été marquées par une succession de crises majeures : crise sanitaire, crise des matériaux, crise de l'énergie.

Grâce à la réactivité des artisans et entrepreneurs du bâtiment, la profession a fait face et tenu bon.

En tant que président de la FFB, j'ai pu mesurer, au cours de mon premier mandat, la force et la pertinence de notre organisation professionnelle pour répondre présent et accompagner les entreprises dans une période de turbulences sans précédent.

C'est pourquoi, alors que le conseil d'administration de la FFB vient de me renouveler sa confiance pour la conduite d'un second mandat, je souhaite exprimer ici, auprès de tous, ma reconnaissance et mon engagement.

Présider la FFB est un honneur et une responsabilité. Nos structures professionnelles regroupent de nombreux élus imprégnés, comme moi, d'une puissante fibre syndicale. Fédérations départementales, régionales, unions et syndicats de métiers... 10 000 mandataires motivés permettent de démultiplier nos positions et nos actions pour accompagner au quotidien les adhérents qui nous font confiance.

Cette puissance d'action collective représente une force de frappe unique, notamment lorsqu'il s'agit d'affronter des contraintes importantes comme les difficultés de recrutement, la concurrence déloyale, l'inflation règlementaire ou bien encore la crise du logement qui est à nos portes. Nous devons donc poursuivre résolument nos actions pour garder le cap. Parallèlement, il nous faut préparer l'avenir et tirer profit d'un monde en pleine transformation sur les plans énergétique, numérique et écologique.

Dans le climat d'incertitude ambiant, nous devons, plus que jamais, être force de proposition pour développer les marchés de la construction neuve et de la rénovation, améliorer la performance et la compétitivité des entreprises, relancer le dialogue social, renforcer le réseau au service des adhérents et rassembler notre filière du bâtiment autour d'une FFB tenace, unie et volontaire.

Car c'est bien l'objectif d'une FFB ambitieuse, d'une FFB de combat et d'une FFB de proximité qui va rythmer les années à venir. En qualité de président, j'y mettrai toute mon énergie.

Olivier SALLERON

Président de la Fédération Française du Bâtiment

AU SOMMAIRE

■ LOBBYING	p. 03
■ ÉCHOS	p. 04-07
> Artisanat du bâtiment	
Une femme de challenges	p. 07
■ FISCALITÉ	
> Impayés	
Comment ne pas payer d'impôt sur vos créances douteuses ?	p. 08-09
■ DROIT DES AFFAIRES	
> Plateformes de travaux	
Résultats peu reluisants d'une enquête de la DGCCRF	p. 10-11
■ SOCIAL	
> Déduction forfaitaire spécifique	
L'action de la FFB porte ses fruits	p. 11
■ GESTION	
> Cotation bancaire et demande de prêt	
Surveillez la notation de votre entreprise...	p. 12-13
> « La cybersécurité et vous »	
Faites régulièrement des mises à jour	p. 14
■ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
> Cybercriminalité	
Et si notre cerveau était piraté ?	p. 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 62 / Fax : 01 40 69 57 88
ISSN 0395-0913

www.ffbatiment.fr / @FFBatiment



Achevé de rédiger le 17 mars 2023, 47^e année.
Reproduction autorisée sous réserve de la mention d'origine « © Bâtiment actualité, 29 mars 2023 ».

Crédits photo : © Arthur MAIA - D.R.
Adobe Stock : NAITZOYA, Monkey Business, JenkoAtaman, LIGHTFIELD STUDIOS, NanSan, Mix and Match Studio, Deemerwha studio, Alaksandr Marko.

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



> FFB

OLIVIER SALLERON EST RÉÉLU

Olivier Salleron a été réélu président de la FFB pour un second mandat de trois ans, lors du conseil d'administration qui s'est tenu le 17 mars.

Le large soutien qu'il a obtenu à l'occasion de ce vote renforce sa détermination à poursuivre son combat pour défendre les artisans et entrepreneurs dans une période de fortes turbulences.

Il agira notamment pour :

- développer les marchés de la construction neuve et de la rénovation, en accompagnant les transformations issues du numérique et de la transition écologique;
- améliorer la performance et la compétitivité des entreprises fragilisées par les crises successives;



- renforcer le réseau de la FFB au service des adhérents en s'appuyant sur les valeurs fortes de

solidarité, de sens du collectif et d'efficacité;

- consolider et élargir l'influence du bâtiment et de la FFB au sein de la filière de la construction. ■

“ Je continuerai d'œuvrer avec détermination pour défendre les intérêts de notre profession et pour promouvoir l'excellence dans la construction. Je veux développer une FFB ambitieuse, une FFB de combat et une FFB de proximité ! ”

Olivier SALLERON, président de la Fédération Française du Bâtiment

> PARLEMENT

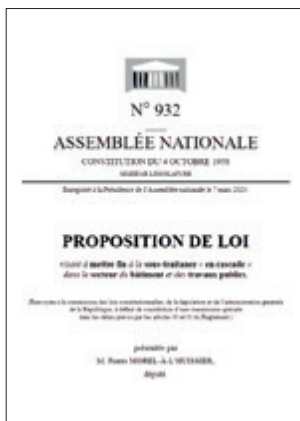
TRAVAIL ILLÉGAL : SENSIBILISÉS PAR LA FFB, LES DÉPUTÉS DEMANDENT LA FIN DE LA SOUS-TRAITANCE EN CASCADE DANS LE BTP

Depuis des mois, la FFB milite pour que la sous-traitance en cascade soit stoppée dans le BTP.

Constatant que cette possibilité est souvent déviée pour aboutir à des pratiques illégales en bout de chaîne, la Fédération a proposé que la sous-traitance soit limitée au second rang pour les marchés passés en lots séparés et au troisième rang pour les marchés non allotis.

Dans un contexte d'inflation généralisée où la tentation du moins-disant sera d'autant plus grande, tout doit être mis en œuvre pour empêcher la course aux prix bas.

Une sous-traitance sans fin favorite, en effet, la dilution des responsabilités et donc le recours, *in fine*, à une main-d'œuvre hors des clous (détachement illégal, microentrepreneurs non contrôlés).



Sensibilisé par sa fédération départementale, le député de Lozère Pierre Morel-À-L'Huissier vient de déposer une proposition de loi qui vise à réformer, dans ce sens, la loi de 1975 relative à la sous-traitance.

DANS UN CONTEXTE D'INFLATION GÉNÉRALISÉE OÙ LA TENTATION DU MOINS-DISANT SERA D'AUTANT PLUS GRANDE, TOUT DOIT ÊTRE MIS EN ŒUVRE POUR EMPÊCHER LA COURSE AUX PRIX BAS.

Une trentaine de députés, issus de tous les partis politiques, ont cosigné, à cette date, cette proposition de loi. La FFB appelle le maximum de parlementaires à appuyer cette démarche vertueuse pour toute l'économie et le respect de l'emploi. ■

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)

Janvier 2023 128,4

Variation annuelle + 5,8 %

Indice des prix à la consommation

Février 2023

Ensemble des ménages y compris tabac 115,78 (+1,0 %; + 6,3 %)

Ensemble des ménages hors tabac 115,06 (+1,1 %; + 6,4 %)

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)

Février 2023 2,27 %

Euribor mensuel (ex-Pibor)

Février 2023 2,37 %

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

> MAPRIMERÉNOV'

COMMENT ACCÉLÉRER LE RYTHME DES PAIEMENTS ?

