

INDEPENDANT & ENTREPRISE

JANVIER 2007

Social

La fin des faux indépendants ?

Comptabilité

Investir sans se tromper

Entreprendre

Obtenir un accès à la profession

Vendre

Convaincre un client hésitant

Projet de loi

Protéger son domicile privé

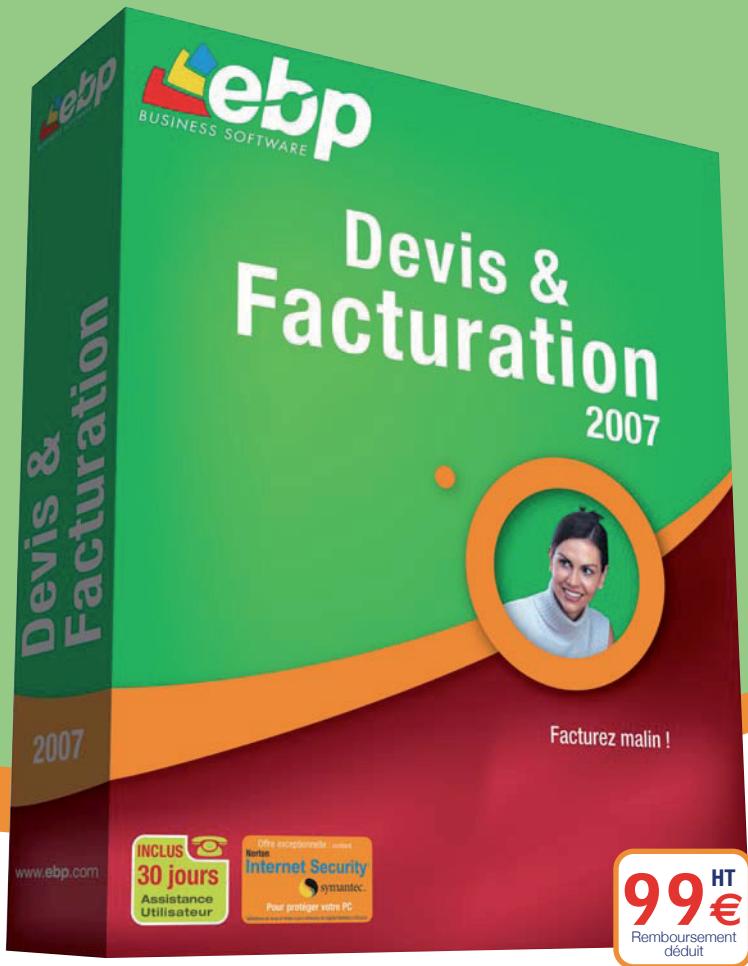
Sécurité

Prévenir les cambriolages



Pourquoi faire compliqué quand on peut faire EBP !

*30€ remboursés à valoir sur l'achat d'un logiciel EBP Devis et Facturation 2007 au prix moyen de 129€HT.
Offre valable jusqu'au 31/07/2007. • Document non contractuel.



Ne remettez pas à demain ce qui se fait très vite aujourd'hui.

Quand vous êtes débordé, remettre à plus tard devis et factures n'est pas l'idéal pour votre business...

Avec le logiciel EBP, vous le faites à temps et en un rien de temps :

- **réalisez** vos devis aussi facilement qu'avec un traitement de texte et, d'un simple clic, transformez-les en facture.
- **enregistrez** les règlements de vos clients, et éditez les lettres de relances nécessaires.
- **relancez** les devis arrivant en fin de validité.
- **transformez** automatiquement vos factures en écritures comptables, et envoyez-les par e-mail à votre Expert-Comptable au format de son logiciel.

Disponible aussi chez votre revendeur EBP. Pour en savoir plus et pour commander : **02. 737 95 90**
info.be@ebp.com

EBP, LA RÉPONSE À TOUTES VOS GESTIONS.

ebp
BUSINESS SOFTWARE



Périodique adressé gratuitement aux membres du SDI et aux associations de commerçants

Editeur responsable

Daniel CAUWEL
Av. Albert 1er, 183 - 1332 Genval
Tél.: 02/652.26.92 - Fax: 02/652.37.26
Site Web : <http://www.sdi.be>
E-mail : info@sdi.be



Membre de l'union des éditeurs de presse périodique

Rédacteur en chef

Benoit ROUSSEAU

Comité de rédaction

Nancy GEENS

Marie-Madeleine JAUMOTTE
Olivier KAHN
Virginie ODEURS
Pierre van SCHENDEL

Photos : Benoit ROUSSEAU

Mise en page - Photocomposition
Nevada-Nimifi s.a.

Imprimerie : Nevada-Nimifi s.a.

Collège du S.D.I.

PRESIDENT

Daniel CAUWEL

VICE-PRESIDENT

Danielle DE BOECK

SECRETAIRE GENERAL

Arnaud KATZ

GESTION ET FINANCES

Thierry GUNS

DIRECTEUR JURIDIQUE

Benoit ROUSSEAU

SECRETARIAT

Jocelyne BRAEM

Anne SOUFFRAIU

PUBLICITE

Sally-Anne WATKINS

Tél.: 02/652.26.92 - Fax: 02/652.37.26
GSM: 0475/43.08.67
E-mail: sa.watkins@scarlet.be

La rédaction veille à la fiabilité des informations publiées, lesquelles ne pourraient toutefois engager sa responsabilité.

E ditorial

Légitime défense !

Depuis 2002, le gouvernement fédéral a pris l'habitude de pratiquer le report de paiement de ses factures de fin d'année afin d'équilibrer artificiellement son budget. C'est ce qu'on appelle la technique de « l'ancre ».

Outre le fait qu'elle engendre des problèmes de trésorerie qui peuvent s'avérer très graves pour les indépendants et entreprises concernés, cette pratique est évidemment tout à fait illégale. C'est ce qu'a confirmé la Cour d'Appel de Gand qui a récemment condamné l'Etat belge à payer 2.500 euros de dommages et intérêts à une entreprise, au motif que cette dernière avait dû attendre trop longtemps le paiement d'une facture. « *Les entrepreneurs et les fournisseurs ne sont pas les banquiers de l'Etat* », a commenté avec raison la Cour d'Appel dans son arrêt !

Cette année, la technique de l'ancre a été utilisée sans aucune retenue par l'Etat : c'est dès le mois de septembre que le règlement des factures a été bloqué et les paiements ne sont pas attendus avant février. Les conséquences de cet important retard sont dramatiques pour un nombre non négligeable d'acteurs économiques ! Les statistiques démontrent en effet que les retards de paiement sont responsables de 10% des faillites belges, avec les pertes d'emplois qui en découlent. C'est d'ailleurs pour cette raison que le Parlement a adopté, il n'y a pas si longtemps, la loi du 2 août 2002 destinée à endiguer les ...retards de paiements !

Heureusement, les indépendants et entreprises concernés peuvent réagir. Pour cela, ils possèdent une arme méconnue mais efficace. La loi du 1er août 1985 prévoit en effet que toute personne physique ou morale du secteur privé qui possède une créance en raison de travaux, de fournitures ou de services contre l'Etat a le droit de suspendre le paiement de ses propres dettes envers l'Etat, le fisc (TVA, IPP et IPM), l'ONSS, l'INASTI et même sa caisse d'assurances sociales, et ce à concurrence du montant qui lui est dû.

La loi va plus loin : elle instaure le principe d'une compensation, en autorisant ces mêmes opérateurs que sont l'Etat, le fisc, l'ONSS, l'INASTI et les caisses d'assurances sociales à réclamer directement leur dû au service de trésorerie redébiable de fonds envers la personne ou l'entreprise concernée !

Inutile de dire que nous conseillons vivement à ceux et celles de nos lecteurs qui sont victimes de la technique de l'ancre d'utiliser à leur tour celle de la suspension et de la compensation de leurs dettes et créances !



Benoit ROUSSEAU
Rédacteur en chef



Sommaire

Avancée	Le domicile privé des indépendants bientôt mieux protégé	4
Social	Faux indépendants : enfin plus de clarté ?	5
Sécurité	Se prémunir contre les cambriolages	6
Marketing	Quelle méthode pour fidéliser ses clients ?	8
Stratégie	Comment convaincre un client hésitant	10
Fiches pratiques	Toute l'actualité juridique, sociale et fiscale	11
Gestion	<i>Mon comptable me répond...</i>	
	Investir sans se tromper	15
	Le temps, c'est de l'argent !	15
Juridique	Obtenir un accès à la profession	16
	L'attestation de gestion pour les entreprises commerciales	17
Pratique	<i>Un indépendant performant ... est un indépendant informé !</i>	
	Tous les sujets traités pour vous en 2006	18
Arnaques	Démarcheurs bidons : ne vous laissez pas piéger !	21
Pratique	Quoi de neuf au Moniteur ?	22

Le domicile privé des indépendants **bientôt mieux protégé**

Le 1^{er} décembre 2006, le Conseil des Ministres a approuvé un avant-projet de loi assurant la protection du domicile privé des indépendants à l'égard de leurs créanciers. Une mesure en théorie excellente, mais qui risque bien de s'avérer être un coup dans l'eau !

Pour un candidat entrepreneur, le risque personnel lié à l'exercice d'une activité indépendante est souvent considéré comme un frein. Dans le cas d'une personne physique, ce risque est exacerbé par l'absence de distinction légale entre son patrimoine privé et professionnel. Afin de remédier à cette situation, le gouvernement fédéral a décidé de permettre aux indépendants de déclarer insaisissable par leurs créanciers les droits qu'ils détiennent sur l'immeuble où est fixée leur résidence principale.

Quels indépendants et quels immeubles ?

Les bénéficiaires de la future mesure seront les indépendants personnes physiques à titre principal pour l'immeuble où ils ont établi leur résidence principale. Le gouvernement pourra, via un arrêté, fixer une valeur maximale sur laquelle s'appliquera l'insaisissabilité.

Des mesures spécifiques sont prévues pour les immeubles à usage mixte :

- > si la surface de la partie affectée à usage professionnel représente moins de 30 % de la surface totale de l'immeuble, les droits sur la totalité de l'immeuble pourront être déclarés insaisissables;
- > si la surface de la partie affectée à un usage professionnel représente 30 % ou plus de la surface totale de l'immeuble, seuls les droits sur la partie affectée à la résidence principale pourront être déclarés insaisissables moyennant l'établissement préalable de statuts de copropriété.

Une déclaration chez le notaire

L'indépendant devra se rendre chez le notaire de son choix et faire une déclaration d'insaisissabilité du bien. Cette déclaration (qui comprendra une description du bien) sera inscrite sur un registre destiné à cette fin, au bureau du conservateur des hypothèques dans l'arrondissement duquel le bien est situé. Elle deviendra opposable



aux créanciers et aux tiers à partir de son inscription.

Quelles créances ?

L'insaisissabilité sera opposable aux créances nées postérieurement à l'inscription et contractées à l'occasion de l'activité professionnelle indépendante du déclarant. Sont visées :> les dettes contractuelles à l'égard des fournisseurs;

- > les dettes envers des organismes de crédit;
- > les dettes sociales et fiscales pour autant que celles-ci se rapportent exclusivement à l'activité professionnelle indépendante : cotisations sociales dues à l'INASTI ou à l'ONSS, TVA, précompte immobilier sur le matériel professionnel...

