

INDEPENDANT & ENTREPRISE

— DECEMBRE 2007 —

**Petits risques
pour tous
au 1^{er} janvier**

**Des chèques-repas
pour les chefs
d'entreprise**

**Participer à un
marché public**

**Les PME satisfaites
des services
postaux**

Tribunaux

Réclamer ses frais d'avocat à l'adversaire



DELL™ RECOMMANDE WINDOWS VISTA® PROFESSIONNEL.



PLONGEZ DANS LE TRAVAIL **SURFEZ** SUR LE MULTIMEDIA

Vostro™: La solution pour optimiser votre efficacité et celles de vos productions multimédia. Offrez le meilleur de la technologie à votre petite entreprise et profitez aussi bien de vos applications que de vos animations. Avec Vostro™, vous avez les performances et le service que vous attendez, au travail comme à la maison.

LIVRAISON GRATUITE
+ JUSQU'À 100,- DE REDUCTION
VALABLE JUSQU'AU 26-12-2007
SUR DES SYSTEMES SELECTIONNES



VOSTRO™ 200

Doublez la puissance de votre entreprise grâce aux performances du processeur double cœur

- Processeur Intel® Core™2 Duo E4500 (2.20GHz, 2Mo Cache, 800MHz FSB)
- Windows Vista® Professionnel authentique • 2048Mo de mémoire
- Disque dur de 250Go • Moniteur Dell™ 19" écran Plat • 128MB ATI® Radeon™ HD 2400 PRO

LEASING PROFESSIONNEL SUR 36 MOIS 18,-

599,-

499,-

(TVA/Transport exclus)
E-VALUE CODE: D122013

LIVRAISON GRATUITE + 100,- DE REDUCTION

VOSTRO™ 1700

Des fonctions sans fil améliorées et une belle taille d'écran

- Processeur Intel® Core™2 Duo T5270 (140GHz, 2Mo L2 Cache, 800MHz FSB)
- Windows Vista® Professionnel authentique • Passage gratuit du 1024Mo au 2048Mo de mémoire • Disque dur de 120Go • Écran Large 17" • 1 an de support matériel aux entreprises

LEASING PROFESSIONNEL SUR 36 MOIS 22,-

649,-

599,-

(TVA/Transport exclus)
E-VALUE CODE: N1217003

LIVRAISON GRATUITE + 50,- DE REDUCTION

0% D'INTERET 100% LOCATION!

Appelez le 02 482 86 76 ou allez sur www.dell.be/pme



MICROSOFT® OFFICE PME 2007 244,- (HORS TVA)

McAfee® PROTEGEZ VOTRE PC AVEC LE LOGICIEL McAfee® SECURITYCENTER™.

LES OFFRES PRÉSENTÉES DANS CETTE BROCHURE SONT EXCLUSIVEMENT DESTINÉES À NOS CLIENTS PROFESSIONNELS. Les prix et configurations sont valables de 03/12/07 jusqu'au 26/12/07. Les prix sont indiqués en euros hors TVA, Recupel et frais de transport et d'administration. Transport (TVA excl.), en €: ordinateurs portables, de bureau et stations de travail: 75,-; serveurs: 99,-; PowerConnect: 25,-; Logiciels et périphériques: 15,-. Un copyright local peut s'appliquer aux imprimantes. Offres valables dans la limite des stocks disponibles et avec une limite de 5 systèmes par client. Les systèmes présentés peuvent être différents des configurations indiquées. Offres faites sous réserve de fautes de frappe. Les Conditions Générales de Dell® Belgique sont applicables. GB = Gigabytes (1 million d'octets); la capacité totale du disque dur disponible dépend de l'environnement du système d'exploitation. Les disques gravés avec les lecteurs DVD+RW peuvent ne pas être compatibles avec certains lecteurs existants. Sauf mention contraire, tous les ordinateurs de bureau Vostro™ et les portables Vostro™ sont équipés du logiciel Microsoft Works 8.5. Financement & leasing sont proposés par Dell® Financial Services étant une dénomination commerciale de CIT Group (Belgium) N.V. 12A Avenue Brugmann, 1060 Bruxelles Belgique. H.R. Brussel/R.C. Bruxelles: 519024. B.TW./TVA: BE 437 436 445. Adresse de correspondances: Dell® Financial Services, transformatorweg 38-72, 1014 AK Amsterdam, Nederland. Sous réserve de changement de prix. Le financement est subordonné à un accord crédit, demandez nos conditions de vente. Des frais de dossiers sont appliqués. Tous les prix sont sans TVA et frais de transport. Les mensualités affichées sont à titre indicatif et basées sur un crédit bail/leasing financier de 36 mois. Les financements de Dell® Financial Services sont réservés exclusivement pour les clients entreprises Belges. Les fonctionnalités de Windows Vista ne sont pas toutes disponibles sur tous les PC capables d'exécuter Windows Vista. Tous les PC capables d'exécuter Windows Vista exécuteront Windows Vista Edition Familiale Basique avec les fonctions minimales. Les fonctionnalités supplémentaires - telles que la nouvelle interface utilisateur Windows Aero - disponibles dans d'autres éditions Windows Vista, nécessitent un matériel avancé ou supplémentaire. Pour plus d'informations, reportez-vous au site www.windowsvista.com/getready. Microsoft, Windows, Windows Vista et le logo Windows Vista sont des marques déposées ou des marques commerciales de Microsoft Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Vix, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales, aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales ou noms utilisés appartiennent à leurs propriétaires. Dell® rejette toute forme d'intérêt dans la propriété de ces marques commerciales.



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

Benoît ROUSSEAU

Comité de rédaction

Laurent CAUWEL
Nancy GEENS
Marie-Madeleine JAUMOTTE
Olivier KAHN
Meryam KHOULI
Pierre van SCHENDEL

Photos : Benoît ROUSSEAU

Mise en page

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

Benoît ROUSSEAU

SECRETARIAT

Jocelyne BRAEM
Anne SOUFFRIAUX

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.

Editional

Le rôle primordial des Echevins des Classes Moyennes

Beaucoup d'indépendants, de chefs d'entreprises ou d'associations de commerçants nous demandent régulièrement de quelle manière se mettre en phase avec leurs gestionnaires communaux, comment augmenter la communication et favoriser une politique communale dynamique en faveur du monde économique local. La réponse est simple, il faut commencer par établir des bonnes relations avec leur Echevin des Classes Moyennes. L'idée est de s'en faire un allié pour relayer et défendre leurs avis et positions vers le Collège communal.

Il est clair qu'une commune, et particulièrement un Echevin des Classes Moyennes, se doit de contribuer activement au développement du tissu économique local en mettant en œuvre une politique de soutien et d'accompagnement de ce tissu : animations, formation, encadrement, ... Cela nous paraît d'autant plus logique que les commerçants, artisans, professions libérales et PME contribuent généralement largement au financement des communes, via un nombre conséquent de taxes diverses.

Pour nous, le premier rôle d'une commune vis à vis du tissu économique local, c'est de préserver la mixité des fonctions et de faire cohabiter au mieux les commerces et les entreprises avec les habitants. Cet équilibre n'est pas toujours facile et la commune doit s'imposer comme un partenaire porteur de consensus. Elle doit être un catalyseur, un stimulant coordonnant et encourageant les initiatives.

Les priorités les plus courantes soumises aux Echevins des Classes Moyennes sont les problèmes d'accès et de parkings, la sécurité, la propreté et tout ce qui fait qu'une zone commerciale est attrayante pour la clientèle. Quant aux actions qu'on leur demande de mettre en œuvre, c'est tout ce qui stimule l'activité, que ce soit indirectement (initiatives visant à rendre la zone plus attrayante) ou directement (braderies, actions promotionnelles, expositions, illuminations...) Mais surtout, c'est d'avoir un Echevin à l'écoute de tous les problèmes, disponible facilement et susceptible de réagir rapidement.

D'autres initiatives peuvent aussi produire un effet très positif, comme réaliser une cartographie économique de la commune, permettant de connaître le nombre et le type de commerces par quartier ainsi que les surfaces professionnelles disponibles ... ou toute autre idée utile pour préserver et améliorer le sort les acteurs économiques locaux qui en ont tant besoin !



Benoît ROUSSEAU
Rédacteur en chef

Sommaire

Judiciaire

Répétibilité des honoraires d'avocats

Les frais d'avocats peuvent enfin être réclamés à la partie perdante 4

Réussir

Quelles sont les caractéristiques de l'entreprise « idéale » ? 5

Europe

La Commission européenne veut faciliter les transmissions d'entreprises 6

Social

Généralisation des petits risques des indépendants

Le SDI interpelle Sabine Laruelle en faveur des indépendants à faibles revenus 7

Enquête

Les entreprises globalement satisfaites des services postaux 9

Management

Etes-vous entouré de collaborateurs positifs ou grincheux ? 10 indices pour le savoir... 10

Fiches pratiques

Toute l'actualité juridique, sociale et fiscale 11

Gestion

Mon comptable me répond...

Des chèques-repas pour les chefs d'entreprise indépendants : enfin une réalité ! 15

Financement

Les PME du secteur de la construction doivent améliorer leur gestion financière 16

Juridique

Participer à un marché public 18

Internet

L'hébergement de votre site : bien plus qu'un simple espace de stockage ! 21

Pratique

Quoi de neuf au Moniteur ? 22

Les frais d'avocat peuvent enfin être réclamés à la partie perdante

La loi mettant en application ce qu'on appelle en jargon juridique la « répétibilité des honoraires et des frais d'avocat » entrera en vigueur ce 1er janvier 2008. En clair, il s'agit de la possibilité, lorsqu'on gagne un procès, de faire supporter par la partie perdante les frais et honoraires que l'on a du payer à son avocat...