La multiplication de la fraude organisée autour des dispositifs de soutien public ou parapublic (TVA à taux réduit, fonds de solidarité post-Covid-19, CEE...), y compris sous forme d'usurpation d'identité d'un ménage ou d'un chef d'entreprise, a conduit la puissance publique à renforcer ses systèmes de validation.

Des contrôles renforcés nécessaires pour bloquer les tentatives de fraude à MaPrimeRénov'...

En ce qui concerne le dispositif MaPrimeRénov' (MPR), l'ANAH applique deux procédures de contrôle supplémentaires depuis 2022 :

- une demande de consentement auprès du ménage, qui permet de valider le choix d'un mandataire ;
- un contrôle sur place, réalisé par Bureau Veritas en métropole, Qualiconsult en outre-mer, pour s'assurer de l'effectivité de la prestation ainsi que du respect des règles de l'art.

... mais des versements de prime retardés qui pénalisent clients et entreprises...

Ces contrôles ont allongé le délai de traitement des dossiers et le

versement de MaPrimeRénov' par l'ANAH. Et ce, d'autant plus que nombre de ménages, ne connaissant ni l'agence, ni Bureau Veritas, ni Qualiconsult, n'ont donc pas répondu aux e-mails ou appels téléphoniques qui leur étaient adressés. Ces retards de paiement pénalisent les ménages, mais aussi les artisans et entrepreneurs du bâtiment. C'est notamment le cas lorsque le professionnel est mandataire financier et qu'il déduit la prime de la facture client.

... par manque d'information des ménages sur leur rôle dans le traitement des dossiers

Pour accélérer le traitement des dossiers en retard (l'ANAH vise un objectif de résorption totale d'ici à la fin du trimestre en cours), nous vous recommandons de prévenir vos clients bénéficiaires qu'ils peuvent recevoir de telles sollicitations, qu'il ne s'agit pas d'arnaques, et qu'ils doivent y répondre. ■

> CYBERATTAQUE ET ASSURANCE

IL FAUDRA PORTER PLAINTE POUR ÊTRE INDEMNISÉ

Face au nombre croissant de cyberattaques, certaines entreprises ont contracté une assurance pour couvrir ce risque.

À compter du 25 avril, pour obtenir une indemnisation de la part de l'assureur, la loi¹ leur impose de déposer plainte dans les 72 heures au plus tard, après avoir eu connaissance de l'atteinte à leur système informatique.

Cette obligation concerne les personnes morales et les personnes physiques dans le cadre de leur activité professionnelle, pour toutes les cyberattaques, y compris celles avec demande de rançon. ■

1. Art. 5, loi n° 2023-22 du 24 janvier 2023, JO du 25.

> DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE

JOURS, HEURES, FRÉQUENCE SONT DÉSORMAIS ENCADRÉS

Depuis le 1^{er} mars, il est interdit de démarcher par téléphone le week-end et les jours fériés.

Par ailleurs, les appels vers les consommateurs ne peuvent avoir lieu que du lundi au vendredi entre 10 heures et 13 heures et de 14 heures à 20 heures.

Ces nouvelles règles s'appliquent aux :

- personnes non inscrites sur la liste Bloctel, qui permet d'enregistrer gratuitement son numéro pour s'opposer au démarchage téléphonique ;
- clients inscrits sur Bloctel, mais sollicités dans le cadre d'un contrat en cours.

Cette interdiction ne s'applique pas si le consommateur a donné son consentement exprès et préalable pour être appelé. Dans ce cas, vous (ou une personne agissant pour votre compte) pouvez

l'appeler en dehors de ces jours et de ces plages horaires.

La fréquence du démarchage est aussi encadrée : vous ne pouvez pas solliciter la même personne par téléphone à des fins de prospection commerciale plus de quatre fois par mois.

Enfin, lorsque le consommateur refuse ce démarchage lors de la conversation, vous devez vous abstenir de le contacter ou de tenter de le contacter avant l'expiration d'une période de soixante jours calendaires révolus à compter de ce refus.

Soyez vigilant ! La violation de ces règles vous expose à une amende de 75 000 € si vous exercez votre activité en nom propre (sous la forme d'une entreprise individuelle) et de 375 000 € si vous exercez votre activité sous la forme d'une société. ■

> APPRENTISSAGE

DE PLUS EN PLUS DE BAC +3 ET BAC +5 Y ONT RECOURS

L'année 2022 a vu le nombre d'apprentis s'envoler pour atteindre 837 000 contrats signés, selon le bilan du ministère du Travail publié le 3 mars. C'est 14 % de plus qu'en 2021. Le changement le plus important reste malgré tout celui des profils du supérieur.

L'image de l'apprentissage est transformée et valorisée. Il attire un nombre croissant de bac +3 et même bac +5.

Les contrats de l'enseignement supérieur connaissent ainsi une hausse de 63 % sur l'année 2022. On peut maintenant réaliser, en apprentissage, tous les niveaux de diplôme en alternance, du CAP à l'ingénieur.

Les aides exceptionnelles décidées pendant la crise (5 000 € pour l'embauche d'un mineur et 8 000 € pour un majeur), devenues une prime de 6 000 € pour tous depuis le 1^{er} janvier, sont par ailleurs incitatives côté employeurs. ■



ACTION RSE

Identifiez vos bonnes pratiques sur rse.ffbatiment.fr

CONSTRUCTION

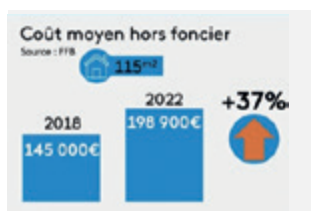
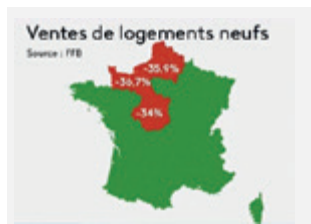
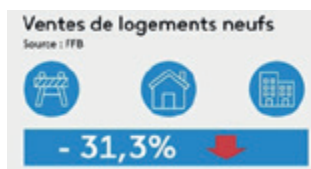
LE LOGEMENT NEUF EN DANGER

La construction de logements neufs traverse une crise historique. C'est le cri d'alarme lancé par la FFB et repris par de nombreux médias nationaux et régionaux.

Ainsi, le journal 19/20 de France 3 indiquait : « Le recul est spectaculaire, il dépasse ce qu'on avait connu après la crise financière de 2008. Les ventes de logements neufs se sont effondrées de 31,3 % en 2022. Cela concerne aussi bien les maisons individuelles que les logements collectifs et aucune région n'est épargnée.

Autre indice inquiétant, la forte hausse des annulations et des stocks de logements neufs. Concrètement il y a de plus en plus d'inventés.

En effet, les Français subissent une forte baisse de leur pouvoir d'achat immobilier, d'abord parce que les coûts de construction et ceux du foncier ne cessent



de flamber et ensuite parce que les conditions de crédit se sont fortement dégradées en un an. Le nombre de prêts immobiliers est en chute libre : -23 % sur l'année 2022.