Créances exclues

L'insaisissabilité n'aura pas d'effet :

- > à l'égard des dettes qui n'ont aucun lien avec l'activité professionnelle indépendante;
- > à l'égard des dettes fiscales mixtes, c'est à dire qui ne se rapportent pas exclusivement à l'activité professionnelle indépendante. Il s'agit par exemple de l'impôt des personnes physiques qui est calculé sur les revenus professionnels, les revenus mobiliers, les revenus immobiliers et les revenus divers;

- > à l'égard des dettes résultant d'une condamnation pénale, même si elles concernent l'activité professionnelle;
- > en cas de faute grave à l'origine d'une faillite.

...et en cas de revente du bien ?

En cas de revente du bien déclaré insaisissable, le prix de vente restera protégé s'il est remployé dans un autre bien dans un délai d'un an (il sera consigné entre les mains du notaire pendant le délai). L'immeuble nouvellement acquis deviendra insaisissable (moyennant inscription de la déclaration de remplacement) sauf si les créanciers démontrent que l'indépendant a intentionnellement réduit sa solvabilité.

L'avis du SDI

Nous sommes évidemment satisfaits du projet gouvernemental. En effet, il est très angoissant pour un indépendant personne physique de mettre en péril sa résidence familiale pour des engagements souscrits dans le cadre de son activité professionnelle. Cette lourde responsabilité engendre une insécurité malsaine pour lui et sa famille.

Il est cependant à craindre que, lorsque la loi sera d'application, le secteur bancaire se montre extrêmement frileux pour accorder des prêts aux indépendants souhaitant bénéficier de la protection. Inutile de rappeler, par exemple, que les banques exigent systématiquement que le chef d'entreprise se porte personnellement caution des engagements souscrits par sa société pour pouvoir bénéficier d'un prêt ou d'une ouverture de crédit, cette pratique leur permettant de contourner allègrement le principe de la séparation des patrimoines. Malheureusement, tout indique que cela se passera de la même manière avec le domicile des indépendants. Et cela, nous le voyons venir ...gros comme une maison !

Faux indépendants

Enfin plus de clarté ?

Sauf surprise de dernière minute, à l'heure où vous lisez ces lignes, la loi destinée à régler le problème des faux indépendants a été publiée dans la loi-programme de fin d'année, mettant fin à plusieurs années d'insécurité juridique. Petit aperçu de la nouvelle réglementation...

Le 24 novembre 2006, après des mois de discussions et de négociations tous azimuts, le gouvernement fédéral approuvait enfin en dernière lecture son projet de loi ‘relatif à la requalification de la nature du travail’ destiné à régler le problème des faux indépendants. A l’heure où nous écrivons ces lignes, nous n’en connaissons pas encore officiellement la teneur complète. Cependant, les grandes lignes sont connues et il nous paraît utile d’aborder le sujet, vu qu’il est plus que probable que le projet soit intégré dans la loi-programme fourre-tout traditionnellement publiée aux alentours du 31 décembre.

Quatre idées de base

Le texte adopté par le gouvernement repose sur quatre idées de base :

- > instaurer une sécurité juridique indispensable concernant la nature des relations de travail et confirmer les principes généraux dégagés par les tribunaux;
- > ne pas bouleverser les secteurs et les professions ou catégories de professions au sein desquels il n’existe pas actuellement d’incertitude particulière (pas de chasse aux sorcières);
- > être pro-économique, équilibré et conforme à la réalité du terrain, sans privilégier un statut plutôt qu’un autre;
- > maintenir une certaine souplesse dans l’appréciation des relations de travail.

Quatre grands critères

Le projet énumère également quatre critères généraux dans l’appréciation de la relation de travail :

- > la volonté réelle des parties;
- > la liberté d’organiser le temps de travail;
- > la liberté d’organiser le travail;
- > la possibilité d’exercer un contrôle hiérarchique.

Pour répondre adéquatement aux particularités de certains secteurs ou pour certaines profes-

sions, si les critères généraux s’avèrent insuffisants ou trop larges, le projet de loi-cadre instaure la possibilité pour les secteurs concernés de fixer des critères spécifiques.

A noter que ces critères devront être soumis à la consultation des secteurs concernés et à l’analyse d’une commission composée de manière paritaire entre représentants des travailleurs indépendants et des travailleurs salariés.

quences particulièrement lourdes seront adoucies en cas de régularisation volontaire.

L’avis du SDI

En ce qui nous concerne au SDI, nous accueillons favorablement la nouvelle loi qui est bien nécessaire, car le flou de la réglementation actuelle constitue un frein réel pour les acteurs économiques. Nous sommes également satisfaits que le

gouvernement ait fini par abandonner la méthode indiciaire initialement choisie et qui manquait trop de souplesse (liste de critères précis permettant de définir de manière automatique la nature des relations de travail).

En ce qui concerne les quatre critères retenus par les auteurs du projet, nous estimons qu’il faut donner priorité à celui de l’autonomie de la volonté des parties, lequel correspond d’ailleurs à la jurisprudence de la Cour de Cassation. Nous pensons en effet qu’il faut privilégier le souhait des acteurs en présence et qu’il est pour cela indispensable de maintenir une certaine flexibilité afin d’éviter de freiner le développement économique



Une logique préventive et non répressive

Afin de développer le volet préventif, de manière à réduire au maximum toute insécurité juridique, le gouvernement a choisi d’instaurer au sein de la Commission de règlement de la relation de travail une section administrative (travailleurs indépendants et salariés) chargée de rendre des décisions concernant la nature d’une relation de travail. Toute personne qui envisage d’avoir une relation de travail avec un tiers et qui doute de son statut pourra saisir cette section. C’est ce qu’on appelle le ‘ruling’.

Les parties concernées seront incitées à se conformer à la nouvelle loi et à consulter la section de la chambre administrative. En effet, lorsque le texte sera en vigueur, compte tenu de la réelle insécurité juridique actuelle, les consé-

Le dernier mot aux tribunaux

Bien évidemment, nous sommes satisfaits de l’instauration de la procédure de ‘ruling social’ qui sera mise en place auprès de la Commission de règlement de la relation de travail. Ce service de décisions anticipées permettra certainement aux différentes parties d’œuvrer dans une plus grande sécurité juridique.

Cependant, il ne faudra pas perdre de vue que cette procédure de ruling n’offrira qu’une sécurité juridique relative, compte tenu de la possibilité de remettre en cause ses décisions devant les tribunaux de l’ordre judiciaire. C’est en effet bien le rôle des tribunaux, et non celui de l’administration de trancher les litiges qui peuvent survenir dans une matière aussi délicate.

La prudence est la mère de la sûreté...

Se prémunir contre les cambriolages

Une étude de la Police fédérale sur les cambriolages montre que les mois d'hiver sont traditionnellement les plus sensibles. Les voleurs ont par ailleurs modifié leur mode opératoire. Ainsi, il s'avère qu'aujourd'hui, la plupart des cambriolages ne sont plus commis entre 3 et 5 heures du matin comme auparavant, mais plutôt l'après-midi et en début de soirée.

La Police Fédérale a constaté en 2005 quelques changements par rapport au phénomène des cambriolages. D'après une analyse conduite sur les bandes itinérantes, qui sont responsables d'une grande partie des cambriolages, il apparaît que ces bandes sont constituées, contrairement à avant, d'un petit nombre de personnes. Les groupes d'auteurs comptent 2 à 3 membres qui sont déjà arrêtés après avoir commis quelques faits. Auparavant, les bandes comptaient 20 à 30 membres et commettaient 150 à 200 faits avant d'être interpellés.

La majorité des cambriolages ont lieu entre 14 et 17h

Chacun d'entre nous peut apporter sa contribution dans la lutte contre les cambriolages. Par exemple : un contrôle social sain d'un voisin qui aperçoit un individu étrange à 16H près de votre maison et qui prévient la police peut aider à éviter beaucoup de soucis.

1. Les cambriolages

Mois d'hiver

Il y a plus de vols avec effraction perpétrés durant les mois de novembre, décembre et janvier que durant les mois de juin, juillet, août et septembre. En 2005, c'est le mois de décembre qui a connu une pointe avec 6.098 incidents.

L'après-midi

En ce qui concerne l'heure à laquelle les cambriolages sont commis, en 2003 ce sont les cambriolages de nuit qui arrivaient en tête. Depuis 2004, on remarque un déplacement des cambriolages de nuit (essentiellement entre 2 et 5 heures du matin) vers les cambriolages de l'après-midi (entre 14 et 17 heures) ainsi que ceux qui sont commis en soirée (entre 17 et 20 heures). Ce déplacement s'est poursuivi en 2005.

Bon conseil : il est important pour le travail préventif des policiers effectué sur le terrain que



les victimes potentielles soient au courant de cette tendance (cambriolages durant l'après-midi) et qu'une forme saine de contrôle social soit effectué. Si vous voyez un véhicule inconnu dans l'entrée de votre voisin ou voisine parti chercher ses enfants à 15h30, il vaut mieux prévenir les services de police et noter un maximum d'informations au sujet du véhicule inconnu ainsi qu'au sujet de ses passagers.

Butin

Le top 10 des objets volés n'a pas changé au cours de ces trois dernières années. A la première place, on retrouve les bijoux. En 2005, ce sont essentiellement des bijoux qui ont été volés (33,07%), suivis de l'argent (10,03%) et d'appareils multimedia-vidéo (7,34%). Cette dernière catégorie comporte les appareils photos, les DVD, les enregistreurs-graveurs DVD, les caméras, les téléviseurs, etc.

Les autres objets qui sont souvent volés sont les montres, les vêtements, les appareils informatiques, les documents, les cuirs et imitations, l'audio multimedia (CD,

consoles de jeu, chaîne hi-fi, walkmans, MP3) ainsi que des appareils de communication (GSM).

2. Les auteurs

La Direction Lutte contre la Criminalité contre les Biens de la Police Fédérale a réalisé une analyse des groupes d'auteurs itinérants. Voici les tendances qui s'en dégagent.

Des bandes plus petites

En 2003, la police a arrêté 10 bandes d'auteurs itinérants qui commettaient des cambriolages. En 2004, ce sont 61 bandes qui ont été interpellées, contre 80 en 2005.

Pour 2006, le compteur devrait afficher environ 70 groupes d'auteurs itinérants à la fin de l'année.

Le butin est généralement constitué de bijoux (33%)

Les groupes d'auteurs itinérants identifiés et arrêtés depuis 2005 sont de plus en plus des petits groupuscules qui ont commis une dizaine de faits en moyenne, soit moins qu'avant.

La prudence est la mère de la sûreté...



La police estime que son approche du phénomène, avec entre autres les actions de contrôle, y a contribué. Les polices locale et fédérale effectuent très régulièrement des grandes et des petites actions de contrôle le long des voies d'accès la nuit. Parce que la police saisit la balle au bond plus rapidement au niveau répressif, les groupes d'auteurs itinérants n'ont probablement plus l'occasion d'étendre leur organisation. Ils restent apparemment plus dans les grandes villes (leur terrain d'attaque classique) au lieu de se rendre dans les régions rurales pour y commettre des cambriolages. Ils semblent suivre par là une tendance générale en matière de cambriolages. Ils essayent probablement de cette manière d'échapper en partie aux contrôles de police.

Peu ou pas de violence

Les cambrioleurs de groupes d'auteurs itinérants continuent à éviter, le plus possible, la confrontation avec les habitants. Il a été question de violence dans seulement 2 à 3% des cambriolages.