En septembre 2004, un important arrêt de la Cour de cassation a validé le principe de la répétibilité des honoraires d'avocat. Malheureusement, cet arrêt a conduit à une série d'applications jurisprudentielles incertaines, certains tribunaux condamnant la partie perdante à assumer les frais d'avocat, d'autres pas du tout ou dans une mesure réduite.

C'est pour répondre à ce flou juridique qu'une loi consacrant officiellement le principe de la répétibilité des honoraires et des frais d'avocat a été votée le 21 avril 2007. Publiée au Moniteur belge du 31 mai 2007, cette législation nécessitait cependant encore l'adoption d'un arrêté royal pour sa mise en application. C'est chose faite depuis le 9 novembre 2007, date de publication au Moniteur belge de l'arrêté royal du 26 octobre 2007. Ces nouvelles règles entreront en application ce 1^{er} janvier 2008.

Un large pouvoir d'appréciation du juge

Dans son principe, la répétibilité est consacrée par le biais d'une augmentation des indemnités de procédures, traditionnellement octroyées à la partie qui obtient gain de cause. Ces indemnités étaient en effet fort basses dans notre pays. La nouvelle loi octroie un large pouvoir d'appréciation au juge, sur base de critères précis, pour établir le montant de l'indemnité de procédure. Ces montants sont établis par une grille qui évolue en fonction de l'importance financière du litige. Ils peuvent cependant être majorés ou diminués jusqu'à un maximum ou un minimum



déterminés par la nouvelle réglementation.

Les critères prévus sont :

- > la capacité financière de la partie perdante,
- > la complexité de l'affaire,
- > l'importance des indemnités contractuelles convenues pour la partie qui obtient gain de cause,
- > le caractère manifestement déraisonnable de la situation.

Le pouvoir d'appréciation étendu et les balises qui ont été données au juge pour son appréciation devraient permettre d'appliquer la répétibilité de manière souple et nuancée, ce qui constitue une garantie essentielle pour l'accès à la justice tout en assurant une prévisibilité financière la plus précise possible pour les justiciables.

A cet égard et dans un souci de préserver l'accès à la Justice des plus faibles, il a été notamment prévu que si la partie qui succombe bénéficie de l'aide juridique (pro deo), l'indemnité de procédure sera fixée au minimum prévu par le Roi. Une exception est cependant prévue pour les situations manifestement déraisonnables. En tout état de cause, aucune partie ne pourra être tenue au paiement d'une indemnité pour l'intervention de l'avocat d'une autre partie au-delà du montant de l'indemnité de procédure.

Extension à la procédure pénale

Le système de la répétibilité a été étendu par la loi à la procédure pénale. Cela signifie concrètement que si le prévenu est condamné à indemniser la partie civile, il sera également condamné à l'indemnité de procédure. Au contraire, si le prévenu est acquitté, c'est la partie civile qui sera condamnée à lui payer cette indemnité, pour autant que celle-ci ait mis l'action publique en mouvement au moyen d'une citation directe.

Par contre, lorsque c'est le ministère public qui a initié l'action publique ou lorsqu'elle a été mise en mouvement au moyen d'une constitution de partie civile en mains d'un juge d'instruction et que la Chambre du conseil (ou la Chambre des mises en accusation) a décidé du renvoi devant une juridiction de fond, la répétibilité ne jouera pas.

Applicable au 1^{er} janvier 2008

La nouvelle loi sera applicable aux affaires en cours à partir du 1^{er} janvier 2008. En effet, depuis l'arrêt de la Cour de cassation du 2 septembre 2004, les parties ont tendance à demander systématiquement l'application de la répétibilité au juge, sans pour autant que celui-ci (ni les parties) ne dispose de règles claires et précises en la matière. Dès lors, et dans un souci d'égalité et de non discrimination, il a semblé opportun au Gouvernement de prévoir que les parties soient traitées de manière identique en ce qui concerne la répétibilité, indépendamment de la date à laquelle leur affaire a été introduite.

Procédures relatives à des demandes évaluables en argent (extrait)

Valeur du litige	Montant de base	Montant minimal	Montant maximal
Jusque 250 EUR	150 EUR	75 EUR	300 EUR
De 250,01 à 750 EUR	200 EUR	125 EUR	500 EUR
De 750,01 à 2.500 EUR	400 EUR	200 EUR	1.000 EUR
De 2.500,01 à 5.000 EUR	650 EUR	375 EUR	1.500 EUR
De 5.000,01 à 10.000 EUR	900 EUR	500 EUR	2.000 EUR
De 10.000,01 à 20.000 EUR	1.100 EUR	625 EUR	2.500 EUR
De 20.000,01 à 40.000 EUR	2.000 EUR	1.000 EUR	4.000 EUR

Mettre tous les atouts dans son jeu...

Quelles sont les caractéristiques de l'entreprise « idéale » ?

Régulièrement, des indépendants ou candidats indépendants nous demandent notre avis sur la « faisabilité » de leur projet d'entreprise. A quelles conditions un projet doit-il répondre pour vous mener au succès sans trop de risque ? Voici, parmi d'autres, dix caractéristiques qui font qu'une idée d'affaire peut être qualifiée d'optimale...

1. L'entreprise idéale dessert non seulement son quartier, sa ville ou sa région, mais aussi le pays, voire le monde entier. Elle dispose d'un énorme marché potentiel.
2. Le produit de l'entreprise idéale jouit d'une demande constante, car il répond à un besoin quotidien et nécessaire et se vend quel qu'en soit le prix.
3. L'entreprise idéale nécessite peu de main d'œuvre.
4. L'entreprise idéale vend un produit qui répond à un besoin permanent. Il ne s'agit donc pas d'un produit suscitant un engouement passager pour lequel il existe des substituts ou duquel nous pouvons nous-mêmes nous passer.
5. L'entreprise idéale compte très peu de frais généraux; ses besoins en immeuble, électricité, publicité ou frais juridiques sont limités.
6. L'entreprise idéale fabrique un produit difficile à imiter ou à reproduire. Le produit est original. Il exige un savoir-faire particulier et il est protégé par des droits d'auteur, un brevet ou une garantie sans condition.
7. L'entreprise idéale ne paralyse pas votre capital dans des biens d'équipement exagérés.
8. L'entreprise idéale transige au comptant; ses fonds ne sont pas immobilisés en raison de longs délais de crédits.



9. L'entreprise idéale est à peu près exempte de toute forme de réglementation gouvernementale ou autres.
10. L'entreprise idéale peut facilement être implantée n'importe où.



Pour les indépendants, l'année 2008 commencera par une bonne nouvelle

Le 1^{er} janvier 2008, vous bénéficierez de la même couverture soins de santé que les salariés. Et c'est votre mutuelle qui vous remboursera vos soins.

Affilié ou pas à la Mutualité chrétienne, appelez dès maintenant le

0800 10 9 8 7

un numéro unique et gratuit pour répondre à vos questions et vous offrir des conseils personnalisés* !

La solidarité, c'est bon pour la santé.
www.mc.be

* Du lundi au vendredi de 8h30 à 18h00 et le samedi de 9h00 à 13h00.

M
MUTUALITÉ
CHRETIENNE

La Commission européenne veut faciliter les transmissions d'entreprises

La cession d'une petite entreprise peut être une opération à risque, surtout lorsqu'elle s'effectue en dehors du cadre familial. Des obstacles imprévus peuvent surgir et allonger les délais. Souvent, l'absence de conseils ou d'accès au financement peut faire capoter le projet de rachat, au détriment de l'emploi et de l'économie locale. La Commission européenne a présenté de nouvelles recommandations sur le sujet...

La fermeture d'une petite entreprise viable faute de candidat repreneur fait rarement la une de l'actualité. Pourtant, ce sont des milliers d'entreprises en bonne santé qui disparaissent chaque année en Europe. La transmission d'entreprises fait en effet intervenir d'innombrables facteurs collectifs.

700.000 entreprises concernées

Alors que les entrepreneurs issus de la génération du baby-boom de l'après-guerre approchent de l'âge de la retraite, le problème de la transmission se pose avec de plus en plus d'acuité. On estime qu'un tiers de ce groupe décidera, dans les dix années à venir, de mettre fin à ses activités. Concrètement, cette révolution affectera chaque année près de 700.000 entreprises et un peu moins de trois millions de travailleurs dans l'Union.

La cession d'une entreprise implique bien plus qu'une simple signature au bas d'un acte juridique. Les anciens et les nouveaux propriétaires doivent être tous deux bien conscients des nombreux éléments qui entrent en ligne de compte et bénéficier d'une assistance pour mener à bien l'opération. Dans le cadre de sa nouvelle stratégie globale en faveur des petites et des moyennes entreprises (PME), la Commission a mis en exergue quatre domaines prioritaires auxquels les États membres sont appelés à s'atteler très rapidement.

Pour les chefs d'entreprise, dont un grand nombre ont fondé eux-mêmes leur société bien des années auparavant, la passation de pouvoir peut s'avérer difficile, voire traumatisante - d'autant que certains prennent cette décision trop tardivement, « contraints et forcés » par une situation de crise due par exemple à des problèmes de santé.

Sensibiliser les chefs d'entreprise

Consciente de ces difficultés, la Commission propose d'organiser des campagnes visant à sensibiliser les entrepreneurs aux avantages d'une transmission bien préparée et à leur fournir conseils et



assistance. En la matière, les initiatives menées en Autriche et aux Pays-Bas offrent des exemples à suivre. Dans ces deux pays, les propriétaires d'entreprises sont contactés individuellement lorsqu'ils atteignent un certain âge pour les préparer à une éventuelle cession de leur entreprise.