La crise risque donc de se poursuivre cette année, avec de plus en plus de Français qui n'ont pas les moyens d'acheter. »

De son côté, interviewé sur BFM Business¹ le 4 mars, le président de la FFB alertait : « Crises successives (Covid, énergies, matériaux), prix de l'immobilier qui augmente, taux d'intérêt à la hausse, refus de prêt à certains ménages, normes constructives, dont la RE 2020... autant de freins qui font que nos concitoyens sont pénalisés aujourd'hui pour obtenir un logement neuf.

C'est vrai pour la maison individuelle et le logement collectif, dans le privé ou dans le social (sobriété foncière ZAN).

Les permis de construire n'ont cessé de chuter depuis trois ans. Sur 2022, c'est -30 % en maison individuelle et -16 % dans le

logement collectif. Les maisons construites aujourd'hui ont été vendues il y a deux ans.

Il faut revenir de toute urgence à une politique de soutien à l'accession et à l'investissement locatif, et la rendre plus lisible. »

La FFB et Pôle Habitat FFB appellent à l'instauration d'un « bouclier logement » pour les ménages : la prorogation du PTZ jusqu'à fin 2024, avec une évolution à 40 % sans discrimination territoriale ; un rehaussement de 25 % des plafonds d'opération pris en compte dans le calcul du PTZ ; l'instauration, au moins jusqu'au 31 décembre 2024, d'un crédit d'impôt RE 2020 équivalant à 15 % des annuités d'emprunt pendant cinq ans et, enfin, la restauration du dispositif Pinel dans sa version 2022 et sans exclure la maison individuelle, dans l'attente de la mise en place du statut de bailleur privé. ■

1. Good Evening Business.

INDEX BT

UNE BAISSÉ TRANSITOIRE SUR LA FIN 2022

Après des chocs successifs et toujours à la hausse depuis la mi-2020, les coûts de production entrent dans une zone de turbulences, ce qui complexifie la gestion des chantiers.

Valse-hésitation récente des index BT...

Bien que tous les index BT ressortent clairement en hausse sur un an, la majorité d'entre eux (20 sur 37) connaît une érosion sur les derniers mois, après un point haut atteint en juillet-août.

Par exemple, en décembre 2022, le BT 01 progresse de 5,9 % depuis décembre 2021, mais fléchit de 0,9 % par rapport à août 2022.

La plupart du temps très contenue, cette baisse récente s'avère marquée dans quelques cas : -16,4 % pour le BT 07 (ossature et charpentes métalliques), -4,7 % pour le BT 28 (fermeture de baies en métal ferreux) ou -4,4 % pour le BT 49 (ouverture et bardage en

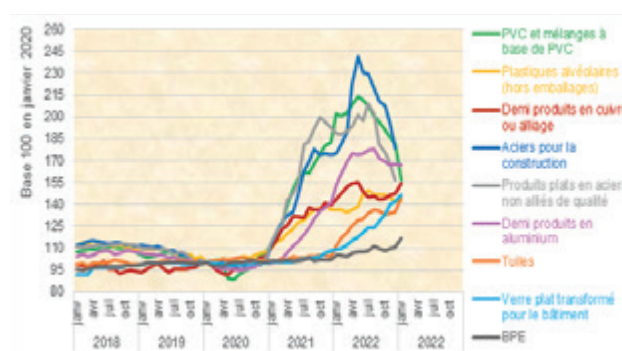
tôles d'acier nervurées avec revêtement étanchéité).

Ces mouvements s'expliquent par la chute des prix de matériaux qui s'étaient envolés depuis 2021. C'est notamment le cas des produits acier (environ -20 % d'août à décembre 2022), PVC (-9,6 %), aluminium (-5,7 %) ou des isolants en plastique alvéolaire depuis juin (-3,0 %). Ils n'ont cependant pas retrouvé leur niveau d'avant crise sanitaire.

Concomitamment, d'autres matériaux affichent des progressions (produits en céramique ou en verre, tuiles...), et les index qui y font appel s'en ressentent. Ainsi, sur les cinq derniers mois de 2022, le BT 45 (vitrerie-miroiterie) progresse de 7,0 %.

... mais des perspectives de nouveau à la hausse

Sur le début 2023, cette hausse des matériaux tend à s'accélérer et à s'élargir.



Pour ne donner qu'un exemple, le prix du béton prêt à l'emploi (BPE) progresse de 7,8 % entre octobre 2022 et janvier 2023, principalement du fait d'une envolée de 14,4 % sur le dernier mois.

De fait, la hausse du coût de l'énergie commence à mordre (le plus souvent, les nouveaux contrats ont réellement pris effet au 1^{er} janvier). Viendront progres-

sivement s'y ajouter les revalorisations salariales négociées fin 2022 pour application en 2023. ■

Les index BT devraient à nouveau s'inscrire en progression dans les prochains mois... sans qu'il soit possible à ce stade d'anticiper l'ampleur du mouvement ni sa durée.

> RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

UN MARCHÉ CONVOITÉ

EDF veut se faire une place dans le lucratif marché de la rénovation énergétique. L'entreprise était déjà présente sur ce segment à travers sa filiale IZY by EDF, qui propose des solutions de travaux et de financement clés en main. Elle vient d'entrer au capital d'un spécialiste de l'investissement locatif (Masteos). L'ambition de ce partenariat ? Créer « une solution standardisée pour accompagner les propriétaires dans la réalisation de leurs travaux ». Le rapprochement d'un acteur de l'immobilier et d'un spécialiste de la rénovation énergétique n'est pas une première. D'autres partenariats ont vu le jour ces derniers mois, encouragés par la nouvelle réglementation et l'interdiction progressive à la location des passoires thermiques : la société Effy (800 millions d'euros de travaux financés en 2021), qui joue le même rôle qu'IZY, a noué un partenariat avec Airbnb fin 2022 pour inciter les propriétaires à faire des travaux. De son côté, le réseau Orpi a récemment indiqué collaborer avec la fintech Heero, spécialiste des aides à la rénovation énergétique.

Ce marché est immense : le coût des travaux nécessaires à la mise aux normes du parc est estimé par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) à 182 milliards d'ici à 2028 (30,4 milliards par an). ■

> JOURNÉE INTERNATIONALE DES DROITS DES FEMMES • 8 MARS

LES FEMMES SONT DE PLUS EN PLUS NOMBREUSES DANS LE BÂTIMENT



Depuis plus de vingt ans, la FFB mène une politique volontariste en faveur de l'accueil des femmes dans l'ensemble des métiers du bâtiment, dans ses structures et ses instances syndicales. La FFB accompagne d'ailleurs les dirigeantes et codirigeantes

qui s'engagent de plus en plus dans l'entrepreneuriat au féminin, via les groupes femmes dirigeantes. Ainsi, la proportion des femmes dans la profession est en constante évolution. En 2022, elle est de 12,9 %, alors qu'elle ne représentait que 8,6 % en 2000.

Les femmes sont présentes dans tous les métiers du secteur et à tous les niveaux de responsabilité : employés et techniciens, cadres et ouvrières. ■

► ARTISANAT DU BÂTIMENT

UNE FEMME DE CHALLENGES

Quel parcours vous a conduite au bâtiment ?