Les victimes

Les groupes d'auteurs itinérants semblent effectuer peu ou pas de reconnaissance au préalable. Ils se rendent dans une rue ou un quartier particuliers et y cherchent de préférence une maison où ils ne se retrouvent pas confrontés à :

- > une alarme,
- > une lumière allumée le soir ou durant la nuit,
- > des spots avec détecteur de mouvements,
- > un chien.

3. L'approche policière

Pour lutter contre les cambriolages, la police a décidé d'optimiser toutes les procédures classiques que ses agents effectuent sur le terrain.

Elle entend par exemple améliorer et affiner :

- > les premières constatations sur place, également celles de la police technique et scientifique (empreintes, traces de chaussures, ADN, ...);
- > enquête de proximité;
- > l'échange d'information avec un flux d'information souple et rapide;
- > le suivi des victimes.

Les actions de grande envergure 'full integrated police' ou FIPA seront maintenues dans le futur. Elles ont prouvé leur utilité. Le lieu et le moment seront choisis avec soin. Par ailleurs, la collaboration internationale sera élargie. Le pays d'origine des groupes d'auteurs itinérants est en effet dans 69% des cas un des pays sui-

vants : Roumanie, Albanie ou un des Etats de l'ex-Yugoslavie, surtout la Serbie. Développer la collaboration avec ces pays-là surtout constitue donc une priorité pour la police et la justice et c'est en cours. Le but n'est pas de stigmatiser des nationalités, mais de mettre le doigt sur le criminel.

Enquête miroir

La nouveauté dans ce domaine se situe dans l'amélioration des possibilités de collaboration avec ces pays. Petit à petit, la police et la justice parviennent à établir les contacts de confiance et à aboutir à un échange d'informations qui permet de s'attaquer à une chaîne complète d'auteurs, jusqu'au recel et au circuit de blanchiment.

En démarrant des 'enquêtes miroir' en Belgique et dans les pays d'origine des auteurs en même

69% des cambrioleurs proviennent des anciens pays de l'Est

temps, les services de police ont une chance de pouvoir totalement démanteler une bande : du cambrioleur à la personne qui recèle les biens volés en Belgique jusqu'au receleur ainsi que celui qui va s'occuper du blanchiment de l'argent volé dans le pays d'origine des auteurs.



Quelle méthode pour fidéliser ses clients

Vers quelle stratégie faut-il se tourner pour fidéliser sa clientèle ? Plutôt vers des programmes de ris-tournes et une relation clients plus ciblée.

En mai 2006, Carlson Marketing a mené une étude, en collaboration avec la Vlerick Management School de Gand, sur l'attitude du client face aux programmes de fidélisation en Belgique. Six secteurs ont été analysés : les banques et assurances, les supermarchés, la téléphonie mobile, l'internet-télévision-téléphonie fixe, le transport et l'énergie.

Bien comprendre son secteur d'activité et les attentes de ses clients : les deux clés de la fidélisation !

Aujourd'hui, le client belge a une image globalement positive des programmes de fidélisation. Lorsqu'il est membre, il est très actif et tire profit des avantages qui lui sont offerts. Cependant, il aspire à des offres plus personnalisées et créatives, qui répondent mieux à ses attentes. Conclusion : il est intéressant, voire crucial pour les entreprises d'investir dans la relation clients, d'être créatives et de segmenter pour sensibiliser et fidéliser davantage leurs clients.

Découvrir les moteurs de la fidélité

Les objectifs principaux de l'étude menée par Carlson Marketing consistaient à découvrir les moteurs de la fidélité dans les six secteurs concernés, c'est-à-dire la réaction du client face aux programmes de fidélité existants et leurs composants les plus attractifs.

Les moteurs de la fidélité

L'étude met en exergue plusieurs incitants essentiels à la fidélité :

- > les basiques, c'est-à-dire la qualité des produits et des services offerts par l'entreprise;



> l'investissement relationnel ou les efforts consentis par une entreprise pour maintenir une relation de proximité avec ses clients. Parmi eux, on peut citer les 'récompenses', les ristournes et les cadeaux offerts au client pour le remercier de sa fidélité, le traitement préférentiel c'est-à-dire des services ou des facilités offerts uniquement aux meilleurs clients et, enfin, la communication ciblée et personnalisée.

Des produits et services de qualité

Tout secteur confondu, la fidélité à une entreprise réside tout d'abord dans une offre de produits et de services de haute qualité. C'est ce niveau de qualité qui détermine, en premier lieu, l'en-gouement et le niveau de fidélité de la clientèle. L'investissement consenti par une entreprise afin de développer la relation qu'elle entretient avec ses clients vient ensuite. Dans le secteur des banques et des assurances mais aussi dans le

secteur automobile, les personnes interrogées estiment que l'investissement relationnel doit faire partie des attitudes basiques de l'entreprise afin de satisfaire et de fidéliser le client. Ces secteurs se démarquent, car ils concernent des investissements importants. Plus la valeur de ce que le client achète est élevée, plus les investissements consentis pour maintenir sa fidélité doivent être importants.

La récompense

Pour environ 50% des personnes interrogées, les offres partenaires (environ 20%) ou les ris-tournes (environ 30%) sont considérés comme la dimension la plus importante des programmes de fidélisation, et ce tous secteurs confondus.

Le B.A.BA de la fidélité : d'abord des produits et des services de qualité

Les offres de partenaires séduisent surtout lorsque ceux-ci ont un lien, un territoire commun avec l'entreprise concernée (par exemple une offre conjointe d'une marque de voitures et de GPS, un distributeur et un restaurateur...).

Ces partenariats permettent aux entreprises d'innover et de développer des programmes de fidélisation plus créatifs. Ils semblent bien constituer l'avenir de la relation clients, de par les innombrables possibilités qu'ils offrent.

Quel partenaire pour que la séduction opère ?

Les clients adorent les innovations technologiques. Pour 34%, elles constituent l'offre idéale. Ensuite, viennent les offres liées à la gastronomie (20%), puis les voyages (19%) et les événements culturels (14%).

Cependant, les réponses diffèrent si l'on s'adresse à un homme ou à une femme, à un francophone ou à un néerlandophone. Ainsi, les offres bien-être, voyages et cultures détrônent les nouvelles technologies, numéro un incontesté des hommes et... des francophones. Par ailleurs, contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce sont les néerlandophones qui préfèrent les plaisirs de la gastronomie aux gadgets technologiques !

Marketing

Un client sur trois aime être traité en VIP !

Les traitements préférentiels, qui sont des services ou des offres destinés exclusivement aux meilleurs clients, séduisent, selon le secteur concerné, de 28 à 33% des sondés.

Cependant, ils ne l'avouent que lorsque sont cités des exemples concrets, issus de programmes de fidélité existants (par exemple disposer d'un comptoir spécifique à l'aéroport, pouvoir apporter sa voiture en soirée pour un entretien, bénéficier automatiquement d'un véhicule de remplacement, disposer d'une caisse spécifique au supermarché...).

Les entreprises doivent veiller à communiquer subtilement ces avantages aux clients, puisque ceux-ci ont parfois du mal à s'avouer sensibilisés par ces services personnalisés.

Une communication ciblée et personnalisée

Parmi les moteurs de la fidélité, la communication personnalisée et ciblée arrive en quatrième position et totalise 19% des réponses. Ce sont les femmes qui y sont les plus sensibles et qui estiment globalement recevoir trop peu d'informations ciblées, par exemple de la part de la grande distribution, tandis que les hommes estiment en recevoir assez.

Un client sur deux cite la récompense (cadeau, ristourne) comme premier avantage de la fidélité

Carlson Marketing conseille dès lors aux entreprises de ne pas miser exclusivement sur cette technique mais de l'associer à d'autres pour un effet croisé et renforcé. Il importe aussi d'adapter la fréquence et le type de communication selon qu'on s'adresse à un homme ou à une femme, qu'on lui parle d'alimentation ou de voiture. La segmentation et la personnalisation sont essentielles.

Quels canaux de communication ?

Aujourd'hui, pour environ 2/3 des répondants, l'e-mail et internet sont devenus les canaux de communication favoris dans les secteurs de la finance et des opérateurs de téléphonie mobile, internet et télévision. Néanmoins, le courrier traditionnel a toujours ses adeptes (environ 20%). Dans les secteurs de l'énergie (gaz/elec-

Créativité, segmentation et personnalisation constituent l'avenir de la relation entreprise-client.

tricité) et automobile le courrier conventionnel reste numéro un.

Le choix du canal de communication dépend donc du groupe cible, du contenu de la communication et de son contexte.

Communication en ligne

Les clients estiment généralement que le SMS, l'e-mail et internet pourraient encore être utilisés plus fréquemment. Et spécialement les jeunes.

clients de ce secteur sont tout à fait d'accord de dire que les programmes de fidélité de la grande distribution sont intéressants et 6% qu'ils offrent de réels bénéfices. 7% estiment qu'ils n'offrent pas d'avantages significatifs.

Le secret pour transformer un client occasionnel en client fidèle résiderait dans des offres en collaboration avec des partenaires mais aussi dans une segmentation plus importante de l'offre selon le sexe, l'âge et le régime linguistique. Car les attentes sont différentes.



Ils seraient prêts à en accepter plus. Ce qui signifie que la communication en ligne a encore du potentiel. Moins chère, elle est en outre de mieux en mieux acceptée.

L'exception vient de la téléphonie mobile qui utilise déjà massivement ces outils de communication. 65% des répondants estiment recevoir suffisamment de SMS, 54% assez d'e-mail, 67% assez d'appels téléphoniques.

La grande distribution : un secteur très actif

86% des Belges sont membres d'un programme de fidélité de la grande distribution et 82,5% bénéficient des avantages offerts. L'efficacité des actions est donc très forte. 72% des avantages sont utilisés par le membre du programme de fidélité, 15% par son partenaire, 6,5% par ses enfants et 6,5% par d'autres personnes (membres de la famille, amis...).

60% des répondants estiment que ces programmes sont de bonnes initiatives et 85% qu'il est aisé d'en faire partie. Mais seuls 13% des

Conclusion

La qualité des produits et des services sont à la base de la relation de fidélité, puis l'investissement de l'entreprise dans la relation clients. Il y a une grande nécessité pour les sociétés actives dans des marchés monopolistiques et non-transparents d'initier un investissement dans la relation clients, sous peine de voir la clientèle se tourner vers la concurrence dès qu'elle en a l'opportunité.

Pour obtenir la satisfaction et la fidélité des clients, l'idéal pour les entreprises semble être de développer une approche plus créative et d'utiliser tous les outils disponibles (programmes ou initiatives de fidélisation, campagnes de communication ciblée, événements particuliers, traitements préférentiels...). Il ne faut pas négliger les récompenses et les remises ni les services personnalisés offerts aux membres qui ont la cote auprès des clients.

Une offre plus segmentée (secteur, sexe, âge, langue) mais surtout plus proche des préoccupations des clients est également une des clés pour plus de fidélité.

Comment convaincre un client hésitant

Quand votre client vous dit : « Ça m'intéresse, mais je voudrais réfléchir avant de prendre une décision », vous pensez : « Zut ! » Vous lui avez donné toute l'information voulue, vous avez répondu à toutes ses questions et voilà qu'il vous renvoie aux calendes grecques. Comment réagir ?