Mais les difficultés - à commencer par le financement - attendent surtout les successeurs potentiels. Transférer la propriété d'une société s'avère souvent plus coûteux que de créer une nouvelle entreprise. L'acquéreur doit trouver des fonds, non seulement pour la reprise du matériel et des avoirs financiers, mais aussi pour des postes allant du fonds de commerce aux potentiels bénéfices futurs.

Mettre en place un système d'aides

Idéalement, ces divers facteurs doivent être gardés à l'esprit et les entrepreneurs doivent avoir accès à des aides au démarrage, à des prêts et autres garanties non seulement pour la création d'une nouvelle entreprise, mais aussi pour le rachat d'une entreprise existante. De tels exemples existent déjà. Des prêts à taux réduit sont proposés en Belgique et au Luxembourg. Au Danemark, en France et en Autriche, des garanties de prêts permettent de diminuer la prime de risque.

L'Irlande accorde, quant à elle, des dégrèvements fiscaux pour les investissements, y compris pour les rachats d'entreprises.

Sur le plan financier, l'imposition entre également en ligne de compte. La Commission aimerait voir se généraliser les exonérations partielles de l'impôt sur le revenu en cas de vente d'entreprise, notamment si les fonds dégagés sont investis dans une autre entreprise ou visent à préparer la retraite. La France et l'Irlande offrent de telles exonérations fiscales. La Belgique, l'Allemagne et l'Autriche prévoient, eux, des taux d'imposition réduits. Quant au Royaume-Uni, il mise sur l'allègement fiscal.

Accroître la transparence

Enfin, la Commission recommande d'accroître la transparence du marché des cessions d'entreprises pour faciliter les prises de contact entre acquéreurs et vendeurs potentiels. À cette fin, on pourrait imaginer des banques de données d'entreprises à céder, des services de soutien neutres et des services de médiation intégrés faisant office d'intermédiaires honnêtes entre les deux parties. Des chambres de commerce remplissent d'ores et déjà cette fonction en Allemagne, en France, en Italie, au Luxembourg, aux Pays-Bas et en Autriche. ■

Source : Entreprise Europe n° 23

☐énéralisation des petits risques ☐es

Le SDI interpelle Sabine Laruelle en faveur des indépendants à faibles revenus !

Au 1^{er} janvier 2008, tous les indépendants bénéficieront automatiquement des mêmes remboursements en soins de santé que les salariés. Ils ne devront plus souscrire à une assurance "petits risques" car celle-ci sera intégrée dans leurs cotisations sociales trimestrielles. Nous avons rencontré la Ministre des Classes Moyennes Sabine Laruelle et lui avons fait part de nos inquiétudes envers le sort des nombreux indépendants qui ne sont pas capables de supporter une hausse de leurs cotisations sociales...

Nous l'avons déjà évoqué à maintes reprises au sein de ces colonnes, à partir du 1^{er} janvier 2008, la couverture des petits risques sera universelle chez les indépendants. Adoptée par le précédent gouvernement fédéral, cette décision était jusqu'ici restée relativement théorique, la précédente coalition n'ayant pas réussi à se mettre d'accord sur ses modalités financières concrètes d'application et ayant légué le problème à ses successeurs...

Augmentation des cotisations sociales

Nul n'avait évidemment prévu que l'on resterait aussi longtemps sans nouveau gouvernement. Conséquence : vu la proximité de la date du 1^{er} janvier 2008, les partis politiques négociateurs de « l'orange bleue » ont été forcés de s'entendre d'urgence, en novembre dernier, pour déposer au Parlement une proposition de loi déterminant le pourcentage d'augmentation des cotisations sociales que subiraient les indépendants à partir du 1^{er} trimestre 2008.

Nous avons pu analyser le projet. Celui-ci prévoit une augmentation des montants de nos cotisations sociales. Pour faire simple, le taux principal des cotisations passera de 19,65% à 22% des revenus de l'indépendant et tous les seuils et plafonds seront augmentés. Ainsi, par exemple, le seuil minimal (montant que vos revenus professionnels sont toujours présumés atteindre même si vous ne gagnez rien) passera de 9.793 EUR à 11.000 EUR. Bien évidemment, les indépendants qui paient actuellement une cotisation d'assurance libre « petits risques » à une mutualité ou à un opérateur privé comme DKV ne devront plus la payer à partir du 1^{er} janvier prochain.

Pour les 80 % d'indépendants qui souscrivent déjà volontairement aux petits risques, le nouveau système ne devrait pas changer grand chose : le gouvernement a fait en sorte que l'intégration obligatoire ne leur coûte pas plus cher en moyenne. La plupart paieront même un

peu moins qu'aujourd'hui. Une minorité paiera un peu plus.

...Et les bas revenus ?

Par contre, pour les 180.000 indépendants qui ne bénéficient pas aujourd'hui des petits risques, souvent par manque de moyens financiers, la différence risque d'être salée. Le projet, préparé par la Ministre des Classes Moyennes Sabine Laruelle sur base d'une proposition émanant de caisses d'assurances sociales, ne prévoit en effet aucun aménagement pour les indépendants à faibles revenus. Le supplément de cotisations sociales qu'ils auront à supporter sera de l'ordre de 400 à 500 EUR par an.

ment qu'une famille d'indépendants sur trois vit sous le seuil de pauvreté). Notre rédacteur en chef alla même jusqu'à demander sur antenne comment on peut sérieusement parler d'avancée dans le fait de forcer un certain nombre d'indépendants à « acheter » des petits risques qu'ils n'ont objectivement pas les moyens de se payer.

Il existe une marge de manœuvre !

A l'heure où nous écrivons ces lignes, aucune réponse satisfaisante ne nous a été apportée, mais nous ne désespérons pas, d'autant qu'une



Nous avons évidemment décidé d'attirer l'attention du monde politique sur le problème. A l'occasion d'un débat organisé le 16 novembre 2007 par la radio BFM, notre rédacteur en chef, Benoît Rousseau, a par exemple évoqué le sujet avec la Ministre Sabine Laruelle, initiatrice du projet. Notre rédacteur en chef lui a exprimé ses inquiétudes pour les familles d'indépendants précarisées, qui sont malheureusement nombreuses dans notre pays (on estime générale-

marge de manœuvre conséquente pourrait être dégagée simplement en rééquilibrant de manière plus équitable le financement alternatif de la sécurité sociale des indépendants... C'est d'ailleurs la conclusion que tirait, en mars 2007, le Vice-Président du CDh Melchior Wathélet, sur base de la constatation qu'alors que les indépendants représentent 17% du secteur privé, seuls 5,6% des revenus de la TVA sont affectés au financement alternatif de leur sécurité sociale !



Les meilleurs soins. Pour toute la vie.



hospitalisation

ambulatoire

dépendance

revenu garanti

Quand faut-il souscrire une DKV? Dès la naissance!

Des soucis de santé peuvent survenir à n'importe quel moment de votre vie. Ne prenez donc pas de risques inutiles!

Vous n'avez pas encore une DKV? Contactez votre intermédiaire d'assurances!

DKV, pionnier et spécialiste en assurances soins de santé, vous protège aujourd'hui et tout au long de votre vie.

Les indépendants et les PME satisfaits des services postaux

La libéralisation des services postaux, c'est pour le 1er janvier 2011. En attendant, l'IBPT a mené son enquête : même si certains points pourraient sans doute être améliorés, les indépendants et les PME se déclarent globalement satisfaits des services de la Poste.

La libéralisation du secteur postal fait actuellement l'objet d'un débat dont les enjeux sont économiques et sociaux. Sur le plan belge, cette libéralisation induira une redistribution des parts de marché de La Poste, notre actuel opérateur principal. C'est ainsi que la Commission européenne prépare aujourd'hui une directive destinée, entre autres, à encadrer la mise en place au sein des États membres des mesures destinées à ouvrir le marché. L'entrée en vigueur de cette directive, prévue pour le 31 décembre de l'année 2010, aura pour principal effet pratique de supprimer les monopoles des opérateurs postaux historiques.

Une vaste enquête

C'est dans ce cadre que l'Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT), organisme officiel régulateur des services postaux et des télécommunications dans notre pays, a décidé de lancer une enquête auprès des PME et des indépendants. Celle-ci a été menée du 4 au 31 juillet 2007 auprès de 2.500 PME et indépendants représentatifs de notre économie.

Quelque 90% des répondants affirment être clients exclusivement de La Poste, 8% sont clients de La Poste et d'autres opérateurs, 2% déclarent être clients uniquement d'autres opérateurs. Les PME sont sensiblement plus nombreuses à utiliser d'autres opérateurs par rapport aux indépendants. Ce sont DHL et UPS qui travaillent le plus pour les PME. FEDEX est plus actif dans les villes (essentiellement à Bruxelles) tandis que UPS est plus actif en Flandre et TNT en Wallonie.

Courriers

Le nombre moyen de lettres (ou de tout autre courrier adressé nominativement) expédiées par jour s'élève à 7,7. Le nombre moyen de lettres reçues par jour s'élève à 4,7.

Les envois recommandés expédiés s'élèvent en moyenne à 2,5 par mois. Le nombre d'envois moyens de recommandés reçus s'élève à 8,4 par mois.

Si le nombre moyen de colis expédiés est de 3,1 par mois, 75% des répondants affirment ne jamais

envoyer de paquet par La Poste. En moyenne, les PME et les indépendants reçoivent 5,1 colis par mois. Curieusement, 50% de PME et des indépendants ne connaissent pas le prix d'un paquet.