Le début de mon parcours n'avait rien à voir ou presque avec le bâtiment. Je dis presque parce que mes parents ont créé, en 1986, la société Bois d'Antan et que, petite, il m'est arrivé plus d'une fois de m'y rendre. Mais moi, je me destinais à autre chose. À l'origine, j'ai suivi des études pour obtenir un BTS d'analyste biologique et devenir technicienne de laboratoire. À ce titre, j'ai exercé pendant quelques années à l'Institut Pasteur. Mais la vie nous réserve bien des surprises... D'autres métiers ont enrichi mon CV, comme responsable de magasin, collaboratrice d'agent d'assurances durant une dizaine d'années. À l'époque, nous étions, mon mari et moi, professionnellement partagés entre Lille et Paris, et c'est vite devenu insupportable. Nous avons alors décidé conjointement de nous reconverter et de reprendre l'entreprise de mes parents, qui à cette époque souhaitaient vendre. C'était un vrai challenge, parce que nous n'étions pas du métier. Nous avons donc dû retourner, chacun dans notre domaine, sur les bancs de l'école : mon mari s'est formé au métier avec mon père, et moi, pour pouvoir diriger correctement l'entreprise, j'ai suivi l'École supérieure des jeunes dirigeants du bâtiment (ESJDB). Un cursus de 18 mois, à raison d'une semaine par mois. Il n'était pas question de franchir le pas sans être préparés ! Les circonstances ont voulu que je prenne la direction de l'entreprise familiale avant la fin de ma formation, avec un deuxième enfant de quelques mois, cela a été un deuxième challenge... Je suis quand même sortie major de promotion. En juin prochain, cela fera 11 ans que je pilote Bois d'Antan, et je ne regrette rien !

Une femme à la tête d'une entreprise artisanale du bâtiment, est-ce différent ?

Non, en rien. Femme ou homme, nous faisons le même métier de dirigeant. J'aime mon travail. Nous sommes une entreprise artisanale de 10 salariés et nous souhaitons conserver ce statut « artisan » pour garder des relations à taille humaine avec l'équipe. Mon mari gère le volet technico-commercial de l'entreprise et moi le volet RH, sécurité, comptabilité, administratif. Je suis là pour conseiller, écouter, orienter, encadrer ou recadrer quand c'est nécessaire. Mais toujours avec bienveillance et respect. Diriger une entreprise demande du doigté et un brin de psychologie, en ce sens j'apporte ma touche féminine.

Un univers totalement masculin : avantage ou inconvénient ?

Je suis la seule femme dans l'entreprise. Nous avons eu une ou deux stagiaires pendant quelques semaines. Elles sont venues découvrir le métier, faire leurs premiers pas. L'une d'elles a confirmé son choix et a rejoint les Compagnons du Devoir pour se former. Avantage ou inconvénient ? J'apporte mon regard. Je suis dans l'échange, le dialogue, l'organisation. Mon mari et moi sommes complémentaires, ce qui donne un juste équilibre. Et je pense que nos salariés se sentent bien chez nous. En tout cas, nous faisons tout pour. Il peut y avoir des grincements comme dans toute famille, mais les salariés peuvent s'exprimer sans appréhension, dire ce qui va, ce qui peut être amélioré et ce qui ne va pas. Je les respecte, ils respectent mes décisions et nous avançons ensemble. L'intelligence collective dope aussi la performance de l'entreprise.



► Entretien avec

LÆTITIA LEBRIEZ

**Dirigeante
SARL Bois d'Antan
Pas-de-Calais
Menuiserie • Agencement • 10 salariés**

Plusieurs ouvriers étaient déjà salariés au temps de mon père, le plus ancien m'a connue toute petite et aujourd'hui nous comptons dans nos rangs son fils. Donc, on peut parler d'une gestion familiale. J'ai traversé, comme mes confrères masculins, les crises successives de ces trois dernières années (Covid, matériaux, énergies) ; le fait d'être une femme n'a rien changé à cela. L'important est de savoir garder le cap, dans un contexte incertain.

Vous êtes une femme hyperactive, avec plusieurs casquettes. Comment faites-vous ?

Effectivement, j'ai trois vies : personnelle, professionnelle et de mandataire FFB. Je suis maman de deux enfants de 17 et 13 ans, épouse, chef d'entreprise, présidente du groupe femmes Haut-de-France, membre du bureau de la FFB Nord-Pas-de-Calais (59-62) et, à ce titre, membre du conseil d'administration de la FFB, membre du bureau du conseil national de l'artisanat. En fait, tout est une question d'organisation. Il faut savoir gérer son temps. Le planning de ces rendez-vous est établi en début d'année. Ce qui me permet de voir à long terme et de m'organiser en conséquence dans l'entreprise, avec mon mari et

mes enfants. Et puis, les événements nous ont appris qu'il est également possible de participer aux réunions à distance grâce aux outils numériques. Ce n'est pas ce que je privilégie, mais cela dépanne quand un imprévu apparaît.

Qu'est-ce qui vous a amenée à prendre des mandats ?

J'ai commencé par sortir de l'entreprise, lever la tête du guidon... rencontrer d'autres femmes ayant des problèmes similaires aux miens, échanger des conseils et des bonnes pratiques, être utile aux autres, pouvoir remonter ce qui se passe dans les territoires, sur le terrain dans les instances départementales, nationales... C'est un bon moyen de défendre les artisans et les entrepreneurs, de donner l'envie d'avoir envie.

Pour finir, demain transmettez-vous l'entreprise à votre fille ?

Elle n'a que 13 ans... Aujourd'hui, elle est passionnée d'équitation et se verrait bien vétérinaire pour les chevaux... mais qui peut prédire l'avenir ? Qui aurait imaginé, il y a trente ans, que je prendrais les rênes de l'entreprise familiale ? Pas moi. ■

► IMPAYÉS

COMMENT NE PAS PAYER D'IMPÔT SUR VOS CRÉANCES DOUTEUSES ?

Vous avez réalisé des travaux pour un client. La facture lui a été envoyée, mais il tarde à payer. Outre le problème de trésorerie à plus ou moins long terme, un autre existe, celui de la fiscalité. Vous serez soumis à l'imposition sur ce produit comptable, quand bien même vous n'avez reçu aucun paiement pour la facture. Heureusement, il est possible d'y remédier.

Comptabilisation obligatoire des créances

Les créances clients sont obligatoirement enregistrées en comptabilité avant même leur paiement.

Autrement dit, même lorsqu'une facture demeure impayée à la clôture d'un exercice, elle doit impérativement rester comptabilisée dans un compte de produits, c'est-à-dire comprise dans le résultat imposable.

Ce risque d'irrecouvrabilité, s'il est justifié par des circonstances objectives, vous autorise à en tirer des conséquences comptables et fiscales.

Le traitement fiscal sera différent selon qu'il s'agit d'une créance dite douteuse, litigieuse, ou encore d'une créance dite irrecouvrable.

Provisions pour créances douteuses ou litigieuses

Créances douteuses ou litigieuses

Contrairement aux créances irrecouvrables, les créances sont qualifiées de douteuses ou litigieuses lorsque le recouvrement des sommes dues par le client semble compromis, sans que ces dernières soient définitivement perdues.

Par exemple, une créance peut être compromise en raison de la mauvaise situation financière du débiteur (créance douteuse)

ou de l'existence d'un désaccord non encore tranché portant sur l'étendue ou la qualité des travaux réalisés (créance litigieuse).