Lorsqu'un client conclut son entretien avec vous par les mots : « Je vais réfléchir, je vous recontacterai (ou je reviendrai) », voici les quatre attitudes adoptées par la plupart des commerciaux :

- > ils demandent quand ils peuvent eux-mêmes rappeler le client;
- > ils disent au client : « C'est une bonne idée » et pensent : « Zut ! »;
- > ils demandent au client la raison de son indécision;
- > ils laissent le client s'en aller et prient pour qu'il revienne.

En fait, si le client réagit avec vous de cette manière, il y a plusieurs raisons possibles qui expliquent sa décision :

- > il ne vous aime pas;
- > il n'a pas confiance en vous;
- > il n'est pas encore décidé à acquérir le produit auquel il s'intéresse;
- > quelque chose ne 'colle pas' dans votre entreprise ou dans votre produit, votre service;
- > il n'a pas apprécié la manière dont il a été traité;
- > il pense qu'il peut trouver mieux ailleurs;
- > il s'est rendu compte qu'il n'avait pas besoin de vos services ou de votre produit;
- > il ne peut pas s'offrir votre produit, ou votre service.

Si vous pensez que le client va d'abord aller voir ce que propose la concurrence avant de prendre une décision, il peut s'avérer intéressant de lui donner des armes. Il saura s'en souvenir le moment voulu, et vous sera reconnaissant de l'avoir aidé dans sa démarche. Je vous propose donc d'agir avec ce client par le biais de la méthode dite « des cinq questions ». La voici en deux étapes.

Étape 1

Créez une liste de cinq questions adaptées par vos soins au produit ou au service que vous présentez dans votre activité commerciale. La structure de ces questions devrait ressembler à ceci :

- > Que ferez-vous quand ... ?
- > Qu'arrivera-t-il si ... ?
- > Quelles seront les conséquences à long terme de ... ?



- > Comment expliquez-vous le fait que ... ?
- > Que pensent vos propres clients de ... ?

En rédigeant cette liste des questions et en la présentant au client, vous lui donnez une arme redoutable qu'il pourra utiliser pour discréditer l'offre de vos concurrents.

Étape 2

Dites alors au client cette première phrase : « Monsieur Dupont, vous souhaitez vous renseigner d'abord sur les conditions de mon offre, avant de prendre une décision. Nous sommes bien d'accord ? » Sa réponse sera oui. Enchaînez avec : « Si, après avoir pris vos renseignements, vous estimez que mon offre est la plus valable dans votre cas particulier, vous me rappellerez. Nous sommes toujours d'accord ? » Ceci générera un second oui.

Ensuite, continuez en présentant vos cinq questions de la façon suivante : « Bien. Monsieur Dupont, nous avons souvent constaté que nos clients ne posaient pas toujours aux commerçants et à leurs vendeurs les questions qui leurs permettent de prendre la meilleure décision. J'ai donc préparé cinq questions que vous pourrez leur poser. »

Il vous appartient maintenant de vous assurer de revoir le client avant qu'il ne prenne sa décision finale : « Je vous suggère de poser ces questions aux vendeurs que vous rencontrerez et de revenir me voir. Nous en discuterons et je vous aiderai à prendre la meilleure décision dans votre cas précis, même si ce n'est pas avec ma société. Croyez bien que ma proposition est honnête! »

Questionnaire 'anti-concurrents'

Aidez-le ainsi à résister au forcing des vendeurs. Signalez-lui qu'il lui faudra probablement poser deux fois la même question avant de recevoir une réponse claire et appropriée. Tentez de prévoir une autre entrevue avec le client et laissez-lui votre questionnaire 'anti-concurrents' avant de prendre congé.

Dernière suggestion : si, avant de prendre congé, vous parcourez avec votre client la liste des questions en les détaillant et en les explicitant, peut-être lui semblera-t-il superflu de perdre un temps précieux à faire un tour de table supplémentaire et il passera tout de suite commande avec vous... ■

SOCIAL

Allocations familiales des indépendants

Augmentation du montant de base

Le Conseil des Ministres a approuvé le 24 novembre 2006 un projet d'arrêté royal portant augmentation des allocations familiales du premier enfant des travailleurs indépendants. Le montant mensuel de base de l'allocation ordinaire passera de 39,97 euros à 60 euros pour le premier enfant d'un attributaire non pensionné (78,59 EUR pour le premier enfant de salariés) et de 63,39 euros à 83,42 euros pour le premier enfant d'un attributaire pensionné à partir du 1^{er} avril 2007.

Pension

Un bonus pour les indépendants

Le 8 décembre 2006, le Gouvernement a approuvé un projet d'arrêté octroyant un bonus pension aux indépendants qui travaillent au-delà de 62 ans ou au-delà de 44 années de carrière. Cet arrêté, qui s'inscrit dans le cadre du pacte de solidarité entre les générations, vise à offrir un stimulant à ceux qui souhaitent rester actifs plus longtemps. Il est d'autant plus important pour les indépendants qu'ils sont 70% à travailler au-delà de 60 ans.

A partir du 1^{er} janvier 2007, lorsqu'il a atteint l'âge de 62 ans ou après une carrière de 44 années civiles, l'indépendant verra sa pension de retraite majorée d'un bonus pour les périodes

Enfants handicapés

Allocations familiales étendues pour les indépendants

Le Conseil des Ministres a approuvé le 24 novembre 2006 un projet d'arrêté royal en matière de prestations familiales des indépendants. Ce projet vise à étendre aux enfants atteints d'une affection et nés à partir du 1^{er} janvier 1993 les mêmes mesures que celles adoptées en faveur des enfants nés après le 1^{er} janvier 1996. Les dispositions relatives à ce projet doivent entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2007.

prestashop à partir du 1^{er} janvier 2006. Un bonus de 156 euros sera octroyé pour tout trimestre d'activité professionnelle en qualité de travailleur indépendant couvert par le paiement en principal et accessoires des cotisations dues dans le cadre du statut social ou de l'assurance continuée.

Concrètement, si Jean, boulanger de son état, travaille jusque 65 ans (12 trimestres complets au-delà de 62 ans), il percevra en plus de sa pension légale un bonus mensuel de 156 EUR. Pour Julie, qui travaille jusque 63 ans, le bonus pension mensuel sera de 52 EUR.

Indemnités d'invalidité

Revalorisation

Le Conseil des Ministres du 24 novembre 2006 a décidé qu'à partir du 1^{er} juillet 2007, les indemnités d'invalidité avec cessation d'activité seront alignées sur la pension minimum des salariés, avec l'introduction d'une catégorie "cohabitant". En outre, les cohabitants continueront à percevoir une indemnité au moins égale à celle qu'ils perçoivent actuellement.

A partir du 1^{er} septembre 2007, une revalorisation de 2 % des montants est prévue en faveur des travailleurs invalides avec charge de famille et des isolés.

L'allocation forfaitaire pour l'octroi de l'aide d'une tierce personne passera à 10,4466 euros (avec index 103,14), en faveur du travailleur invalide ayant personne à charge. Cette mesure est similaire à celle prévue en régime salarié.

Pension

La GRAPA revalorisée

La GRAPA ou 'Garantie de Revenu Aux Personnes Agées' est un régime d'assistance octroyé par l'Etat aux personnes âgées ayant atteint l'âge de la pension (65 ans) et qui, en raison de circonstances diverses, n'ont pas une carrière professionnelle suffisante pour bénéficier d'une pension. Il s'agit d'une sorte de revenu d'intégration alloué aux personnes âgées disposant de ressources insuffisantes.

Depuis le 1^{er} décembre 2006, le montant mensuel de base de la GRAPA a été augmenté de 60 EUR par mois pour un cohabitant et de 90 EUR par mois pour un isolé. Elle s'élève ainsi aujourd'hui à 776 EUR par mois pour un isolé et à 517,49 EUR par mois pour un cohabitant.

Allocations familiales des indépendants

Supplément pour les enfants de 6 à 17 ans

Le Conseil des Ministres a approuvé le 24 novembre 2006 un projet d'arrêté royal instaurant un supplément aux allocations familiales des indépendants.

Le projet octroie un supplément d'allocations pour les enfants bénéficiaires d'allocations familiales. Il s'agit d'accorder une aide aux familles ayant des enfants de 6 à 17 ans qui sont confrontées à des dépenses importantes après les grandes vacances.

Afin d'accorder cette aide en 2007 aux enfants de 6 à 17 ans et, pour les années suivantes, aux enfants de 11 à 17 ans, le projet fait la distinction entre l'année 2007 et les années 2008 et suivantes :

- > enfants de 6 à 10 ans (2007) : supplément annuel de 44,40 euros;
- > enfants de 11 à 17 ans (2007, 2008 et suivantes) : supplément annuel de 62,16 euros.

Orphelins

Allocations majorées

Le Conseil des Ministres du 17 novembre 2006 a approuvé un projet d'arrêté royal visant à permettre à un enfant dont le parent allocataire est décédé d'avoir droit aux allocations d'orphelin lorsque les conditions de carrière sont remplies par un attributaire qui n'est pas un parent de l'enfant. Cette décision fait suite à un arrêt de la Cour d'Arbitrage, qui jugeait discriminatoire le fait que seule la carrière des parents était prise en considération. Les dispositions relatives aux conditions d'octroi des allocations d'orphelin pour les travailleurs indépendants entreront en vigueur à la même date que celle prévue pour les salariés.

Carrière professionnelle

Les indépendants travaillent plus longtemps

En général, les indépendants attendent relativement longtemps avant de quitter le marché du travail. Parmi eux, seules une petite partie de ceux qui se retirent ont moins de 60 ans. 14,3% sont âgés de 51 à 54 ans et 16,4% de 55 à 59 ans. Un tiers des indépendants qui quittent le marché du travail sont âgés de 60 à 64 ans (33%). Toutefois, le groupe le plus important se situe dans la classe d'âge la plus élevée. 36,3% des indépendants qui se retirent sont plutôt âgés de 65 à 70 ans. La plupart s'arrêtent à 65 ans. Ce sont généralement des indépendants qui, au moment où ils atteignent l'âge de la pension, passent directement d'une activité indépendante à la pension légale de retraite.

Pension de survie et activité professionnelle

Cumul étendu

Le Conseil des Ministres du 1er décembre 2006 a approuvé trois projets d'arrêté royal relatifs au cumul de la pension de survie avec une activité professionnelle ou un revenu de remplacement. Ces projets ont pour but de relever le taux d'activité des personnes bénéficiant d'une pension de survie. Le Conseil des Ministres a décidé, comme mesure transitoire, de relever les limites de cumul jusqu'à 16.000 euros pour une personne sans enfant à charge et 20.000 euros pour une per-

sonne avec enfant(s) à charge (12.800 euros et 16.000 euros dans le régime des indépendants).

La deuxième décision autorise le cumul d'une pension de survie pendant une période de 12 mois avec une indemnité de maladie, d'invalidité ou pour cause de chômage complet involontaire. L'indemnité devra concerner un mois complet. Après les 12 mois, l'intéressé aura le choix entre la pension de survie ou le revenu de remplacement.

FISCAL

Frais professionnels forfaitaires

Augmentation du pourcentage sur la tranche la plus basse

Le Conseil des Ministres du 17 novembre 2006 a approuvé un projet d'arrêté royal ayant pour but d'augmenter le pourcentage applicable sur la tranche la plus basse relative aux frais professionnels forfaitaires, qui passera de 25 à 26,1 %. Le montant maximum déductible de ces frais professionnels passera à 2.527,5 euros.