Prix

51% des répondants estiment que le prix d'envoi d'une lettre standard est « correct » tandis que 37% affirment que le prix d'envoi est cher. Les entreprises qui estiment que la livraison en J+1 est toujours nécessaire sont également celles qui trouvent le prix de la lettre trop cher.

Délais

Pour les PME et indépendants, 41% des répondants estiment que l'arrivée d'une lettre le lendemain de son envoi est toujours nécessaire.

Les entreprises wallones et les sociétés de services souhaitent absolument qu'un paquet posté aujourd'hui atteigne sa destination le lendemain (toujours nécessaire).

Heure de distribution

Si 17% personnes interrogées estiment que l'heure d'arrivée du courrier n'a pas d'importance, il convient néanmoins de souligner que 29% d'entre elles désirent recevoir leur courrier avant 10H du matin.

Bureaux de poste

En ce qui concerne les heures d'ouverture, 16% des usagers estiment qu'elles sont inadaptées aux besoins. Une majorité d'entre eux (60%) se prononce pour une ouverture plus tardive en semaine,



tandis qu'un tiers d'entre eux marquent leur préférence pour une ouverture le samedi matin.

Conclusion

Les résultats de l'enquête montrent que, globalement, les PME et les indépendants se déclarent satisfaits des prestations postales. Parmi les constats les plus tangibles auxquels aboutit l'enquête, on relève le faible nombre de PME et d'indépendants ayant recours à des opérateurs autres que La Poste, puisque 89% des répondants sont clients de La Poste. Globalement, le taux de satisfaction vis-à-vis de La Poste s'élève à 7,05 sur dix.

Pourquoi libéraliser les services postaux ?

Aujourd'hui, les services postaux traitent 135 milliards d'envois chaque année dans l'Union européenne, ce qui représente un chiffre d'affaires de 88 milliards d'euros. C'est environ 1% du produit intérieur brut de l'Union européenne. L'objectif annoncé par la Commission en libéralisant le secteur postal est d'améliorer la qualité du service en ce qui concerne notamment les délais de distribution et la facilité d'accès.

Au niveau belge, le secteur emploie directement quelques 41.000 personnes pour environ 800 acteurs (entreprises et travailleurs indépendants). Le défi de la libéralisation sera de garantir un Service Universel de qualité tout en ouvrant à la concurrence les segments de produits actuellement les plus rentables pour La Poste.

Etes-vous entouré de collaborateurs positifs ou grincheux ?

Votre entreprise se compose-t-elle plutôt de gagnants ou de pleurnicheurs ? Dans quel camp se range votre personnel ? Voici dix traits distinctifs des deux manières possibles de se comporter dans une entreprise...

En tant que chef d'entreprise, il est intéressant de pouvoir prendre un peu de recul pour évaluer ce qui fonctionne correctement et ce qui pourrait être amélioré. Un certain nombre de points dépendent directement de vous et de votre personnel et de la manière dont chacun d'entre vous assume sa tâche.

Pour vous permettre d'y voir plus clair, voici une liste non exhaustive d'exemples concrets. Lisez-les attentivement... Mesurez la façon dont vous agissez en regard de chacun d'entre eux... Faites en ensuite de même pour chacun de vos collaborateurs. Enfin, essayez - ne fût-ce que par la conscientisation du problème - de réduire les tendances aux lamentations que vous aurez pu déceler...

1. Les grincheux montrent toujours du doigt ce qui « ne va pas », tant pour ce qui est de l'entreprise qu'en ce qui concerne les produits, les collègues et les clients. Les gens positifs voient plutôt ce qui peut être amélioré et ils proposent des solutions.
2. Les grincheux semblent être en « manque » perpétuel. A chaque fois que quelqu'un décroche un gros contrat, reçoit un bonus conséquent ou un nouvel ordinateur, ils le ressentent comme s'ils en avaient été lésés

eux-mêmes. D'un autre côté, les gens positifs voient les choses en terme de corne d'abondance, en se disant que la prochaine fois, c'est eux qui décrocheront la timbale. Ils vont redoubler d'efforts pour y parvenir.

3. Les grincheux condamnent tout ce qui échappe à leur contrôle, mais ne prennent aucune initiative pour acquérir la mainmise sur leurs affaires. Les gens positifs se foca-



lisent, eux, exclusivement sur ce qu'ils peuvent contrôler et mettent tout en œuvre pour maintenir le cap quoi qu'il puisse se passer. S'ils échouent, ils ne s'en prennent qu'à eux-mêmes.

4. Les grincheux amènent chaque jour leurs problèmes personnels sur leur lieu de travail et les arborent tout au long du jour comme un signe distinctif. Les gens positifs ont, eux aussi, leurs ennuis mais ils les laissent à la maison. Ils essaient de ne rien faire ni dire aux autres qui pourrait les atteindre au moral. Ils se tiennent généralement à l'écart de ceux qui veulent leur exposer leurs tracas familiaux en long et en large.

5. Les grincheux attendent que les événements surviennent. Les gens positifs les provoquent. Ils sont continuellement en éveil, afin de réaliser une vente supplémentaire, de rencontrer un nouveau client potentiel ou de traiter un nouveau dossier.

6. Les grincheux utilisent l'échec comme un motif de départ. Les gens positifs l'utilisent comme une preuve d'avoir essayé de réussir. Ils analysent cet échec de fond en comble afin d'en connaître les causes, ce qui leur permettra de mieux réussir la prochaine fois.

7. Les grincheux en « donnent un minimum » en espérant en « retirer un maximum ». En fait, ils attendent tout des efforts des autres. Les gens positifs en font plus qu'ils ne doivent donner et n'attendent rien en retour de leurs propres efforts. C'est pourtant eux qui en recevront le plus en fin de course.

8. Les grincheux travaillent durement seulement lorsqu'ils en ont envie. Les gens positifs travaillent continuellement bien pour être en permanence contents d'eux-mêmes.

9. Les grincheux pratiquent le « chacun pour soi ». Ils travaillent en fonction de leur agenda et de leur intérêt personnels. Les gens positifs ont l'enthousiasme de leur équipe, plaçant l'intérêt de l'entreprise et de leur équipe au-dessus de leur intérêt propre.

10. Les grincheux ont besoin d'encouragements. Ils nécessitent d'être continuellement sous surveillance et doivent recevoir des propos positifs de la part de leurs supérieurs et de leurs collègues à la moindre baisse de régime. Les gens positifs sont ceux qui donnent les encouragements aux autres et les entraînent dans la réalisation des objectifs de l'entreprise. ■

L'importance de bien s'entourer...

Nous reflétons notre environnement. D'une manière générale, on peut dire que ce que nous serons dans cinq années d'ici dépend essentiellement de deux facteurs :

- > les personnes qui nous entourent dans le cercle privé et dans le milieu professionnel;
- > les livres que nous lisons.

De là l'importance de s'entourer de personnes, hommes et femmes, qui vivent selon des réels standards de qualité et qui se passionnent pour le monde économique en constante évolution dans lequel nous vivons aujourd'hui.

Il est également utile de fréquenter régulièrement ces réunions où l'on découvre de nouveaux moyens de réussir dans nos affaires...

SOCIAL

Médiateur des Pensions

Permanences wallonnes

Le citoyen confronté à des problèmes de pension ne doit plus obligatoirement se rendre à Bruxelles s'il veut rencontrer le Médiateur pour les Pensions. Chaque dernier jeudi du mois, celui-ci est désormais présent à Namur de 14 à 16 heures.

Rappelons que le médiateur est compétent pour les plaintes qui concernent les prestations fournies par un service de pension tels que l'Office National des Pensions (ouvriers et employés), le Service des Pensions du Secteur Public (fonctionnaires) et l'Institut National d'Assurances Sociales pour Travailleurs Indépendants.

Avant de se présenter, les visiteurs doivent prendre rendez-vous au numéro vert 0800/19.199.

Contact :

Médiateur pour les Pensions, Jean Marie Hanneke

Tél. 02/274.19.90

E-mail : plainte@mediateurpensions.be

Internet : www.mediateurpensions.be

CAPAC

Rétrospective 2006

La CAPAC (Caisse auxiliaire de paiement des allocations de chômage) est une institution publique relevant de la sécurité sociale. Chaque mois, elle paie les allocations de chômage et les allocations apparentées à plus de 120.000 affiliés. L'an dernier, cette institution a offert ses services à 132.762 personnes, en moyenne mensuelle. Elle a par ailleurs traité 53.444 nouveaux dossiers de demande d'allocations, soit une moyenne de 4.454 nouveaux dossiers par mois.

La modernisation des outils informatiques et l'introduction de la comptabilité analytique ont été deux étapes cruciales de son développement en 2006. Parallèlement, elle a apporté des améliorations au niveau de l'accueil des usagers, qu'il s'agisse de l'activation d'une adresse e-mail pour chaque bureau local ou de l'adaptation des pages d'ouverture pour certains d'entre eux.

Cotisations sociales

Attention à la majoration de 10% !

Un indépendant qui ne règle pas dans les délais ses cotisations sociales doit payer une amende de 3% par trimestre, même si le retard n'est que d'un jour. Attention, en fin d'année, outre les 3% de majoration par trimestre de retard, une amende supplémentaire de 7% vient s'ajouter si les cotisations ne sont pas sur le compte de la caisse d'assurances sociales le 31 décembre au plus tard.

Transmettez donc à temps à la banque votre ordre de paiement en cette fin décembre, tout en tenant compte des jours fériés.