Provision déductible du résultat imposable

Fiscalement, le caractère douteux du recouvrement des créances autorise la constitution d'une provision, déductible du résultat imposable.

En effet, en contrepartie de l'inscription obligatoire de la créance à l'actif du bilan, l'entreprise doit, selon le principe de prudence, déduire de ses résultats une provision égale au montant ou à la fraction du montant HT de cette créance dont le recouvrement est compromis.

Pour être fiscalement déductible, la provision doit être justifiée par un événement en cours à la date de clôture de l'exercice.

Attention, le seul défaut de paiement des créances à l'échéance ne justifie pas la déduction d'une provision. En revanche, la constatation d'une procédure collective en cours ou la reconnaissance d'une « situation financière notoirement difficile » du débiteur peuvent notamment justifier la constitution d'une telle provision.

Cette provision doit être effectivement constatée dans les comptes de l'exercice concerné, au plus tard à la date limite de dépôt de la déclaration. Le défaut de constatation dans les comptes d'une provision n'est pas susceptible d'être corrigé par voie de réclamation.

PROVISIONNER UNE CRÉANCE EST UNE SOLUTION QUI VOUS PERMET D'ATTÉNUER COMPTABLEMENT ET FISCALEMENT LE PROBLÈME.

CETTE PROVISION POUR FAIRE FACE À UNE PERTE PROBABLE EST DÉDUCTIBLE DES RÉSULTATS IMPOSABLES, SOUS CERTAINES CONDITIONS.

Individualisation des créances

La constitution de provisions pour créances douteuses suppose que le risque de non-recouvrement des créances soit nettement précisé quant à sa nature et à son montant. En pratique, l'entreprise doit donc individualiser les créances concernées par ces provisions et évaluer le montant de la perte probable selon une approximation suffisante. La détermination du montant de cette provision ne doit donc pas reposer sur un calcul forfaitaire.



Dès lors qu'un retard de paiement est constaté, vous devez immédiatement relancer votre client via des mails, des lettres, etc. Soyez progressif dans votre phase de relances. Cette façon de faire est à répliquer pour chaque facture et pour chaque client.

Reprise des provisions

Les provisions constatées en amont doivent être reprises, c'est-à-dire réintégrées au résultat imposable, lorsque la créance est réglée ultérieurement par le client ou si elle est définitivement perdue (créances irrécouvrables).

Pertes pour créances irrécouvrables

Caractère irrécouvrable

La perte d'une créance peut être constatée lorsque son caractère irrécouvrable est définitivement établi.

Le caractère irrécouvrable s'apprécie selon les faits propres à chaque situation.

Sa perte peut résulter de la disparition du client, de l'absence de résultat faisant suite à des poursuites engagées, ou encore en raison du délai de prescription.

Pièces justificatives

Cette perte doit être justifiée. Il est donc important de conserver l'ensemble des pièces justifiant le caractère irrécouvrable de la créance (ex. : courrier de relance, mise en demeure, constat d'huisier, injonction de payer...).

Déduction de la perte

Sur le plan comptable, cette perte doit être déduite du résultat imposable, dans la limite du montant HT de la créance.

Par ailleurs, la perte portant sur des créances irrécouvrables ne peut pas être déduite des résultats de l'exercice au cours duquel ces créances ont été considérées comme acquises, mais seulement de ceux au cours desquels ces créances sont devenues irrécouvrables.

Point sur la TVA

L'enregistrement comptable de cette perte est limité au montant HT de la créance, dès lors que

l'entreprise peut récupérer la TVA acquittée sur les opérations impayées.

Pour les entreprises du bâtiment réalisant des travaux, la récupération de la TVA n'est pas un véritable sujet car la TVA est, par principe, exigible au moment de l'encaissement, ce qui signifie qu'aucune TVA n'a été collectée ni versée si la créance n'a pas été payée.

En revanche, pour les livraisons de biens, la TVA collectée et payée lors de la livraison pourra être récupérée. Cela impose la remise du duplicata de la facture portant la mention « impayée » ainsi que le montant HT de la créance et de la TVA. Ce même document doit porter également la mention « facture demeurée impayée pour la somme de ... € (prix net) et pour la somme de ... € (TVA correspondante) qui ne peut faire l'objet d'une déduction (article 272 du CGI) ».

Cas des procédures collectives

L'ouverture d'une procédure collective à l'encontre d'un client peut justifier la constitution d'une provision pour créance douteuse, mais ce simple constat n'est pas suffisant pour enregistrer une perte définitive.

En revanche, la jurisprudence autorise la constatation d'une perte partielle lorsque le plan d'apurement des dettes prévoit le règlement d'un pourcentage seulement de la créance en cause.

Exemple : une entreprise peut constater une perte à hauteur de 30 % d'une créance qu'elle détient sur une société en liquidation judiciaire dès lors que le plan d'apurement des dettes prévoit le règlement de seulement 70 % de la créance en cause. ■

À LA FFB, TOUT EST COMPRIS DANS LA COTISATION



Des réponses à vos questions

- Comment obtenir une qualification ?
- Comment rédiger mon document unique ?
- Quelles conditions générales de vente pour mes devis ?
- Comment financer mes formations ?
- Quel contrat de travail ?
- TVA : quels taux et pour quels travaux ?

Des aides à la gestion

- GPS Artisan, des solutions en ligne pour votre gestion Anabase : deux logiciels pour analyser vos coûts, faire vos devis et vos factures.
- Les Rencontres de l'Artisanat : pour échanger et découvrir des outils simples qui facilitent votre quotidien.

Des informations techniques

- Des experts techniques pour vous accompagner dans tous les métiers.
- La caisse à outils pour construire et rénover de manière écoresponsable.
- Des calepins de chantier et des fiches techniques.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site Internet de votre fédération, ou contactez-la.



Suivez la FFB sur les réseaux sociaux



► PLATEFORMES DE TRAVAUX

RÉSULTATS PEU RELUISANTS D'UNE ENQUÊTE DE LA DGCCRF

La DGCCRF a réalisé en 2020 une enquête concernant les pratiques des plateformes proposant des services de travaux à domicile (en particulier de bricolage). Les objectifs affichés : dresser le tableau de ce secteur en développement et vérifier le respect de la réglementation. Les investigations, dont les résultats viennent d'être rendus publics, ont révélé des manquements chez la moitié des opérateurs contrôlés.

Comment fonctionnent les plateformes de travaux ?

Les plateformes de travaux sont en général tenues par des entreprises du bâtiment, souvent soutenues financièrement ou en partenariat avec des fournisseurs d'énergie, des assureurs ou encore des enseignes de bricolage.

Les professionnels référencés par ces plateformes sont pour la plupart des microentrepreneurs commençant leur activité professionnelle ou des entrepreneurs souhaitant percevoir un revenu complémentaire (seule une minorité des professionnels inscrits sur une plateforme de travaux réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires par ce biais).

Les plateformes de travaux se rémunèrent en :

- prélevant une commission sur les prestations réalisées par les entreprises référencées, par un système d'abonnement des entreprises ou en leur facturant des frais de mise en relation avec les clients ;
- vendant directement des prestations aux clients, avec un prix incluant la rémunération de l'entrepreneur qui réalise les travaux à domicile ;

- percevant des redevances des agences de courtage référencées sur leur plateforme.