Ces mesures entreront en principe en vigueur rétroactivement au 1^{er} janvier 2006.

Précompte professionnel

Dispense élargie

Le Conseil des Ministres a approuvé le 17 novembre 2006 diverses mesures en matière de dispense de versement du précompte professionnel, de précompte mobilier et de minimum des bénéfices ou des profits imposables des entreprises ou des titulaires d'une profession libérale.

En matière de précompte professionnel, la dispense de versement du précompte professionnel pour le travail en équipe et le travail de nuit sera portée de 5,63% à 10,7%. Cette dispense s'appliquera aux salaires et primes d'équipe et de nuit, payés à partir du 1^{er} avril 2007.

Lutte contre le blanchiment

Redevance forfaitaire

Le Conseil des Ministres a approuvé le 17 novembre 2006 un projet d'arrêté royal relatif à la cellule de traitement des informations financières (CTIF), créée dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent. Rappelons qu'elle est chargée d'analyser les transactions financières suspectes. Les entreprises de marché contribuent au frais de fonctionnement de la CTIF par un montant forfaitaire majoré d'un montant variable.

Comme cette contribution n'est pas en rapport avec l'apport réel de ces entreprises de marché dans la charge de travail de la cellule, elle sera remplacée par une redevance forfaitaire dont le montant sera identique à celui versé annuellement par la Banque nationale de Belgique, à savoir 3.292,06 euros (indexés).

Citoyens et fisc**Un conciliateur fiscal**

Le Conseil des Ministres du 24 novembre 2006 a décidé de créer un service « conciliateur fiscal » qui aura pour but d'examiner les demandes de conciliation dans le cadre des problèmes d'application des lois fiscales. Ce service oeuvrera en toute objectivité, impartialité et en toute indépendance et dans le respect de la loi. Il tendra à concilier le point de vue des

parties. Lorsque sa mission sera terminée, le conciliateur établira un rapport de conciliation qui sera transmis d'une part à l'administration et d'autre part au citoyen. Ce rapport ne sera pas contraignant. Sa compétence : la TVA, l'impôt sur les revenus, les taxes assimilées aux impôts sur les revenus, les successions et l'enregistrement et les douanes et accises.

COMMERCE**Pratiques commerciales déloyales****Interdiction générale en vue**

Le Conseil des Ministres du 24 novembre 2006 a approuvé un avant-projet de loi transposant en droit belge la directive européenne 2005/29/CE relative aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur. Cette directive a pour but d'harmoniser la protection des consommateurs et de stimuler les échanges transfrontaliers au sein de l'Union européenne. Elle établit une interdiction générale des pratiques commerciales déloyales qui altèrent le comportement économique des consommateurs.

A conserver

SECTEURS**Dentistes****Système d'accréditation**

Le Conseil des Ministres du 24 novembre 2006 a approuvé un projet d'arrêté royal instaurant un système d'accréditation pour les praticiens de l'art dentaire. En exécution de l'accord national dento-mutualiste 2005-2006, et par analogie avec les médecins, l'accréditation sera dissociée de l'accord de sorte que la continuité du système pour la promotion de la qualité des soins dispensés par les dentistes reste garantie. La mesure entre en vigueur le 1^{er} janvier 2007. Le Comité de l'assurance du Services des soins de santé de l'INAMI a émis un avis favorable.

EMPLOI**Bourse wallonne de préactivité****Nouveau site Internet**

Pour mémoire, la bourse de préactivité est une aide octroyée par la Région wallonne à toute personne physique proposant un projet de création d'entreprise basé sur une idée originale et ce, qu'il s'agisse d'une société à but de lucratif ou à finalité sociale.

Consommation**Les enfants victimes du marketing ?**

Les parents sous-estiment le rôle prescripteur de leurs enfants. Or, cette influence augmente avec l'âge des enfants. Ceci explique qu'ils sont de plus en plus souvent directement ciblés par les opérations de marketing. C'est le constat que dresse le CRIOC (Centre de Recherche et d'Information des Organisations de Consommateurs) dans son étude concernant les comportements d'achat des enfants et l'influence qu'ils exercent sur leurs parents.

Pour la distribution, les enfants sont de plus en plus considérés comme des "adultes en miniature" alors qu'il s'agit de personnes en développement. De ce fait, ils sont plus vulnérables et le potentiel d'influence des marques s'en trouve démultiplié.

AIDES**Fonds de participation****Plan jeunes indépendants**

Au travers du plan 'Jeunes Indépendants', le Fonds de participation propose aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise :

- des conditions de prêt particulièrement souples et un taux attractif;
- un accompagnement gratuit durant la phase de démarrage et pendant les deux premières années de l'activité.

Les bénéficiaires du plan peuvent ainsi emprunter jusqu'à 30.000 EUR sans qu'aucune garantie ne soit exigée. En outre, pendant la période de préparation de leur projet, ils peuvent obtenir du Fonds de participation une indemnité mensuelle de 375 EUR cumulable à une allocation d'attente ou d'établissement de l'ONEM.

LE SDI A VOTRE SERVICE...

www.sdi.be

Profitez de nos petites annonces gratuites !

Vous avez quelque chose à vendre, une affaire à remettre, un immeuble à louer, vous engagez du personnel... Profitez de nos petites annonces gratuites.

Envoyez-nous le texte de votre annonce à l'adresse info@sdi.be. Nous la mettrons immédiatement en ligne pour vous !

INDEX

Evolution de l'indice-santé

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Janvier	122.09	122.78	124.27	125.74	128.38	132.54	133.76	135.85	138.27	141.04
Février	121.88	123.08	124.56	126.07	128.80	132.74	134.51	136.27	138.99	141.71
Mars	121.31	122.92	124.57	126.35	129.18	133.02	134.82	136.30	139.74	141.60
Avril	121.33	123.51	124.87	126.69	130.14	132.76	134.71	136.85	139.70	142.11
Mai	121.45	124.18	125.08	126.85	130.77	133.05	134.52	137.05	139.97	142.59
Juin	121.67	124.05	124.86	127.12	131.19	132.74	134.86	137.03	140.21	142.56
Juillet	122.78	124.36	124.89	127.43	131.32	133.16	135.11	137.45	140.78	143.00
Août	122.84	123.87	124.58	127.49	131.41	133.10	135.28	137.49	140.80	143.18
Septembre	122.34	123.84	124.83	128.05	131.61	133.37	135.61	137.55	140.64	143.15
Octobre	122.37	123.85	124.97	127.85	131.69	133.15	135.22	138.04	140.42	143.10
Novembre	122.72	123.83	125.19	128.35	131.94	133.18	135.47	138.03	140.85	143.45
Décembre	122.68	123.84	125.42	128.29	131.70	133.29	135.42	137.75	140.96	

CALENDRIER

Formalités

Semaine 1 (du 1^{er} au 7 janvier 2007)

- > Réalisez votre inventaire du stock au 31/12.
- > Relevez les kilomètres des voitures professionnelles.
- > Paiement de l'acompte ONSS 4ème trimestre 2006 (5 janvier).
- > Tenue du livre centralisateur (décembre 2006).
- > Présentez vos vœux à la clientèle.
- > Imaginez une nouvelle messagerie téléphonique.
- > Envoi des factures de vente de décembre 2006.
- > Effectuez vos rappels de paiement.

Semaine 2 (du 8 au 14 janvier 2007)

- > Versement du précompte professionnel retenu sur les rémunérations de décembre ou du 4ème trimestre 2006 (15 janvier).
- > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel / trimestriel).
- > Invitez vos clients VIP à déjeuner.
- > Vérifiez si votre permis d'environnement n'arrive pas à expiration en 2007.
- > Vérifiez si votre permis d'exploitation n'arrive pas à expiration en 2007.
- > Dépot du questionnaire statistique entreprises industrielles décembre 2006 (15 janvier).

A vos agendas !

Semaine 3 (du 15 au 21 janvier 2007)

- > Dépôt de la déclaration TVA décembre / 4ème trimestre 2006 et paiement (20 janvier).
- > Dépôt de la déclaration spéciale TVA intracommunautaire 4ème trimestre 2006 (20 janvier).
- > Dépôt de la déclaration Intrastat décembre 2006 (20 janvier).
- > Analyse des résultats de l'année 2006.
- > Actualisez votre site Internet.

Semaine 4 (du 22 au 28 janvier 2007)

- > Paiement du solde ONSS 4ème trimestre 2006 (31 janvier).
- > Envoi de la déclaration de rémunération 2006 à la compagnie d'assurance : loi accident du travail.
- > Prenez rendez-vous avec votre banquier pour faire le point sur votre situation financière.
- > Archivez.

Semaine 5 (du 29 janvier au 4 février 2007)

- > Tenue du livre centralisateur (janvier).
- > Paiement du 1er acompte ONSS 1er trimestre (5 février).
- > Envoi des factures de vente janvier.
- > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel / trimestriel).

A conserver

Investir sans se tromper

Question

«Ne serait-il pas opportun de faire l'un ou l'autre investissement afin de payer moins d'impôts ?»

Réponse

Il s'agit d'une question fréquemment posée aux comptables.

Cette question doit être analysée sur divers plans. Outre la réduction d'impôt due à une nouvelle charge, il ne faut pas perdre de vue le financement et l'utilité économique de l'acquisition projetée. En effet, si vous voulez procéder à un investissement, vous devez vous interroger entre autres sur le mode de financement et l'utilité réelle de ce bien. Votre entreprise n'a pas nécessairement les moyens financiers pour effectuer cet achat.

Un examen au cas par cas

Si l'investissement n'apporte pas une plus-value réelle à l'activité au moins égale à la charge de l'investissement, il est inutile d'investir ce qui ne fera qu'alourdir les charges de l'entreprise, peser sur son résultat et/ou détériorer sa trésorerie. Si l'investissement est indispensable à la vie économique de l'entreprise, le meilleur moyen de financement et d'optimali-



sation fiscale doit être analysé avec votre comptable.

Exemple

Prenons un exemple : un investissement d'une valeur de 1.000 EUR sera amorti en 5 ans. L'amortissement, et donc la charge comptable annuelle, sera de 200 EUR par an.

Pour un taux moyen d'imposition de 25%, votre économie d'impôt sera de 50 EUR chaque année pendant 5 ans.

Toutefois, vous devez tenir compte du fait que vous avez dû financer 1.000 EUR (soit sur

votre trésorerie, soit en financement, auquel cas il vous faut ajouter les intérêts) et avancer le montant de la TVA (récupérable à la prochaine déclaration périodique) soit 210 EUR.

Si vous avez opté pour une opération de leasing, la trésorerie sera moins lourdement chargée, mais vous n'êtes pas propriétaire du bien, avant la fin du contrat (option).

En conclusion, un investissement réalisé dans le seul but d'alléger la note fiscale, ne fera, en définitive, qu'alourdir votre trésorerie.

■ Frédéric Gagla, comptable-fiscaliste agréé

Le temps c'est de l'argent !

Question

« Je dois prochainement rencontrer mon comptable (-fiscaliste) ? Que puis-je faire pour faciliter la discussion et son travail et, en fin de compte, retirer le bénéfice maximum de notre entretien ? »

Réponse

Un rendez-vous à planifier avec votre comptable (-fiscaliste) ? Afin d'optimiser la rencontre, basez-vous sur le raisonnement suivant.

Posez-vous la question : quel est le but du rendez-vous ?

Cas 1 : vous devez lui remettre une série de documents dans le cadre, par exemple, de la préparation de la déclaration TVA.