FISCAL

Sécurisation des locaux professionnels

Simplification de la procédure de déduction

L'Arrêté royal modifiant l'AR/CIR 92 en matière de déduction pour investissements a été publié au Moniteur belge le 30 août 2007. Il simplifie la procédure destinée à bénéficier de la déduction fiscale majorée (20,5%) pour les investissements de sécurité dans les locaux professionnels.

Pour rappel, il s'agit de matériel qui empêche, rend plus difficile, retarde, détecte ou enregistre le vol dans les locaux à usage professionnel.

L'intervention systématique d'un conseiller en technoprévention a été supprimée.

Rappelons que, pour bénéficier de la déduction, les matériels de sécurité doivent répondre à certaines normes de qualité. En outre, le placement doit être réalisé par un professionnel (entrepreneur enregistré ou entreprise de sécurité agréée) qui atteste de la conformité des matériaux aux normes requises. Toutes les informations sur cette mesure de déduction fiscale pour la sécurisation des locaux professionnels figurent sur le site Internet de la Direction générale Sécurité et Prévention : www.besafe.be.



Conciliation fiscale

Service opérationnel !

Il est possible de transmettre des demandes de conciliation fiscale depuis le 1^{er} novembre 2007. Une solution temporaire a en effet été mise sur pied pour assurer le suivi des demandes. Celles-ci sont traitées par le personnel du Contact Center qui informe le demandeur, dans les 15 jours, de la décision ou non de traiter la demande.

Les demandes de conciliation peuvent être envoyées :

- par courrier à l'adresse :

SPF Finances

Contact Center - Service de conciliation fiscale

Complexe North Galaxy

Boulevard du Roi Albert II, n° 33 bte 230

1030 Bruxelles

- par e-mail à l'adresse : conciliateurs.fiscaux@minfin.fed.be

- par fax au n° : 02/579.66.19

EMPLOI

ONSS

Facilités de paiement réglementées

Un arrêté royal du 13 juillet 2007 publié au Moniteur Belge du 10 septembre 2007 réglemente le « recouvrement amiable » de dettes par l'ONSS. Le texte explique comment un employeur peut bénéficier de termes et délais pour le paiement de ses cotisations ONSS.

Ainsi, l'ONSS peut octroyer amiablement des termes et délais aux employeurs rencontrant des difficultés passagères et qui répondent aux conditions suivantes :

- > ne pas faire l'objet de poursuites judiciaires de la part de l'ONSS, sauf contestation de principe reconnue comme telle;
- > la demande de termes et délais doit porter sur toute la dette échue à la date à laquelle la demande est introduite.

De même, lorsqu'un employeur qui a déjà rencontré dans le passé des difficultés passagères pour lesquelles un plan d'apurement lui avait été octroyé sollicite un nouveau plan

d'apurement pour une dette subséquente, l'examen de celui-ci est subordonné aux conditions suivantes :

- > les dettes ayant fait l'objet d'un plan d'apurement précédent doivent avoir été entièrement payées;
 - > les cotisations afférentes au trimestre à échoir après la dernière mensualité du plan précédent doivent avoir été payées.
- Le plan s'étend sur une période maximum de dix-huit mois, le nombre de mensualités octroyées ne pouvant jamais dépasser douze mensualités par trimestre ou dette échue et intégrés dans un sous plan.

L'ONSS calcule les paiements mensuels compte tenu des sanctions civiles applicables et d'un calcul des intérêts anticipant l'apurement de la dette.

L'arrêté produit ses effets le 1^{er} janvier 2007.

Cohabitation légale

Prime exonérée

Jusque fin 2005, une prime de mariage ne dépassant pas un certain plafond bénéficiait d'une exonération des cotisations ONSS, mais pas de précompte professionnel. Depuis le 1^{er} janvier 2006, ce régime favorable a été étendu à leur traitement fiscal.

Aujourd'hui, une prime de mariage est donc exemptée de cotisations ONSS et de précompte professionnel pour autant qu'elle ne dépasse pas 200 EUR, sinon les cotisations sociales et l'impôt sont dus sur la partie excédentaire.

Depuis le 1^{er} octobre 2007, la prime octroyée à l'occasion de l'accomplissement d'une déclaration de cohabitation légale est logée à la même enseigne au niveau ONSS. Elle est donc exonérée de cotisations de sécurité sociale si elle n'excède pas 200 EUR. Le fisc, quant à lui, n'a pour l'instant pris aucune mesure analogue concernant la cohabitation légale.

Elections sociales 2008

Maintien du seuil de 100 travailleurs

Le 21 septembre 2007, le Conseil des ministres a approuvé un avant-projet de loi ayant pour but de maintenir le seuil pour l'institution ou le renouvellement d'un conseil d'entreprise, tel qu'il a été appliqué lors des précédentes élections sociales de mai 2004, c'est-à-dire aux entreprises qui occupent habituellement au moins 100 travailleurs.

Les élections sociales sont organisées en vue de désigner ou renouveler les représentants du personnel au sein des conseils d'entreprise et des comités pour la prévention et la protection au travail. Elles doivent être organisées tous les quatre ans. Les prochaines élections sociales devraient avoir lieu du 5 au 18 mai 2008. A noter que le site internet du SPF Emploi contient une rubrique spécialement consacrée aux élections sociales 2008.

Depuis le 1^{er} octobre 2007

Réduction de précompte professionnel

Depuis le 1^{er} octobre 2007, une correction de la norme salariale est entrée en vigueur pour l'ensemble du secteur privé. Cette correction se fait par le biais d'une dispense de versement du précompte professionnel égale à 0,25% du montant brut des rémunérations avant retenue des cotisations personnelles de sécurité sociale. Concrètement, l'employeur est dispensé de verser au fisc 0,25% de la somme totale des rémunérations brutes de tous les travailleurs.

A côté de la déclaration normale de précompte professionnel (274.10), une deuxième déclaration de précompte professionnel (274.46) doit être effectuée et doit reprendre dans la case "revenus imposables" un montant négatif de précompte professionnel égal à 0,25% du montant brut des rémunérations avant retenue des cotisations personnelles de sécurité sociale.

SECTEURS

Titres-services

Sodexho succède à Accor

Le système des titres-services va connaître un changement à partir du 1^{er} janvier 2008. Ce ne sera plus la société Accor qui sera responsable de l'émission des titres mais bien la société Sodexho.

Ce changement est la conséquence de la fin du contrat que l'ONEM avait passé avec la société Accor lors du démarrage des titres-services en 2004. Voici quelques mois, l'ONEM a lancé une procédure de marché public visant à renouveler le contrat d'émission des titres-services. Ce marché a été remporté par Sodexho.

Concrètement, ce sera donc la société Sodexho qui sera responsable de l'émission et du remboursement des titres-ser-

vices à partir du 1^{er} janvier 2008. Pour que la transition se passe en douceur, la société Accor Services continuera à rembourser les titres émis par ses soins et encore en circulation jusqu'au mois d'août 2008.

Entre le 15 et le 30 novembre, la société Sodexho a envoyé un « Welcome Pack » aux entreprises agréées. Les utilisateurs recevront, pour leur part, un « Go Pack » durant le mois de décembre. Ces documents devraient répondre à toutes les questions que se posent les utilisateurs sur la transition entre les deux sociétés émettrices.

Journée découverte Entreprise

Succès pour l'édition 2007

Selon les premières estimations, la Journée découverte Entreprise (JDE) a accueilli 405.000 visiteurs le dimanche 7 octobre 2007. Quelques 115 entreprises ont participé à l'opération.

Parmi les records de fréquentation, on peut citer Colruyt, dont le centre de distribution a frôlé les 12.000 visiteurs, Bel-frits avec 6.000 personnes et Vanderbyse (boucherie Liège) avec 4.000 curieux. Les regards se tournent désormais vers la quinzième édition de la Journée découverte entreprise qui se déroulera le premier week-end d'octobre 2008.

A noter que l'opération « Trouver en emploi lors de la JDE », initiée il y a deux ans (150 emplois étaient accessibles cette année) devrait être reconduite en 2008.



AIDES

Banque-Carrefour des Entreprises

Un numéro vert pour les entreprises

Dans le cadre de la simplification administrative et afin d'améliorer le service aux entreprises, le Contact Center du SPF Economie offre la possibilité aux entreprises et aux citoyens de poser gratuitement leurs questions relatives à la Banque-carrefour des Entreprises (BCE) au 0800/120.33.

Les guichets d'entreprises et autres organismes ayant la possibilité d'introduire des données dans la BCE peuvent, quant à eux, entrer en contact avec un helpdesk en composant le 02/277.64.00.