Si les prix des prestations sont généralement fixés par les entreprises de travaux (pratique d'ailleurs recommandée par la FFB), ils peuvent toutefois être établis conjointement par la plateforme, être déterminés dans une fourchette ou encore être partiellement imposés par la plateforme.

De nombreux manquements dans les informations précontractuelles...

Les enquêteurs de la DGCCRF se sont intéressés, au cours de leurs contrôles, au respect des obligations d'information du client consommateur, en particulier sur les prix et les conditions de vente.

Ils ont constaté l'absence ou l'insuffisance de nombreuses informations (qualité des personnes autorisées à déposer une offre de services, nature et objet des contrats, prix du service de mise en relation et modalités de paiement, assurances et garanties proposées, modalités de règlement des litiges).

Or, réglementairement, ces informations devraient être faci-

lement accessibles à partir de toutes les pages du site Internet des plateformes.

Sur les plateformes et/ou dans les devis remis au consommateur, les enquêteurs ont aussi constaté l'absence d'informations essentielles telles que les conditions, le délai et les modalités d'exercice du droit de rétractation ou la possibilité d'avoir recours à un médiateur de la consommation (la plupart des entreprises n'avaient pas adhéré au dispositif).

Ils ont aussi souvent relevé l'absence de barème tarifaire des prestations.

... et l'utilisation des coordonnées téléphoniques

L'enquête montre que bien souvent la possibilité de s'inscrire sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique Bloctel n'était pas mentionnée. Les données téléphoniques étaient ainsi recueillies sans en informer les consommateurs. Certaines allaient encore plus loin et vendaient des fichiers comportant les coordonnées téléphoniques de consommateurs inscrits sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique.

Par ailleurs, il est apparu au cours de l'enquête que des clients avaient été démarchés sans pouvoir déterminer si l'entreprise de travaux était bien en lien avec la plateforme sur laquelle ils avaient effectué une demande de mise en relation.

Des pratiques trompeuses : faux avis positifs, partenariats fictifs, etc.

Les enquêteurs ont relevé des pratiques commerciales déloyales ou trompeuses sur près de la moitié des plateformes.



**PLATEFORMES
CONTRÔLÉES**
36 ÉTABLISSEMENTS

**14 OPÉRATEURS
DE PLATEFORMES**

**22 PROFESSIONNELS
RÉFÉRENCÉS**



RÉSULTATS

**50 % D'ANOMALIES
GÉNÉRALES**

**6/10 OPÉRATEURS
EN ANOMALIE**

**12 AVERTISSEMENTS
PRONONCÉS**

**6 INJONCTIONS
EFFECTUÉES**

**2 PROCÈS-VERBAUX
DRESSÉS**

**1 PROCÈS-VERBAL
ADMINISTRATIF ÉTABLI**



Les anomalies portaient notamment sur les caractéristiques et le contenu du service proposé. Par exemple, une plateforme valorisait un service de comparaison des devis, alors que les consommateurs ne recevaient systématiquement qu'un devis. Une autre affirmait que l'ordre d'affichage des offres correspondait aux critères sélectionnés par l'utilisateur, alors que le classement de celles-ci s'effectuait aussi en fonction du type d'abonnement souscrit par le prestataire.

D'autres tromperies ont encore été constatées : partenariats fictifs (notamment avec des enseignes de bricolage), majoration du nombre de professionnels inscrits et nombre surévalué de mises en relation réalisées par la plateforme, faux avis positifs (portant soit sur la prestation d'intermédiation, soit sur la prestation de travaux, ou encore sur les deux).

Certaines pratiques commerciales trompeuses visaient également les entreprises de travaux, comme la majoration du nombre de chantiers réalisés par l'intermédiaire de la plateforme ou le coût moyen des travaux réalisés.

L'enquête a montré que certaines plateformes mettaient en avant :

- la vérification des qualifications professionnelles détenues

par les entrepreneurs, mais sans le faire réellement, alors même que certains travaux exigent d'être réalisés par des professionnels qualifiés ;

- l'expérience professionnelle des entrepreneurs référencés, alors qu'elle était moindre ;
- la détention de qualités, labels ou certifications (artisan, Maître artisan, label RGE, certification Afnor...) qui n'a pu être justifiée ou alors même que les professionnels n'en disposaient pas.

Par ailleurs, certains des professionnels contrôlés ne disposaient pas des assurances obligatoires (responsabilité civile professionnelle et, le cas échéant, garantie décennale).

Des obligations propres aux plateformes ne sont pas respectées

Les enquêteurs ont constaté des manquements aux dispositions de la loi pour la confiance dans l'économie numérique, qui encadre le développement du commerce et des échanges sur internet (absence/non-respect d'une charte de qualité pouvant conduire au déréférencement, absence d'information sur la rémunération de la plateforme par les prestataires référencés). ■

> DÉDUCTION FORFAITAIRE SPÉCIFIQUE

L'ACTION DE LA FFB PORTE SES FRUITS

La FFB obtient clairement le cumul de la déduction forfaitaire spécifique avec la prise en charge des frais professionnels (10 %), quel que soit le mode de remboursement¹. Ainsi, fini les incertitudes ou presque... Reste encore à clarifier la question du forfait transport.

Il existe plusieurs modalités de remboursement des frais professionnels visés par l'arrêté du 20 décembre 2002 : remboursement de la facture au salarié, prise en charge forfaitaire ou paiement direct par l'entreprise au tiers. Le BOSS précise les modalités d'exonération, notamment en cas d'application par l'entreprise de la DFS.

Cumul de la DFS possible avec tous les modes de remboursement

Grâce à l'intervention de la FFB, le cumul de la DFS avec la prise en charge des frais professionnels est étendu à tous les modes de remboursement de frais prévus par l'arrêté du 20 décembre 2002. Ainsi, même en cas d'application de la DFS, l'entreprise n'a pas à réintégrer dans l'assiette des cotisations les remboursements de frais de repas, au forfait comme au réel, ni les dépenses de restaurateur payées directement par l'entreprise.

Le panier-repas

Toutefois, pour l'indemnisation forfaitaire de panier, dont le montant est fixé conventionnellement, l'absence de réintégration dans l'assiette des cotisations est circonscrite à la limite d'exonération. La partie du panier-repas au-delà de cette limite (9,90 € au 1^{er} septembre 2022) doit donner lieu à réintégration dans l'assiette avant la pratique de l'abattement.

Attention

Le cumul DFS avec le remboursement des frais professionnels est limité aux frais énumérés par l'arrêté du 20 décembre 2002.

Qu'en est-il pour les indemnités forfaitaires de transport ?

L'exonération des indemnités forfaitaires de transport est prévue par une circulaire du 15 avril 2003, du reste reprise dans le BOSS, mais ne figure pas dans l'arrêté de 2002.

Afin de sécuriser les entreprises du BTP, la FFB a donc demandé que le BOSS soit complété pour autoriser le cumul DFS et indemnités forfaitaires de transport. Nous vous informerons dès que nous aurons obtenu une réponse de la direction de la Sécurité sociale. ■



1. Cf. *Bâtiment actualité* n° 3 du 15 février 2023.

► COTATION BANCAIRE ET DEMANDE DE PRÊT

SURVEILLEZ LA NOTATION DE VOTRE ENTREPRISE

Lorsque vous sollicitez un prêt, la première préoccupation de votre banquier sera de s'assurer que vous êtes en mesure de le rembourser. La cotation Banque de France est alors déterminante : prise en compte par les banques dans leur système de notation, elle donne le feu vert ou non aux lignes de crédit et détermine aussi les conditions de remboursement. Mais savez-vous comment cette note est attribuée et quelle est celle de votre entreprise ?