Cas 2 : votre conseiller souhaite vous rencontrer pour vous remettre le résultat d'une recherche ou une situation comptable.

Déterminez maintenant le lieu de la rencontre

Dans le cas 1, conviez toujours votre comptable (-fiscaliste) en vos bureaux. En effet, si, lors de la rencontre, il vous signale que vous

avez oublié de lui remettre un document important, vous pourrez très facilement remettre la main dessus !

Dans le cas 2, organisez la rencontre à son bureau. En effet, il pourra vous présenter le résultat de son travail de manière optimale. Pour vous informer et répondre à vos questions, il pourra se référer aux fichiers de son ordinateur et aux publications de sa bibliothèque.

■ Frédéric Gagla, comptable-fiscaliste agréé

Vos idées de questions nous intéressent. Vous pouvez nous les communiquer par e-mail à l'adresse stephanie.lievin@ipcf.be, accompagnées de la mention « Indépendant & Entreprise ». Les questions susceptibles d'intéresser un grand nombre de lecteurs seront traitées dans cette rubrique.



QUESTIONS REPONSES

par Virginie Odeurs, Nancy Geens, Marie-Madeleine Jaumotte,
Benoit Rousseau et Pierre van Schendel, Conseillers Juridiques du SDI

Obtenir un accès à la profession

QUESTION
Monsieur T.S. de Gembloux nous demande : « Ayant depuis peu terminé ses études, mon fils souhaite lancer une entreprise. Pouvez-vous m'indiquer quelles conditions il doit remplir au niveau des accès à la profession ? »

REPONSE

Tout indépendant ou PME qui veut exercer une activité en tant qu'entreprise commerciale pour laquelle une inscription dans la Banque-carrefour des Entreprises (le successeur des registres du commerce et de l'artisanat) est nécessaire, doit au préalable prouver ses connaissances de gestion de base auprès du guichet d'entreprises de son choix. Le fait que l'activité soit exercée à titre principal ou à titre accessoire n'a pas d'importance. Les PME qui veulent exercer une des professions réglementées doivent en outre fournir la preuve de leur compétence professionnelle spécifique.

Professions réglementées

Voici la liste des professions réglementées. Elle se subdivise en cinq catégories.

1. *Construction et activités connexes* : entrepreneur carreleur, entrepreneur d'étanchéité de constructions, entrepreneur de couvertures non métalliques, entrepreneur de maçonnerie et de béton, entrepreneur de peinture, entrepreneur de travaux de démolition de constructions, entrepreneur de vitrage, entrepreneur de zinguerie et de couvertures métalliques, entrepreneur menuisier-charpentier, entrepreneur plafonneur-cimentier, entrepreneur tailleur de pierres, entrepreneur marbrier, installateur de chauffage au gaz par appareils individuels, installateur-électricien, installateur en chauffage central, installateur sanitaire et de la plomberie et tapissier-poseur de revêtements des murs et du sol.

2. *Mécanique* : carrossier-réparation, fabricant-installateur d'enseignes lumineuses, garagiste-réparation, installateur-frigoriste, mécanicien de cycles, mécanicien de cyclomoteurs et mécanicien de motocyclettes.

3. *Commerce et Services* : coiffeur, entrepreneur de pompes funèbres, esthéticien(ne), grossiste en viandes-chevillard, négociant en véhicules d'occasion, opticien-lunetier et technicien en prothèse dentaire.
4. *Alimentation* : boulanger et restaurateur ou traiteur-organisateur de banquets.
5. *Entretien du textile* : dégrasseur-teinturier.



Rappelons que, depuis le 1er janvier 2006, huit professions auparavant réglementées ont été enlevées de la liste. Il s'agit des métiers suivants :

- > horloger réparateur;
- > négociant en grains indigènes;
- > photographe;
- > négociant détaillant en combustible solide;
- > blanchisseur;
- > négociant en fourrage et pailles;
- > meunier;
- > négociant détaillant en combustible liquide.

Modes de preuve

Il existe quatre façons d'apporter la preuve des connaissances de gestion de base et de la compétence professionnelle.

1. Posséder un diplôme valable

Si vous avez par exemple obtenu dans l'enseignement secondaire un certificat relatif aux connaissances de gestion de base ou si vous possédez un diplôme de l'enseignement supérieur, vous prouvez les connaissances de gestion de base (voir encadré page suivante). La compétence professionnelle est, quant à elle, le plus souvent prouvée au moyen d'une formation dans l'enseignement secondaire technique ou professionnel ou dans la formation des classes moyennes.

2. Posséder une pratique professionnelle suffisante

Vous ne possédez pas de diplôme mais vous avez travaillé pendant un certain nombre d'années. Si vous pouvez démontrer cela, vous prouvez la compétence professionnelle.

3. Réussir un examen auprès du SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie

Si vous ne répondez pas (entièrement) à l'une des deux possibilités ci-dessus, vous pouvez passer un examen. En cas de réussite, vous obtenez le certificat.

4. Passer par une tierce personne

Sous certaines conditions, vous pouvez faire appel à une tierce personne, qui exercera effectivement la gestion journalière (connaissances de gestion de base) et/ou la direction technique journalière (compétence professionnelle). Cette tierce personne peut être votre conjoint, partenaire, aidant indépendant ou ouvrier ou employé.

Une société dépend d'ailleurs toujours d'une tierce personne physique pour satisfaire aux capacités entrepreneuriales. Dans la plupart des cas, il s'agit du gérant (en cas de SPRL) ou de l'administrateur-délégué (en cas de SA).

Dispense

Une dispense de la preuve des connaissances de gestion de base et de la compétence pro-



fessionnelle est d'application, sous certaines conditions, pour :

- > le conjoint survivant;
- > le partenaire survivant cohabitant depuis au moins 6 mois;
- > le cohabitant légal survivant;
- > la société qui satisfaisait aux conditions via son gérant ou organe décédé, lorsque le

conjoint ou cohabitant légal survivant de celui-ci ou le partenaire survivant qui cohabitait depuis au moins 6 mois est lui-même gérant ou organe;

> les enfants du chef d'entreprise qui est en ordre pendant les 3 ans suivant le décès (ou, s'ils sont mineurs, à partir du jour de leur 18ème anniversaire);

> le cessionnaire d'une entreprise durant un an à partir de la date de la cession. Le cédant doit cesser toute activité.

A noter enfin que lorsque la personne qui prouve les connaissances de gestion de base et/ou la compétence professionnelle quitte l'entreprise, cette dernière dispose d'un délai de 6 mois pour régulariser sa situation.

Comment obtenir l'attestation de gestion de base ?

Depuis le 1er janvier 1999, toute PME, toute personne physique ou morale, qui exerce une activité exigeant une inscription auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises en tant qu'entreprise commerciale doit prouver des connaissances de gestion de base auprès d'un guichet d'entreprises de son choix. Il est sans importance que l'activité soit exercée à titre principal ou à titre complémentaire. Par ailleurs, pour les professions réglementées, les personnes souhaitant s'installer doivent en plus faire preuve de connaissances professionnelles spécifiques.

Dans le cadre de cette loi, il a lieu d'entendre par PME, les entreprises :

- > dont l'effectif en personnel est inférieur ou égal à 50 travailleurs en moyenne annuelle ;
- > dont 25% maximum des parts-actions sont aux mains de grandes entreprises autres que PME ;
- > dont le chiffre d'affaires est égal ou inférieur à 7.000.000 EUR ou dont le total du bilan ne dépasse pas 5.000.000 EUR.

La loi n'est applicable que dans les cas où ces trois critères sont réunis.

Un diplôme récent

Les titres suivants sont considérés comme preuve suffisante des connaissances de gestion de base :

- > un certificat relatif aux connaissances de gestion de base, délivré dans ou par :
 - le troisième degré de l'enseignement secondaire;
 - l'enseignement secondaire de promotion sociale;
 - les centres de formation des classes moyennes;
 - un jury d'une Communauté ou du Service public fédéral;
- > un diplôme de l'enseignement supérieur;
- > un certificat attestant que l'intéressé a suivi avec fruit un cycle accéléré d'au moins 128 heures de cours de gestion, réparties sur trois mois au moins, pour autant que le res-

pect de ces normes et la conformité des cours avec le programme prévu à l'article 6 de l'arrêté royal du 21 octobre 1998, modifié, soient attestés par le Ministre ou par son délégué;

- > un titre déclaré selon des traités internationaux comme équivalent ou dont l'équivalence est attestée par l'autorité compétente.

- > un diplôme ou certificat de l'enseignement de promotion sociale relatif à la matière visée à l'article 6 de l'arrêté du 21 octobre 1998, modifié;
- > un certificat équivalent à l'un des titres mentionnés ci-dessus et délivré par un jury d'Etat ou d'une Communauté.

Une pratique professionnelle

A défaut de diplômes ou certificats appropriés, une pratique professionnelle permet également de prouver les connaissances de gestion. La pratique professionnelle doit être acquise au cours des 15 dernières années qui précèdent la demande.

La réussite d'un examen

La connaissance de gestion de base peut également être prouvée par un examen au SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie.

Ces connaissances de base sont :

- > le droit (civil, commercial, réglementations spécifiques, statut social des indépendants, assurances);
- > le commerce (politique commerciale, achat et vente, instruments de paiement et de crédit gestion de stocks);
- > la comptabilité (dispositions légales relatives à la comptabilité des indépendants et des PME, comptabilité simplifiée et introduction à la comptabilité à partie double T.V.A., fiscalité);
- > notions générales d'informatique.



Un diplôme plus ancien

Les titres suivants sont par ailleurs acceptés comme preuve suffisante des connaissances de gestion de base, pour autant qu'ils aient été délivrés avant le 30 septembre 2000 :

- > un certificat d'enseignement secondaire supérieur de plein exercice des formes d'enseignement général, technique ou artistique ; un certificat d'enseignement secondaire supérieur de plein exercice de la forme d'enseignement professionnel, pour autant que ce titre soit délivré dans une section relative au commerce, comptabilité ou vente ;
- > un certificat faisant preuve que l'intéressé a suivi avec fruit la première année d'une formation de chef d'entreprise ;
- > un certificat du jury central du Service public fédéral Economie, Pme, Classes moyennes et Energie (anciennement Classes moyennes et Agriculture) attestant la réussite d'une épreuve portant sur les connaissances visées à l'article 6 de l'arrêté du 21 octobre 1998 , modifié (voir ci-dessous) ;



Un indépendant performant ...est un indépendant bien informé !

Tous les sujets traités pour vous en 2006

Un indépendant ou un chef d'entreprise performant, quel que soit son secteur d'activité, est un indépendant bien informé et conseillé. Cette information et ce conseil, nous avons tenté de vous les apporter de notre mieux tout au long de cette année 2006. Voici la liste des sujets que nous avons abordés pour vous...