Jours fériés et vacances scolaires 2008

> Mardi 1 ^{er} janvier	Nouvel an	> Lundi 21 juillet	Fête nationale
> Du lundi 4 février au vendredi 8 février	Congé de carnaval	> Vendredi 15 août	Assomption
> Du lundi 24 mars au	Vacances de printemps	> Du lundi 27 octobre au	Congé d'automne
vendredi 4 avril	(Pâques)	vendredi 31 octobre	(Toussaint)
> Lundi 24 mars	Lundi de Pâques	> Samedi 1 ^{er} novembre	Toussaint
> Jeudi 1 ^{er} mai	Fête du travail - Ascension	> Mardi 11 novembre	Armistice
> Vendredi 2 mai	Jour férié supplémentaire	> Jeudi 25 décembre	Noël
> Lundi 12 mai	Lundi de Pentecôte	> Du lundi 22 décembre 2008 au	Vacances d'hiver
> Du 1 ^{er} juillet au 31 août	Vacances d'été	vendredi 2 janvier 2009	(Noël)

INDEX

Evolution de l'indice-santé

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Janvier	122.78	124.27	125.74	128.38	132.54	133.76	135.85	138.27	141.04	143.92
Février	123.08	124.56	126.07	128.80	132.74	134.51	136.27	138.99	141.71	144,66
Mars	122.92	124.57	126.35	129.18	133.02	134.82	136.30	139.74	141.60	144,34
Avril	123.51	124.87	126.69	130.14	132.76	134.71	136.85	139.70	142.11	144,82
Mai	124.18	125.08	126.85	130.77	133.05	134.52	137.05	139.97	142,59	144,49
Juin	124.05	124.86	127.12	131.19	132.74	134.86	137.03	140.21	142,56	144,41
Juillet	124.36	124.89	127.43	131.32	133.16	135.11	137.45	140.78	143,00	144,99
Août	123.87	124.58	127.49	131.41	133.10	135.28	137.49	140.80	143,18	144,95
Septembre	123.84	124.83	128.05	131.61	133.37	135.61	137.55	140.64	143,15	145,00
Octobre	123.85	124.97	127.85	131.69	133.15	135.22	138.04	140.42	143,10	145,66
Novembre	123.83	125.19	128.35	131.94	133.18	135.47	138.03	140.85	143,45	146,68
Décembre	123.84	125.42	128.29	131.70	133.29	135.42	137.75	140.96	143,59	

A conserver

CALENDRIER

Formalités

Semaine 49 (du 3 au 9 décembre 2007)

- > Paiement de l'acompte ONSS (5 décembre).
- > Envoi des factures de vente novembre.
- > Effectuez vos rappels de paiement.
- > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel).
- > Faites votre 'check-up santé'.

Semaine 50 (du 10 au 16 décembre 2007)

- > Paiement du précompte professionnel novembre (15 décembre).
- > Personnalisez votre messagerie vocale pour les fêtes.
- > Envoyez vos cartes de vœux.
- > Affichez la liste des jours fériés 2008 (15 décembre)
- > Dépôt du questionnaire statistique entreprises industrielles novembre (15 décembre).

Semaine 51 (du 17 au 23 décembre 2007)

- > Dépôt de la déclaration TVA novembre et paiement du solde (20 décembre).
- > Paiement du 2ème acompte TVA 4ème trimestre (20 décembre).

A vos agendas !

- > Dépôt de la déclaration intrastat novembre (20 décembre).
- > Paiement du 4ème versement anticipé (20 décembre).
- > Analysez vos coûts 2007 et élaborer les budgets 2008.
- > Évaluez votre personnel et profitez-en pour partager ensemble un repas.

Semaine 52 (du 24 au 30 décembre 2007)

- > Paiement de l'acompte spécial TVA (24 décembre).
- > Paiement des cotisations sociales indépendants/dirigeants (31 décembre).
- > Réalisez un back-up informatique trimestriel complet sur un support externe.

Semaine 1 (du 31 décembre 2007 au 6 janvier 2008)

- > Réalisez votre inventaire du stock au 31/12.
- > Relevez les kilomètres des voitures professionnelles.
- > Paiement de l'acompte ONSS 4ème trimestre 2007 (5 janvier).
- > Tenue du livre centralisateur (décembre 2007).
- > Présentez vos vœux à la clientèle.
- > Imaginez une nouvelle messagerie téléphonique.
- > Envoi des factures de vente de décembre 2007.
- > Effectuez vos rappels de paiement.

Les chèques-repas pour les dirigeants d'entreprise indépendants : enfin une réalité !

Question

« J'ai entendu récemment dire que les chefs d'entreprises pourraient, depuis peu, recevoir des chèques-repas. Est-ce exact ? Si oui, c'est une très bonne nouvelle ! Pouvez-vous m'expliquer quelles sont les conditions à respecter pour pouvoir en bénéficier ? »

Réponse

Effectivement, depuis le 1^{er} janvier 2007, les sociétés peuvent allouer des chèques-repas aux dirigeants d'entreprise indépendants au même titre que ceux alloués aux employés.

Bien entendu, cet avantage répond à plusieurs obligations et, en cas de non-respect, celui-ci sera considéré comme revenu dans le chef du bénéficiaire. Les conditions sont les suivantes :

1. Faire l'objet soit d'une convention collective ou d'une convention individuelle.
2. Le nombre de chèque-repas doit être égal au nombre de jours prestés. Si le nombre de chèques-repas dépasse le nombre maximal de journées de prestation, ceux-ci sont considérés comme une rémunération.
3. Les chèques-repas doivent être nominatifs.
4. Le chèque-repas ne peut avoir une validité supérieure à 3 mois.
5. L'intervention de l'entreprise ne peut excéder € 4,91 par chèque-repas.
6. L'intervention minimum du dirigeant est de € 1,09.

Cet avantage, pour être considéré comme avantage social exonéré, doit être non imposable dans le chef du dirigeant d'entreprise et non déductible dans le chef de la société.

Qu'en est-il des restaurants d'entreprise ?

Les titres-repas octroyés aux dirigeants d'entreprise indépendants ayant un accès à un restaurant d'entreprise qui fournit des repas sociaux, peuvent être considérés comme des avantages sociaux exonérés sur base de l'article 38, § 1^{er}, alinéa 1^{er}, 11^o, du C.I.R., dans la me-

sure où les conditions reprises ci-après sont également respectées :

- > par repas, il faut entendre un ensemble comprenant un potage ou une entrée légère, un plat principal (chaud), un dessert et une boisson;
- > tout repas servi dans un restaurant d'entreprise doit être mis à disposition pour un prix au moins équivalent au prix coûtant fixé forfaitairement à € 4,91.

Les frais résultant de la fourniture au dirigeant d'entreprise indépendant de repas principaux à caractère social dans un mess ou un restaurant de la société pour laquelle il exerce ses activités sont fiscalement déductibles dans le chef de ladite entreprise, à l'exclusion du montant qui, par repas servi, est égal à la différence positive entre € 1,09 et le prix payé par le dirigeant d'entreprise indépendant, quel que soit le prix coûtant du repas, sans préjudice de l'application éventuelle de l'article 53, 10^o, du Code des impôts sur les revenus 1992.

Dans ce cas, le dirigeant d'entreprise indépendant peut indifféremment payer son repas au moyen d'un titre-repas ou par tout autre moyen

de paiement et éventuellement obtenir le remboursement de la différence entre la valeur faciale du titre-repas et le prix de son repas.

Toutefois, lorsque le repas est fourni par le restaurant d'entreprise à un prix inférieur au prix coûtant, le dirigeant d'entreprise indépendant doit obligatoirement faire usage d'un titre-repas pour le paiement du repas et il ne peut, en aucun cas, obtenir le remboursement de la différence entre la valeur faciale du titre-repas et le prix de son repas.

En cas d'inobservation de cette obligation, l'intervention de l'entreprise dans le prix des titres-repas est considérée comme un avantage de toute nature imposable dans le chef du bénéficiaire.

Attention : les titres-repas accordés en remplacement ou conversion de rémunérations, de primes, d'allocations quelconques, etc., constituent, dans tous les cas, un avantage de toute nature imposable dans le chef du bénéficiaire. ■

Lawrence CLAES
Comptable 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.

Les PME du secteur de la construction doivent améliorer leur gestion financière !

Le secteur de la construction a enregistré de bons résultats au cours de ces dernières années. Dans l'ensemble, les entrepreneurs ont eu moins de difficultés à trouver des crédits. Toutefois, le besoin d'un accompagnement sur le plan financier est très clair pour les starters, surtout en raison de la complexité de la gestion des liquidités dans ce secteur particulier.

L'industrie du bâtiment est capitale pour l'économie belge. Elle constitue un des moteurs de l'augmentation de 3 % du PIB intervenue en 2006. Cette même année, le secteur de la construction a en effet enregistré une hausse de 8,5 % de la valeur ajoutée, soit à peu près le double de la valeur atteinte par l'entreprise belge moyenne. Cette tendance très favorable s'est poursuivie durant la première moitié de 2007. A partir du quatrième trimestre de 2007, on prévoit un ralentissement de l'activité du secteur de la construction.

C'est dans ce contexte que le Centre de Connaissances du Financement des PME (CeFiP) a récemment mené une étude sur le financement des PME dans le secteur de la construction.

Un secteur en bonne santé

L'étude indique que les entreprises du secteur de la construction sont deux fois plus solidement installées sur leurs bases que le reste de l'économie belge. Les faibles chiffres relatifs à la liquidité démontrent clairement la nécessité de pareille sécurité. Les ratios de rentabilité reflètent également l'image d'un secteur en bonne santé.

L'octroi de crédit au secteur de la construction a entamé une progression durant la seconde moitié de 2004 pour atteindre un pic à la fin de 2006. En outre, le secteur de la construction a enregistré, en moyenne, des pourcentages de croissance plus élevés que l'ensemble de tous les secteurs.

Le secteur de la construction représente environ 9 % de l'octroi de crédit total. Ces entreprises prélèvent ensemble 4,6 milliards d'euros, soit 4,5 % de l'octroi de crédit total. Pour le secteur, les crédits à court terme ont en moyenne un poids plus important que dans l'ensemble des secteurs. Les indépendants dans le secteur de la construction prélèvent par ex. deux fois plus de crédits de caisse que le total des secteurs.

Besoin de liquidités

Une caractéristique propre au secteur de la construction réside dans le fait que la demande de fonds de roulement a fortement augmenté et que ce besoin est souvent perdu de vue. Les retards de

paiement jouent également un rôle à ce niveau, cette situation constituant un des points névralgiques du secteur. Il s'agit d'un phénomène inhérent au secteur, les entrepreneurs devant souvent préfinancer leur travail. Cela engendre généralement un besoin supplémentaire de liquidités. Les entrepreneurs les plus expérimentés se prémunissent contre ce phénomène, qui est surtout dangereux pour les plus petits entrepreneurs.