Qu'est-ce que la cotation Banque de France ?

La cotation de la Banque de France est une appréciation de la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de un à trois ans.

Elle est composée d'une lettre (la cote d'activité) et d'un chiffre (la cote de crédit).

La cote d'activité

La cote d'activité exprime le niveau d'activité de l'entreprise. Dans la très grande majorité des cas, ce niveau est fonction du chiffre d'affaires.

Pour les entreprises avec un niveau d'activité supérieur ou égal à 750 millions d'euros, pour lesquelles la Banque de France dispose d'une documentation financière à jour, la suite de l'exercice est réalisée « à dire d'expert ». Ce travail repose sur l'analyse financière des données connues de l'entreprise en prenant en compte différents axes d'étude (liquidité, solvabilité, rentabilité...). Elle est complétée par des éléments qualitatifs délivrés par le dirigeant à l'occasion d'entretiens qui permettent d'affiner le diagnostic.

Pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 750 millions d'euros et pour toutes celles pour lesquelles la Banque de France ne dispose pas d'une documentation financière à jour, la cotation est attribuée sur la base des informations recueillies auprès des greffes et de la Centrale des incidents de paie-

ÉCHELLE DES COTES D'ACTIVITÉ	
Cote	Niveau d'activité ¹
A	≥ 750
B	≥ 150 et < 750
C	≥ 50 et < 150
D	≥ 30 et < 50
E	≥ 15 et < 30
F	≥ 7,5 et < 15
G	≥ 1,5 et < 7,5
H	≥ 0,75 et < 1,5
J	≥ 0,50 et < 0,75
K	≥ 0,25 et < 0,50
L	≥ 0,10 et < 0,25
M	< 0,10
N	Non significatif
X	Chiffre d'affaires inconnu ou trop ancien (exercice clos depuis plus de 23 mois)

1. En millions d'euros.

ment sur effets, sans analyse financière ou qualitative poussée.

La cote de crédit

La cote de crédit situe l'entreprise sur une échelle de risque. Elle apprécie la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers.

En 2022, la Banque de France a affiné son échelle de cotation, la faisant passer de 13 à 22 niveaux. Les notes qui s'échelonnaient de 3++ à 9 se répartissent aujourd'hui de 1+ à 8. Ainsi, la cote de crédit

place l'entreprise sur une échelle de risque de crédit, traduite par un chiffre qui figure soit seul, soit nuancé d'un « + » ou d'un « - ». Par exemple, la cote de crédit 4+ est une meilleure cote que la note 4, qui est elle-même une meilleure cote que la cote 4-.

Comment connaît-on la notation de son entreprise ?

Tous les ans, un courrier est adressé au représentant légal de l'entreprise pour lui indiquer la notation attribuée par Banque de France.

ÉCHELLE DES COTES DE CRÉDIT		
Actuellement		Avant 2022
1+	Excellente ++	3++
1	Excellente +	3+
1-	Excellente	3
2+	Très satisfaisante ++	4+
2	Très satisfaisante +	
2-	Très satisfaisante	4
3+	Forte ++	
3	Forte +	5+
3-	Forte	
4+	Bonne +	5
4	Bonne	
4-	Intermédiaire +	6
5+	Intermédiaire -	
5	Fragile	7
5-	Assez faible	
6+	Très faible	8 et 9
6	Menacée	
6-	Compromise	P
7	Très compromise	
8	Fortement compromise	0
P	Défaillante	
0	Pas de documentation : comptable analysée et absence d'informations défavorables	

MIEUX VOTRE ENTREPRISE SERA NOTÉE, PLUS ELLE SERA EN CAPACITÉ D'OBTENIR DE NOUVEAUX CRÉDITS ET DES CONDITIONS BANCAIRES INTÉRESSANTES.

Il faut y prêter attention. L'ensemble des établissements prêteurs l'utilisent parmi leurs critères permettant de donner feu vert ou non aux lignes de crédit. Elle détermine aussi les conditions de remboursement du prêt garanti par l'État (PGE), par exemple. Elle intègre également les analyses des assureurs-crédit, voire des assureurs.

Vous connaissez votre cotation et elle ne vous apparaît pas refléter la situation réelle de l'entreprise ?

Les chargés d'affaires de la Banque de France reçoivent les chefs d'entreprise assistés de leurs conseils (experts-comptables, directeurs financiers), pour qu'ils leur expliquent les comptes, exposent activités et perspectives de développement, présentent les budgets et prévisions. Cela peut permettre d'améliorer votre cotation.

Pour prendre rendez-vous

www.banque-france.fr
 > Entreprises
 > Accompagnement
 > Orientation des TPE-PME.

Pour connaître votre cotation

Connectez-vous¹ à :
i-fiben.banque-france.fr ■

1. Pour obtenir votre identifiant, vous devez d'abord vous présenter dans l'agence de la Banque de France ou de l'Institut d'émission d'outre-mer dont vous dépendez, avec une pièce officielle d'identité et un K bis récent de l'entreprise. Un mot de passe provisoire vous sera adressé ultérieurement à l'adresse e-mail que vous aurez communiquée. Dans son principe, la cotation Banque de France des dirigeants est très différente de celle des entreprises.



ET VOUS, AVEZ-VOUS LA COTE ?

La Banque de France attribue une note à tous les chefs d'entreprise, le saviez-vous ?

L'indicateur dirigeant de la Banque de France est attribué aux personnes physiques qui exercent ou ont exercé une fonction de dirigeant d'entreprise, soit au titre de représentant légal d'une personne morale, soit en qualité d'entrepreneur individuel ou en tant qu'associé d'une personne morale.

Si la cotation de l'entreprise traduit l'appréciation portée sur sa solvabilité, la notation (indicateur) d'un dirigeant ne reflète aucun jugement de valeur sur ses compétences : elle se contente de

traduire des éléments objectifs, en l'occurrence des informations publiques fournies par les tribunaux de commerce.

Il existe deux indicateurs dirigeant :

- **l'indicateur 060**, visant les dirigeants ayant fait l'objet de trois liquidations judiciaires les cinq dernières années ; ou les personnes physiques faisant l'objet d'une faillite personnelle ; d'une interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler ; d'un jugement de redressement ou d'une liquidation judiciaire à titre personnel ;
- **l'indicateur 000**, neutre, ne constatant aucun incident.

À qui l'indicateur dirigeant est-il diffusé ?

L'indicateur dirigeant est communiqué au dirigeant dès lors qu'il est différent de 000 ou lorsqu'il revient à la valeur 000.

Le dirigeant peut également accéder gratuitement aux informations qui le concernent selon des modalités à consulter sur www.i-fiben.fr.

Il est communiqué aux établissements de crédit.

Ils sont libres de prendre en compte l'indicateur dans leur instruction de demandes de crédit, mais uniquement pour des crédits liés à des besoins professionnels. ■



> ACTUALITÉ ENTREPRISE

RETROUVEZ TOUTE L'INFORMATION DONT VOUS AVEZ BESOIN

Rendez-vous sur le site Internet
de votre fédération,
dans votre espace personnel.