Janvier 2006

- › Editorial : les allocations familiales sont un droit de l'enfant !
- › L'Horeca sans fumée en 2007
- › Solvit : faire valoir ses droits dans un autre pays européen
- › 8 conseils pour améliorer notre charisme professionnel
- › Y a-t-il encore un secret bancaire ?
- › Indépendantes : chèques maternité
- › Indépendants : revalorisation de la pension minimale
- › Chômeurs : suppression du pointage
- › Tax-on-web : bilan 2005 très positif
- › TVA : déménagement du centre de scanning de Gand
- › Paperasserie : archivage électronique des factures 'papier'
- › Internet : les noms de domaine « .eu » sont disponibles
- › Facturation électronique : utilisée par un tiers des grandes entreprises
- › Région Wallonne : dispense de permis d'urbanisme
- › Commerce alimentaire : nouvelle taxe



- › Horeca, agriculture et horticulture : déclaration Dimona obligatoire
- › Construction : mon entrepreneur est-il enregistré ?
- › Région Wallonne : réduction des droits sur les donations et successions
- › Mon comptable me répond : la fiche de rémunération 281.20
- › Un commerçant peut-il refuser les grosses coupures ?
- › Démarrer son entreprise : comment éviter les pièges ?
- › Comment communiquer lorsque l'entreprise est en difficulté ?
- › Comment obtenir une carte de riverain
- › Le télétravail est réglementé
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Février 2006

- › Editorial : une entreprise sur trois meurt avant ses cinq ans !
- › La loi sur les heures d'ouverture bientôt réformée ?
- › Fiscal : quoi de neuf en 2006 ?
- › La concurrence : fatalité ou opportunité ?
- › Tout ce que vos clients détestent... et comment y remédier
- › Faillites : simplification de la procédure de déclaration de créances
- › Pension : service de médiation
- › Pension : augmentation des limites d'activité autorisée
- › Incapacité de travail des indépendants : augmentation des indemnités
- › Personnel occasionnel dans l'horeca, l'agriculture et l'horticulture : report au 1^{er} juillet 2006 de l'obligation Dimona
- › Précompte professionnel : tarif 2006
- › Bilan social : importantes simplifications
- › Travailleurs créatifs : prime à l'innovation
- › Banque-Carrefour des Entreprises : prix unique de 70 euros
- › Région Wallonne : principe de confiance aux entreprises
- › Sécurité alimentaire : assouplissement pour les TPE
- › Véhicules : immatriculation gratuite depuis le 1^{er} janvier
- › Permis de conduire : suppression des timbres fiscaux
- › Architectes : activité en société autorisée
- › Organisation de soirées : simplification
- › Horeca : suppression de la patente
- › Boucherie : suppression de la liste de prix et du registre de contrôle
- › www.leguichet.org : nouveau site pour créateurs d'entreprise
- › Mon comptable me répond Cession de commerce : les pièges à éviter
- › Interview : chacun à son niveau est capable d'accroître ses performances !
- › La graphologie pour mieux cerner les qualités de votre personnel
- › 2005, année noire pour les faillites
- › Protéger une marque sur le territoire Benelux
- › Quoi de neuf au Moniteur ?



Mars 2006

- › Editorial : beaucoup de paroles ...trop peu d'actes !
- › Commerce : enfin de la transparence dans la franchise
- › Un salarié belge sur trois voudrait devenir indépendant
- › Des titres-services gratuits pour les mères indépendantes
- › Le PS veut séduire les indépendants
- › Indépendants : vos cotisations sociales en 2006
- › Femmes : information sur la pension
- › Commerce : résultats des contrôles des pré-soldes



- › Marchés publics : informatisation totale à l'horizon 2009
- › Fiscalité : taxation des PME selon les règles de leur État de résidence ?
- › WebDIV : immatriculer son véhicule par Internet
- › Géomètres-experts : déontologie obligatoire
- › Suppression de 8 accès à la professions : bientôt la protection du titre professionnel
- › Construction : simplification des procédures d'enregistrement
- › Stations-service : dossiers à introduire pour le 26 mars 2006
- › Horeca : 4% de l'emploi européen
- › Automobile : 3 mesures contre la fraude

- › Arriéré judiciaire : des jugements plus rapides
- › Aides wallonnes à la recherche et à l'innovation : un guide pratique
- › Actes des personnes morales : tarifs des publications au 1er janvier 2006
- › Mon comptable me répond : tout savoir sur l'assemblée générale
- › 6 moyens d'augmenter sa chance
- › Opter pour l'énergie verte, c'est protéger l'environnement
- › Le Salon "Entreprendre 2006"
- › Le Salon "Franchising et Partnership"
- › Comment rendre opposables ses conditions générales de vente ?
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Avril 2006

- › Editorial : repenser sa stratégie commerciale ?
- › Attention, arnaques !
- › Marketing : Internet et les nouvelles techniques de publicité
- › Les nouvelles aides bruxelloises à l'expansion économique
- › Mon comptable me répond
Plan financier : ne vous lancez pas dans le vide !
- › Information : la sécurité sociale expliquée aux moins de 25 ans
- › Belcotax-On-Web : fiches fiscales 281 et relevés 325 via Internet
- › Incitants : les aides à la construction
- › Emballages : déclarations VAL-I-PAC en ligne
- › Reprise de commerce : solidarité pour les cotisations sociales du cédant
- › Un Institut commun pour les comptables, experts-comptables et conseils fiscaux
- › Marchés publics : nouveautés depuis février 2006
- › Marchés publics : abaissement du seuil européen
- › Professions artisanales : bientôt des titres réglementés

- › Travaux publics : indemnité pour fermeture temporaire d'un commerce
- › Financement : centre de référence pour les PME
- › Wallonie : invitation à tester les services en ligne
- › Statistiques : la Belgique en 2005
- › Les femmes travaillent plus que les hommes
- › Vous voulez réussir vos projets ? Faites-vous accompagner !
- › Comment prendre les bonnes décisions
- › Les clients peuvent-ils fumer dans mon commerce ?
- › Quoi de neuf au Moniteur ?



Mai 2006

- › Editorial : fiscalité locale : nos propositions
- › Statut social des indépendants : petits risques pour tous au 1er janvier 2008 !
- › Plan jeunes indépendants : inciter les jeunes à créer leur entreprise
- › 13 moyens de se casser la figure ...et les solutions
- › Mon comptable me répond : la lettre de mission : contrat ou contrainte ?
- › Pensionnés : revenus autorisés 2006
- › Simplification : point de contact ONSS
- › Congé parental : extension en vue
- › Commission de ruling : nouvelle adresse
- › Impôt des sociétés : nouvelles exonérations
- › Régularisation fiscale : point de contact
- › Paperasserie : la simplification avance...

- › Avant-projet de loi : domiciliation bancaire et prix des services
- › Heures d'ouverture : un avant-projet de loi
- › ASBL : importance économique croissante
- › Franchise : nouveau site Internet
- › Transport : vaste opération de contrôles
- › Permis de conduire européen : bientôt une directive
- › Subsides : exonération fiscale
- › Brochure : prime unique d'innovation



- › Aides et subsides wallons : MIDAS version 2.7 est en ligne
- › Interdiction de fumer : 2.000 contrôles dans les lieux publics
- › Salon "Entreprendre 2006" : succès pour le stand SDI !
- › Enquête : les jeunes et l'entreprise
- › Le micro-crédit : une réelle avancée pour les PME
- › Quels sont les pouvoirs de l'inspection sociale ?
- › Vendre en dehors de son entreprise
- › 20 conseils pour réussir !
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Juin 2006

- › Editorial : pour une politique de parking cohérente et efficace
- › Rémunération équitable : 1.420.000 EUR remboursés aux commerçants et professions libérales !
- › Généralisation des petits risques : le gouvernement choisit-il la bonne méthode ?
- › Les versements anticipés d'impôts en 2006
- › Prestations de logopédie : application aux indépendants
- › Aides optiques pour malvoyants : extension aux indépendants



- › Cotisation à charge des sociétés : à payer pour le 30 juin
- › Congé pour assistance médicale : assouplissement en vue
- › Permis de travail : vacances d'emploi difficiles à pourvoir
- › Déclaration d'impôts : délai prolongé jusqu'au 19 juillet 2006
- › Simplification : déclaration TVA électronique
- › Fraude fiscale : enquêtes sectorielles
- › Dépôt des comptes annuels : cas de force majeure
- › Service après vente : vers une interdiction des n° d'appel payants
- › Groupe de travail : reconduction tacite des contrats

- › Débits de boissons spiritueuses : simplification des formalités de patente
- › Région wallonne : les taxes sur les débits de boissons bientôt supprimées !
- › Accises : simplification de la récupération du trop payé
- › Kinésithérapie : suppression du registre des prestations
- › Boucherie : bientôt la fin du livre de contrôle
- › Vacances : brochure 'Voyageur averti'
- › Mon comptable me répond : comment communiquer avec son comptable (-fiscaliste) ?
- › Engager un étudiant pour les vacances
- › Quoi de neuf au Moniteur ?
- › Résoudre ses conflits par la médiation
- › Le marketing, outil indispensable pour les PME
- › Bureautique : place aux appareils multifonctions !

Septembre 2006

- › Editorial : le Gouvernement fédéral veut-il tuer l'esprit d'entreprise ?
- › Indépendants victime de chantiers publics : une loi pour rien !
- › www.toutsurmapension.be : dès 18 ans, calculez votre pension
- › Esprit d'entreprise : encore du pain sur la planche pour les pouvoirs publics !
- › Starters et bénéficiaires de la Grapa : petits risques gratuits depuis le 1er juillet 2006
- › Assurance hospitalisation : sept millions de personnes couvertes
- › Indépendants : congé et allocation d'adoption
- › Service Info Pensions : estimation de pension dès 55 ans
- › Emploi : chèques-repas bientôt électroniques
- › INTERVAT - Déclaration électronique TVA :

- › nouvelle version en ligne
- › Intérêts notionnels : guide pratique pour les entreprises
- › Déclarations TVA : dépôt électronique bientôt obligatoire
- › Ouverture des magasins le dimanche : les belges favorables
- › Commerce ambulant : 9 simplifications administratives
- › Hôtellerie : simplification
- › Financement : meilleure protection pour le donneur de caution
- › Wallonie : 45.000 chèques-langues en 2006



- › Protection des habitations contre le cambriolage et l'incendie : déduction fiscale des dépenses
- › Mon comptable me répond : quels contrôles sont généralement effectués par le fisc ?
- › Juridique : les formalités d'engagement de personnel
- › Commerce : payer sur Internet avec sa carte Bancontact / Mister Cash
- › Stratégie : les ventes augmentent quand le contact s'améliore
- › Energie : le gaz naturel, une solution à envisager...
- › Commerce : les soldes d'été ont la cote !
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Octobre 2006 - Spécial élections communales

- › Editorial : A nous de nous exprimer !
- › Dossier spécial élections : interviews exclusives de Joëlle Milquet (CDH), Jean-Michel Javaux (ECOLO), Didier Reynders (MR) et Elio Di Rupo (PS)
- › "Osons entreprendre !" : Le SDI vous invite au Salon Initiatives 2006
- › Comment afficher les prix dans son commerce ?
- › Formation : Invitation au séminaire sur le statut social et fiscal et la responsabilité du dirigeant d'entreprise



- › Pension minimale des indépendants : augmentation au 1er décembre
- › Allocations familiales des indépendants : bientôt 10 EUR en plus pour le 1er enfant
- › Indépendants : résidence principale bientôt protégée
- › Indépendants : l'Inasti publie son rapport annuel
- › Contrats de travail : clause d'écolage bientôt réglementée
- › Administration : le support papier appelé à disparaître
- › Surendettement fiscal : premier bilan positif