7 recommandations

L'étude formule sept conclusions et recommandations.

1. De manière générale, il y a, dans le secteur, un manque de planification et d'attention pour le financement à court terme.
2. Vu le haut niveau d'autofinancement, il serait opportun pour certains entrepreneurs d'améliorer la rentabilité de l'entreprise par le recours aux crédits.
3. Les professionnels de la construction se préoccupent principalement de leur métier, perdant parfois un peu trop de vue l'aspect financier de leurs activités.
4. La valorisation du matériel s'avère cruciale en ce qui concerne les garanties. Elle devrait être améliorée.
5. Les entrepreneurs devraient disposer d'une liste précise de l'ensemble des produits de financement utilisables dans le cadre d'un projet donné.
6. L'entrepreneur devrait connaître les critères d'évaluation d'un dossier de crédit. Le score/rating peut constituer un point de référence pour l'entrepreneur. De cette façon, il pourrait travailler de manière proactive et influencer positivement son score/rating.
7. Un contact plus personnel entre l'entrepreneur et son banquier serait souhaitable. Selon les fédérations, le banquier est concrètement plus important que la banque et la vision à long terme est la plus rentable.



< On n'assure jamais deux indépendants
de la même façon.

Chez VIVIUM, nos solutions de pension
complémentaire sont conçues
pour s'adapter à chacun.

Pour plus d'info, consultez
votre courtier VIVIUM. >



www.vivium.be

Ensemble, c'est sûr.


VIVIUM
ASSURANCES

VIVIUM S.A. : Rue Royale, 153 - 1210 Bruxelles - TEL. +32 (0)2 406 35 11 - FAX +32 (0)2 406 35 66 - 0404.500.094 R.P.M. Bruxelles - Entreprise agréée sous le code 0051.



QUESTIONS REPONSES

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

Participer à un marché public

QUESTION

Monsieur A.D.B. de Nivelles nous demande : « J'aimerais développer mes activités vers le secteur public. Cependant, je sais qu'il y a des conditions assez strictes à respecter pour pouvoir obtenir un marché public. Pouvez-vous me donner quelques explications et conseils pratiques pour me permettre de soumissionner avec le plus de chances de succès ? »

REPONSE

Pour nombre d'entreprises, les marchés publics constituent effectivement une part non négligeable de leur chiffre d'affaires. D'autres entreprises ignorent ces potentialités ou les connaissent mais n'osent pas concourir car elles sont rebutées par certaines règles et procédures formelles n'ayant pas cours dans la vie des affaires. Voici quelques notions qu'il est utile de connaître avant de se lancer...

Qu'est-ce qu'une adjudication publique ?

L'adjudication publique est une procédure par laquelle les pouvoirs publics attribuent un marché sur la base d'un seul critère : le prix. La procédure se déroule en une phase : le pouvoir adjudicateur publie obligatoirement un avis de marché et précise dans cet avis la date limite de réception des offres et les modalités d'acquisition du cahier spécial des charges régissant le marché.

Toute entreprise qui satisfait aux exigences minimales en matière financière, économique et technique prévues dans l'avis de marché, qui ne se trouve pas en situation d'exclusion (faillite, arriéré fiscal ou à l'égard de l'ONSS...) et dont l'offre est régulière (parce qu'elle respecte les exigences de forme, ne contient pas de réserve et est conforme à ce qui est demandé au niveau technique...) est prise en considération.

Pour déterminer l'offre régulière la plus basse, le pouvoir adjudicateur ne tient compte que du prix offert et des autres éléments chiffrables qui viendront d'une manière certaine augmenter ses débours (par exemple la

consommation énergétique, le coût de l'entretien...).

Cette procédure est utilisée lorsque le pouvoir adjudicateur maîtrise parfaitement les exigences techniques des travaux, fournitures ou services envisagés et peut traduire celles-ci dans le cahier spécial des charges. En effet, le seul critère d'attribution étant le prix, le pouvoir adjudicateur ne pourrait par exemple pas valoriser une qualité de produit supérieure qu'il trouverait dans une offre.

ou auprès de l'ONSS) sont ensuite sélectionnées (au minimum 5, pour autant qu'il y ait suffisamment de candidats appropriés) et sont dans une deuxième phase invitées à remettre offre pour une date déterminée. Le cahier spécial des charges est généralement joint à l'invitation.

Pour déterminer l'offre régulière la plus basse, le pouvoir adjudicateur ne tient compte que du prix offert et des autres éléments chiffrables qui viendront d'une manière certaine



Qu'est-ce qu'une adjudication restreinte ?

L'adjudication restreinte est une procédure par laquelle les pouvoirs publics attribuent un marché sur la base du seul critère du prix. La procédure se déroule en deux phases. Lors de la première phase, le pouvoir adjudicateur publie obligatoirement un avis de marché et précise dans cet avis les exigences minimales en matière financière, économique et technique à remplir par les entreprises intéressées et la date limite de réception des candidatures.

Seules les entreprises jugées les plus capables d'exécuter le marché et qui ne se trouvent pas en situation d'exclusion (faillite, arriéré fiscal

augmenter ses débours (par exemple la consommation énergétique, le coût de l'entretien...)).

Cette procédure est surtout utilisée lorsque le pouvoir adjudicateur maîtrise parfaitement les exigences techniques des travaux, fournitures ou services envisagés et peut traduire celles-ci dans le cahier spécial des charges. En effet, le seul critère d'attribution étant le prix, le pouvoir adjudicateur ne pourrait par exemple pas valoriser une qualité de produit supérieure qu'elle trouverait dans une offre. Cependant, à la différence de l'adjudication publique, la sélection préalable des entreprises a pour objet de restreindre la concurrence aux entreprises candidates les plus capables d'exécuter le marché.



Qu'est-ce qu'une procédure négociée avec publicité préalable ?

C'est une procédure par laquelle les pouvoirs publics attribuent un marché soit sur la base du seul critère du prix, soit sur la base de plusieurs critères d'attribution. Elle se déroule en deux phases : le pouvoir adjudicateur publie obligatoirement un avis de marché et précise dans cet avis les exigences minimales en matière financière, économique et technique à remplir par les entreprises intéressées et la date limite de réception des candidatures. Seules les entreprises jugées les plus capables d'exécuter le marché et qui ne se trouvent pas en situation d'exclusion (faillite, arriéré fiscal ou dette à l'égard de l'ONSS...) sont ensuite sélectionnées (au minimum 3, s'il y a suffisamment de candidats appropriés) et sont dans une deuxième phase invitées à remettre une offre pour une date fixée. Le cahier spécial des charges est généralement joint à l'invitation.

Pour déterminer l'offre la plus basse ou la plus intéressante, le pouvoir adjudicateur a la faculté de négocier les conditions du marché avec un ou plusieurs concurrents. Cette négociation se déroule dans le respect notamment du principe d'égalité de traitement. Des concurrents ayant remis des offres objectivement comparables doivent donc être invités à celle-ci.

Dans le régime classique, la procédure négociée avec publicité préalable est une procédure d'exception. Il ne peut y être recouru que dans quatre cas limitativement fixés par la loi relative aux marchés publics, où une négociation paraît indispensable.

Dans le régime des secteurs spéciaux, il s'agit par contre d'une procédure ordinaire dont le choix est libre.

Qu'est-ce qu'un appel d'offre général ?

L'appel d'offres général est une procédure par laquelle les pouvoirs publics attribuent un marché sur la base de plusieurs critères comme le prix, la valeur technique, les garanties offertes... Elle se déroule en une phase : le pouvoir adjudicateur publie obligatoirement un avis de marché et précise dans cet avis la date limite de réception des offres et les modalités d'obtention du cahier spécial des charges régissant le marché.

Toute entreprise qui satisfait aux exigences minimales en matière financière, économique et technique prévues dans l'avis de marché, qui ne se trouve pas en situation d'exclusion (faillite, arriéré fiscal ou dette à l'égard de l'ONSS...) et dont l'offre est régulière (parce



qu'elle respecte les exigences de forme, ne contient pas de réserve et est conforme à ce qui est demandé au niveau technique...) est prise en considération.

Pour déterminer l'offre régulière la plus intéressante, le pouvoir adjudicateur doit tenir compte des seuls critères d'attribution annoncés dans l'avis de marché ou précisés dans le cahier spécial des charges. Ces critères ont la même valeur, sauf s'ils ont été classés par ordre décroissant d'importance ou affectés d'une pondération dans l'avis de marché ou dans le cahier spécial des charges. Il peut également tenir compte des variantes libres présentées par les soumissionnaires qui, si elles sont prises en considération, seront appréciées sur la base des mêmes critères d'attribution.

Cette procédure est notamment utilisée lorsque le pouvoir adjudicateur préfère élaborer un cahier spécial des charges fonctionnel en laissant aux soumissionnaires le soin d'établir une offre répondant le mieux aux critères d'attribution annoncés. En outre, sauf interdiction ou limitation, les variantes libres éventuelles permettent aux entreprises de valoriser auprès de l'administration des techniques, méthodes ou produits nouveaux répondant aux besoins du marché considéré.

Qu'est-ce qu'un appel d'offre restreint ?