> « LA CYBERSÉCURITÉ ET VOUS »

FAITES RÉGULIÈREMENT DES MISES À JOUR

Savez-vous que la mise à jour de vos logiciels offre bien plus que de nouvelles fonctionnalités ? Elle permet aux éditeurs de logiciels de corriger et de combler les failles de sécurité éventuelles de leurs produits. Une bonne raison pour procéder régulièrement aux correctifs proposés.

Mettez à jour pour corriger les failles de sécurité

- Vérifiez régulièrement que l'ensemble de votre parc informatique – appareils et logiciels – est à jour.
- Activez les mises à jour automatiques si l'éditeur du logiciel le propose : elles ont généralement lieu en dehors des périodes d'activité – soir ou nuit – afin de ne pas perturber la bonne marche de votre entreprise.
- Installez uniquement les mises à jour proposées par l'éditeur ou le fournisseur du logiciel : elles sont sûres et vérifiées.
- Sensibilisez vos collaborateurs : ils peuvent effectuer eux-mêmes les mises à jour, à condition de respecter les points précédents. ■

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



Pour aller plus loin,
www.cybermalveillance.gouv.fr
vous propose un questions-
réponses sur les antivirus.
Pour y accéder, scannez
ce code QR.



► CYBERCRIMINALITÉ

ET SI NOTRE CERVEAU ÉTAIT PIRATÉ ?

L'analyse de nombreux cas d'usurpation de données nous montre qu'aujourd'hui le facteur humain est le plus souvent la clé qui permet aux cybercriminels d'agir. Nous ne sommes plus uniquement face à des attaques informatiques ; celles qui sont psychologiques sont aussi redoutables. Il n'y a plus vraiment d'effraction : ils toquent à la porte, présentent bien, nous leur ouvrons en toute confiance.

Alors que les récits de cybercriminalité évoquent principalement le piratage d'ordinateurs, on observe que le cerveau de l'utilisateur peut aussi être, dans une certaine mesure, « piraté ».

Aujourd'hui, les cybercriminels n'ont pas nécessairement besoin de savoir-faire technique pour atteindre leurs objectifs.

Les attaques ciblées contournent la technologie en passant par le maillon le plus fragile, autrement dit l'humain.

Elles manipulent les victimes et les incitent à ouvrir des pièces jointes, prétendument légitimes, à cliquer sur un lien qui semble provenir d'une source sûre ou à donner par téléphone des informations capitales à un individu qui a usurpé l'identité d'un autre.

Notre amygdale nous joue des tours...

Pour ce faire, ils utilisent une technique connue sous le nom d'ingénierie sociale, qui repose sur le détournement amygdalien. Mais qu'est-ce à dire ?

L'amygdale est une petite structure située en bas du cerveau. Elle joue un rôle essentiel dans le traitement des émotions. Lorsqu'elle est stimulée, l'activité du cortex préfrontal se réduit, et notre contrôle du raisonnement, notre pensée critique et notre prise de décision s'affaiblissent. Nous devenons vulnérables.

Les cybercriminels profitent de cette faille humaine pour créer un sentiment de peur, d'anxiété, d'urgence, de panique, voire d'ex-

citation. Leur cible agit alors de manière impulsive, sans même s'apercevoir que la situation est peut-être dangereuse et destinée à les piéger.

Des tactiques qui utilisent des leviers psychologiques

Les cybercriminels sont devenus de très bons « psychologues ». Ils emploient des leviers tels que les émotions, le principe de cohérence, le sentiment d'utilité sociale, la confiance, le biais cognitif d'autorité... pour nous persuader d'agir et d'agir vite.

Bien souvent, ce sont les entreprises qui sont visées, parce que l'enjeu est plus gros.

Avant de démarrer l'arnaque, ils connaissent déjà tout de l'entreprise, son organigramme, son fonctionnement. Ils mènent une vraie enquête, notamment en utilisant les réseaux sociaux, qui sont une mine d'or : Facebook, par exemple, où l'on accepte comme « amis » des gens que l'on ne connaît pas ; LinkedIn, qui permet d'obtenir le nom des dirigeants, la fonction des salariés, ou de savoir, par exemple, si une personne vient d'être embauchée. Le hacker n'a plus qu'à choisir sa cible et son angle d'attaque.

Voici un exemple qui met en lumière les leviers psychologiques cités plus haut :

« Bonjour Christophe, j'ai absolument besoin de votre aide pour une tâche urgente. Nous avons une facture de l'un de nos nou-

veaux fournisseurs qui est en attente, et comme je suis absent du bureau cette semaine, j'ai besoin que vous vous en occupiez. Vous vous en doutez, je ne peux pas accéder au compte et la date limite est aujourd'hui. Est-ce que je peux compter sur vous pour traiter cette tâche en priorité ? Vous trouverez en pièce jointe de ce mail la facture en question. Je vous remercie par avance de votre professionnalisme. Cordialement. » Signé du nom du directeur.

Décryptons les leviers utilisés dans ce mail.

La confiance, pour que la cible obtempère et n'ait aucun doute sur son identité.

Et puis, il y a aussi ce biais cognitif, « l'excès de confiance », qui nous amène à croire que nous sommes en sécurité. Après tout, nous ne sommes pas aussi naïfs pour tomber dans le piège...

Les émotions, ici, le sentiment d'urgence. Le hacker met sa victime dans un état de stress pour qu'elle soit moins attentive aux indices qui pourraient le démasquer.

Le biais d'autorité, c'est ce raccourci mental automatique qui nous conduit à donner plus de crédit à une personne qui a un certain statut. Nous avons bien souvent une tendance à nous conformer à une figure d'autorité, ici le directeur.

Le sentiment d'utilité sociale : on aime bien être serviable, surtout lorsqu'on veut faire bonne impression. Le hacker va accentuer ce côté-là en disant « j'ai besoin de votre aide ».

Le principe de cohérence : la dernière phrase est extrêmement subtile et très puissante en matière de manipulation. « Je vous remercie par avance de votre professionnalisme » déclenche chez Christophe une seule envie, prouver qu'il est professionnel. Plusieurs études en psychologie ont démontré que lorsque quelqu'un nous renvoie une image positive de nous, on a envie d'être en cohérence avec cette image : « Je suis à la hauteur de ce que l'on me demande, je peux le faire. » Christophe va pouvoir montrer à son directeur qu'il est fiable... et va donc accepter de traiter cette requête.

Nous avons pris l'exemple d'un e-mail, mais cela aurait très bien pu être un appel téléphonique émanant d'un fournisseur, de la banque, d'un prestataire... Rien n'est laissé au hasard, les cybercriminels sont des pros dans leur domaine.

Peut-être s'inspirent-ils des six principes de persuasion enseignés dans les facultés et établis par Rober Cialdini, docteur en psychologie sociale. Son livre, *Influence et manipulation*, est aussi devenu la bible des spécialistes de la vente et du marketing. ■



avec la FFB,
j'accède 24h/24
à toute l'information
dont j'ai besoin



Newsletter,
journal bimensuel,
site Internet
(espace personnel),
réseaux sociaux...



Suivez la FFB sur les réseaux sociaux