- › Déclaration au précompte professionnel : nouvelles dispenses
- › Création d'entreprise : record de rapidité pour la Belgique !
- › Fiches d'hôtel : simplification
- › Fraude automobile : traçabilité des véhicules
- › Horeca : stimulant fiscal
- › Médecins généralistes : un Fonds d'impulsion
- › Débits de boissons : réouverture plus facile
- › Sécurisation des locaux professionnels : déduction pour investissements majorée
- › Mon comptable me répond - Cotisations sociales : évitez le piège de la régularisation de début d'activité !
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Novembre 2006

- › Editorial : Allocations familiales : notre appel a été entendu !
- › Budget fédéral 2007 : les indépendants n'ont pas été oubliés !
- › Libre circulation des travailleurs Pas d'ouverture totale de nos frontières avant 2009 !
- › Commerce ambulant La réforme est enfin entrée en vigueur !
- › Véhicules d'occasion : la fin des fraudes aux compteurs kilométriques
- › Soins de santé : carte SIS en sursis...
- › Pensions : nouvelles augmentations prévues
- › Maximum à facturer : extension aux indépendants
- › Perspectives : boom des pensions à partir de 2009
- › Utile : tout savoir sur la sécurité sociale
- › Taxes locales : Bruxelles trop chère !
- › TVA : dépôt électronique bientôt obligatoire
- › Impôt des sociétés : un guide pratique
- › Depuis le 1er septembre 2006 : titres services électroniques
- › Avocats : rapprochement avec les juristes d'entreprises
- › Investissements : recul de la Belgique
- › Pharmaciens : nouveau système de rémunération en vue
- › Poids lourds : interdiction de dépasserment



- › Région wallonne : 5 taxes sur les débits de boissons bientôt supprimées
- › Mobilité : priorité de droite bientôt renforcée
- › Banques : clôture gratuite des comptes
- › Mon comptable me répond : la situation intermédiaire comptable
- › Mon comptable me répond : le tableau de trésorerie
- › Le nouveau statut des travailleurs bénévoles
- › Devenir indépendant à titre complémentaire
- › Les intérêts notionnels : un coup de pouce révolutionnaire pour les entreprises
- › Améliorer sa sécurité grâce aux pneus hiver
- › Sur quoi se basent vos clients pour choisir ?
- › Quoi de neuf au Moniteur ?

Décembre 2006

- › Editorial : La Poste se moque des PME !
- › Interdit de fumer au restaurant dès le 1er janvier 2007
- › Accords Bâle II : bientôt plus difficile d'obtenir un crédit ?
- › 38% des ouvriers en infraction sur les chantiers bruxellois !
- › 8 conseils pour convaincre par téléphone
- › Allocations sociales : 2% d'indexation
- › Vaccin contre la grippe : remboursement pour les personnes à risque
- › Emploi : bonus de démarrage et de stage
- › Petites asbl : comptabilité électronique autorisée
- › Vente par Internet : belle progression
- › Franchise : un site Internet spécialisé
- › Interdiction de fumer dans les lieux publics : des précisions
- › Primes wallonnes à l'e-business : modification dans la procédure
- › Innovation : un guide sur les aides européennes
- › Chèques formation wallons : extension du système
- › Région flamande : droits de succession réduits à zéro pour les époux
- › Transmission d'entreprises wallonnes : un Fonds de 10 millions d'euros
- › Installations électriques : contrôle obligatoire en cas de vente d'immeuble
- › Piraterie informatique : un logiciel sur trois est illégal
- › Gérer, c'est prévoir : Les jours fériés et vacances scolaires 2007
- › www.sdi.be : profitez de nos petites annonces gratuites !



Démarcheurs bidons : ne vous laissez pas piéger !

On nous signale depuis peu des cas de démarcheurs peu scrupuleux qui écument une localité puis disparaissent non sans avoir encaissé un maximum d'affiliations à des services ou pour des actions pratiquement inexistantes.

Ainsi, par exemple, plusieurs de nos membres des provinces du Hainaut, de Liège, du Brabant wallon et de Bruxelles nous ont signalé les agis-

sements de pseudo délégués qui utilisent les pires mensonges pour détruire les seules rares fédérations qui, comme le SDI, œuvrent jour après jour en faveur de l'amélioration du statut social, fiscal et économique des indépendants et des PME.

Ne vous laissez pas piéger : nous avons bien évidemment déposé plainte contre ces escrocs qui prétendent que le SDI n'existe plus, qu'il

n'est pas reconnu ou qu'il a fusionné avec telle ou telle nouvelle organisation ou toute autre ineptie du même genre totalement fausse !

N'hésitez pas à nous signaler tout cas dont vous auriez connaissance pour que nous intervenions.

Arnaud Katz
Secrétaire Général du SDI
Contact : 02/652.26.92

Nul n'est censé ignorer la loi...

Quoi de neuf au Moniteur Belge ?

M.B. du 2 octobre 2006

Arrêté du Gouvernement wallon du 14 septembre 2006 modifiant l'arrêté du Gouvernement wallon du 17 juillet 1997 concernant les aides à l'agriculture, p. 50915.

Arrêté du Gouvernement wallon du 14 septembre 2006 modifiant l'arrêté du Gouvernement wallon du 7 mai 1998 portant exécution du décret du 1er décembre 1988 relatif aux subventions octroyées par la Région wallonne à certains investissements d'intérêt public, p. 50920.

M.B. du 3 octobre 2006

Arrêté du Gouvernement flamand du 20 juillet 2006 modifiant les arrêtés du Gouvernement flamand portant sur le fonctionnement de l'**« Agentschap Economie »** (Agence de l'Economie), p. 51178.

M.B. du 4 octobre 2006

Arrêté royal du 15 septembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 25 novembre 1991 établissant la liste des titres professionnels particuliers réservés aux praticiens de l'art médical, en ce compris l'art dentaire, p. 53166.

M.B. du 6 octobre 2006

Loi du 15 septembre 2006 modifiant la loi du 15 décembre 1980 sur l'accès au territoire, le séjour, l'établissement et l'éloignement des étrangers, p. 53533.

Loi du 15 septembre 2006 réformant le Conseil d'Etat et créant un Conseil du Contentieux des Etrangers, p. 53468.

Décret du 7 juillet 2006 de la Communauté flamande portant octroi d'une subvention-intérêt aux entreprises souffrant d'une accessibilité perturbée suite à des travaux publics, p. 53633.

M.B. du 10 octobre 2006

Arrêté royal du 5 août 2006 modifiant l'arrêté royal du 29 août 1997 relatif à la fabrication et au commerce de denrées alimentaires composées ou contenant des plantes ou préparations de plantes, p. 54067.

Arrêté royal du 5 août 2006 modifiant l'arrêté royal du 3 mars 1992 concernant la mise dans le commerce de nutriments et de denrées alimentaires auxquelles des nutriments ont été ajoutés, p. 54068.

Circulaire complémentaire du Ministère de la Région wallonne du 28 septembre 2006 relative à la taxe sur la distribution gratuite à domicile des écrits publicitaires non adressés, p. 54126.

M.B. du 12 octobre 2006

Arrêté royal du 15 septembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 26 juin 2003 relatif à la comptabilité simplifiée de certaines associations sans but lucratif, fondations et associations internationales sans but lucratif, p. 54426.

Arrêté du Gouvernement wallon du 21 septembre 2006 modifiant l'arrêté du Gouvernement wallon du 6 novembre 1997 d'exécution du décret du 18 juillet 1997 créant un programme de transition professionnelle, p. 54455.

Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 31 août 2006 portant exécution de l'ordonnance du 13 janvier 1994 concernant la promotion du commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, p. 54467.

M.B. du 13 octobre 2006

Arrêté royal du 3 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 12 janvier 1984 déterminant les conditions minimales de garantie des contrats d'assurance couvrant la responsabilité civile extra-contractuelle relative à la vie privée, p. 54711.

M.B. du 16 octobre 2006

Arrêté royal du 26 septembre 2006 fixant la majoration du montant du financement alternatif du coût des titres-services pour l'année 2006, p. 54916.

Arrêté du Gouvernement flamand du 20 juillet 2006 fixant les professions pour lesquelles peut être octroyé un titre de compétence professionnelle, p. 54967.

M.B. du 17 octobre 2006

Arrêté du Gouvernement flamand du 14 juillet 2006 modifiant l'arrêté du Gouvernement flamand du 18 novembre 1997 relatif à l'exemption de droits de succession pour les entreprises familiales et les sociétés de famille, p. 55105.

M.B. du 18 octobre 2006

Arrêté ministériel du 11 octobre 2006 portant délégation de compétence en matière de patente pour le débit de boissons spiritueuses, p. 55276.

Arrêté royal du 27 septembre 2006 portant approbation du code de déontologie de l'Institut professionnel des agents immobiliers, p. 55276.

M.B. du 20 octobre 2006

Arrêté royal du 13 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 29 décembre 1997 portant les conditions dans lesquelles l'application de la loi relative à l'assurance obligatoire soins de

A votre service

Nous vous transmettons gratuitement tout extrait du Moniteur Belge

santé et indemnités, coordonnée le 14 juillet 1994, est étendue aux travailleurs indépendants et aux membres des communautés religieuses, p. 56277.

Arrêté royal du 3 octobre 2006 considérant comme une calamité publique les pluies intenses survenues le 6 juillet 2006 sur le territoire de plusieurs communes des provinces du Brabant flamand et du Brabant wallon et délimitant l'étendue géographique de cette calamité, p. 56125.

Arrêté royal du 3 octobre 2006 considérant comme une calamité publique les pluies intenses, localement accompagnées de chute de grêlons de dimension importante, survenues le 5 mai 2006 sur le territoire de plusieurs communes de la province du Brabant wallon et délimitant l'étendue géographique de cette calamité, p. 56126.

M.B. du 24 octobre 2006

Arrêté royal du 3 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 25 octobre 1971 portant exécution de la loi du 20 juillet 1971 instituant des prestations familiales garanties, p. 56521.

Arrêté royal du 27 septembre 2006 établissant la liste des titres professionnels particuliers et des qualifications professionnelles particulières pour les praticiens de l'art infirmier, p. 56523.

M.B. du 26 octobre 2006

Arrêté ministériel du 30 août 2006 fixant le cadre pour la mise en place d'un outil informatique permettant l'évaluation de l'offre de services de communications électroniques la plus avantageuse, p. 57701.

M.B. du 27 octobre 2006

Arrêté royal du 5 octobre 2006 portant certaines mesures relatives au contrôle du transport transfrontalier d'argent liquide, p. 57948.

Arrêté royal du 5 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 20 janvier 2006 portant les conditions minimales des contrats relatifs à la fourniture de gasoil de chauffage avec paiement échelonné, offerts par des commerçants enregistrés, p. 58016.

M.B. du 31 octobre 2006

Arrêté royal du 19 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 4 août 1992 relatif aux coûts, aux taux, à la durée et aux modalités de remboursement du crédit à la consommation, en vue de déterminer les taux annuels effectifs globaux maxima, p. 58425.



SYNDICAT
DES INDEPENDANTS
& DES PME

- INDÉPENDANTS
- COMMERCANTS
- PROFESSIONS LIBÉRALES
- ARTISANS
- CHEFS D'ENTREPRISE



ENSEMBLE
pour
réussir

Le Micro-crédit, alimentez rapidement vos projets d'entreprise...



Besoin de garanties?...Nous vous cautionnons

société de caution mutuelle des entreprises.
ue de la Grosse Pomme, 1 B-7000 Mons

: 065 84 40 91

: 065 33 72 83

www.socame.be - socame@socame.be

SOCAME