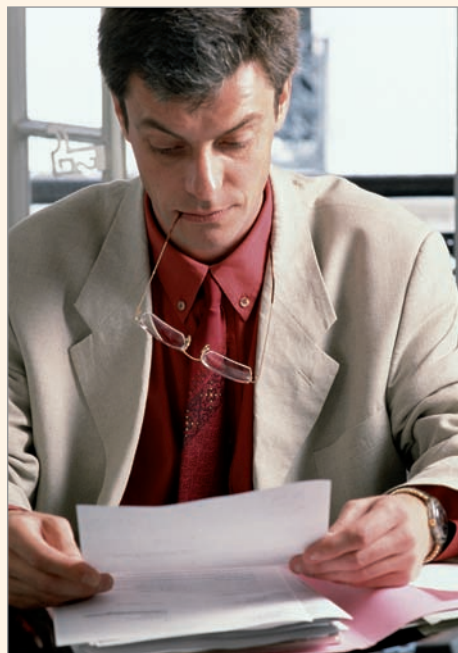
L'appel d'offres restreint est une procédure par laquelle les pouvoirs publics attribuent un marché sur la base de plusieurs critères : par exemple le prix, la valeur technique, les garanties offertes... Elle se déroule en deux phases : le pouvoir adjudicateur publie obligatoirement un avis de marché et précise dans

cet avis les exigences minimales en matière financière, économique et technique à remplir par les entreprises intéressées et la date limite de réception des candidatures. Seules les entreprises jugées les plus capables d'exécuter le marché sont ensuite sélectionnées (au minimum 5, pour autant qu'il y ait suffisamment de candidats appropriés) et sont dans une deuxième phase invitées à remettre une offre pour une date déterminée. Le cahier spécial des charges est généralement joint à l'invitation.

Seules les offres régulières (parce qu'elles respectent les exigences de forme, ne contiennent pas de réserve et sont conformes à ce qui est demandé au niveau technique...) sont prises en considération.

Pour déterminer l'offre régulière la plus intéressante, le pouvoir adjudicateur doit tenir compte des seuls critères d'attribution annoncés dans l'avis de marché ou précisés dans le cahier spécial des charges. Ces critères ont la même valeur, sauf s'ils sont classés par ordre décroissant ou affectés d'une pondération dans l'avis de marché ou dans le cahier spécial des charges. Il peut également tenir compte des variantes libres présentées par les entreprises qui, si elles sont prises en considération, seront appréciées sur la base des mêmes critères d'attribution.

Cette procédure est notamment utilisée lorsque le pouvoir adjudicateur préfère élaborer un cahier spécial des charges fonctionnel en laissant aux entreprises le soin d'établir une offre répondant le mieux aux critères d'attribution annoncés. En outre, sauf interdiction ou limitation, les variantes libres éventuelles permettent aux entreprises de valoriser auprès de l'administration des techniques,



méthodes ou produits nouveaux rencontrant les besoins du marché considéré. Cependant, à la différence de l'appel d'offres général, la sélection préalable des entreprises a pour objet de limiter la concurrence aux entreprises les plus capables et qui se sont portées candidates.

Comment connaître les annonces d'appels d'offre ?

Le Bulletin des Adjudications est une publication hebdomadaire, éditée par la Direction du Moniteur belge. Il contient toutes les annonces des procédures des adjudications qui, conformément à la législation, doivent être officiellement publiées par leurs donneurs d'ordres. Il peut aussi être consulté gratuitement sur Internet. La version électronique paraît en principe chaque vendredi.

Les avis sont publiés conformément à la législation linguistique existante. Il s'ensuit que certains avis ne sont disponibles que dans une seule langue (française, néerlandaise ou allemande) et d'autres le sont dans les deux langues (Fr et Nl).

A quoi s'engage-t-on en remettant une offre ?

Une entreprise qui s'intéresse aux marchés publics doit non seulement tenir compte de ses potentialités (personnel disponible, capacité financière et technique, points forts de l'entreprise,...), mais aussi appréhender à tout le moins les dispositions essentielles de la réglementation applicable.

Ainsi, après la date limite de réception des offres, le soumissionnaire reste engagé par son offre pendant le délai prévu. Il ne lui est

pas permis de la retirer. De même, et sauf en cas de négociations dans le cadre d'une procédure négociée, l'offre ne peut plus être modifiée après la date limite de réception des offres.

Enfin, le marché étant conclu, le pouvoir adjudicateur a le droit d'apporter unilatéralement des modifications au marché initial, pour autant qu'il n'en modifie pas l'objet et moyennant, s'il y a lieu, une juste compensation pour l'entreprise.

Quels sont les critères de succès au stade de la remise de l'offre ?

Une entreprise qui remet offre doit tenir compte de la procédure retenue pour passer le marché et des exigences fixées dans le cahier spécial des charges ou les documents en tenant lieu.

Dans le cadre d'une procédure d'adjudication ou d'appel d'offres, l'entreprise doit veiller à présenter une offre régulière quant à la forme et au fond : signature par une personne ayant le pouvoir d'engager l'entreprise, absence de toute clause de réserve par laquelle l'entreprise refuserait certaines exigences du marché, offre complète par rapport à la demande formulée, documents joints, offre unique... Le pouvoir adjudicateur ne peut en effet pas négocier avec les concurrents et il ne peut donc prendre en considération que l'offre telle que déposée.

L'entreprise doit également tenir compte de la procédure de passation utilisée. En adjudication, le seul critère d'attribution est le prix régulier le plus bas. Le produit ou la prestation doit correspondre aux exigences minimales imposées mais sans plus, car le pouvoir adjudicateur ne pourra pas valoriser une qualité supérieure dans son évaluation.

En appel d'offres, l'entreprise doit tenir compte des critères d'attribution annoncés et vérifier s'ils sont cités en ordre décroissant d'importance ou s'ils sont affectés d'une pondération. Si ce n'est pas le cas, la réglementation précise que les critères ont la même valeur. C'est donc en fonction de ces critères et de leur valeur que l'entreprise doit tendre à équilibrer son offre. Sauf interdiction, elle peut également formuler des suggestions ou variantes libres, valorisant par exemple de nouveaux procédés. Si ces variantes libres sont prises en considération,

elles seront appréciées en fonction des critères d'attribution annoncés.

Dans une procédure négociée, le pouvoir adjudicateur a la faculté, non l'obligation, de négocier l'offre. Une entreprise invitée à remettre offre a donc tout intérêt à présenter dès le départ une offre complète la plus intéressante ou la moins disante selon le cas. Il se pourrait en effet que le pouvoir adjudicateur choisisse de conclure le marché sur la base des offres déposées ou qu'il décide de n'entamer des négociations qu'avec les entreprises ayant présenté, toutes choses égales, des offres de qualité comparable.

La correspondance avec les autorités fédérales est-elle particulière ?

Non, mais comme pour toute autre correspondance, une lettre recommandée à la poste est souvent nécessaire lorsqu'il est question de délais de réponse ou de charge de la preuve. Vérifiez également quelle est l'adresse de correspondance exacte mentionnée dans le cahier spécial des charges.

S'il y a néanmoins des règles particulières, généralement indiquées dans le cahier spécial des charges.

Hostellerie D'Herock

Comme chaque année, profitez de notre menu de Nouvel An 2007



Renseignements :
Tél. 082/66.64.03
Fax 082/66.65.14
E-mail : hoherock@scarlet.be
www.hostellerieherock.be



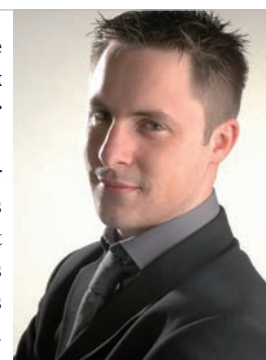
- Prix du menu : 56 €
- Prix du forfait : 110 € (menu, logement, petit déjeuner)
- Nuit supplémentaire : 60 € (nuit, menu du soir et petit déjeuner)

Entreprendre sur Internet

L'hébergement de votre site : bien plus qu'un simple espace de stockage !

Dans le jargon de l'Internet, l'hébergement désigne l'endroit où stocker les données d'un site web. A tort, on résume trop souvent ses caractéristiques à l'espace disponible. Erreur : un hébergement fiable se doit d'offrir une palette de services complémentaires. Auquel cas, certains problèmes techniques peuvent pointer le bout du nez. Avec comme résultat l'inaccessibilité de votre portail à ses utilisateurs. Comment bien choisir son hébergeur ? Peut-on changer d'hébergement en conservant son site web intact ? Le point.

Chaque mois, le jeune entrepreneur Nicolas Pourbaix livre ses bons conseils pour entreprendre « malin » sur Internet. Décrété meilleur webmaster belge au début des années 2000, ce jeune expert affiche des compétences reconnues dans le business sur Internet.



Lorsque vous surfez sur l'Internet, les données auxquelles vous accédez ne tombent pas du ciel. Les informations de chaque portail sont stockées sur des serveurs de par le monde. Lorsque l'on souhaite ouvrir un site sur la toile, il convient donc de choisir un partenaire qui vous proposera un hébergement de qualité. Trop souvent, on ne compare que le prix et les espaces de stockage pour choisir son hébergeur.

« C'est une erreur, estime Nicolas Pourbaix. On peut comparer un hébergement de sites à un appartement. Le propriétaire peut se contenter de vous louer la surface sans aucun service. Ou, au contraire, mettre à votre disposition l'eau et l'électricité. C'est la même chose sur Internet. Certains hébergeurs hard discount appâtent le client avec des prix très bon marché. Tous les services supplémentaires sont offerts en option. Et, bien souvent, ces serveurs sont gérés automatiquement par des robots. En cas de panne, il peut être très difficile de joindre un interlocuteur pour régler le problème... »

Un hébergement pro : mieux géré, plus sécurisé

A l'opposé, il existe des hébergeurs professionnels. Leur suivi de qualité correspond parfaitement aux besoins des sociétés et des indépendants.

Contact

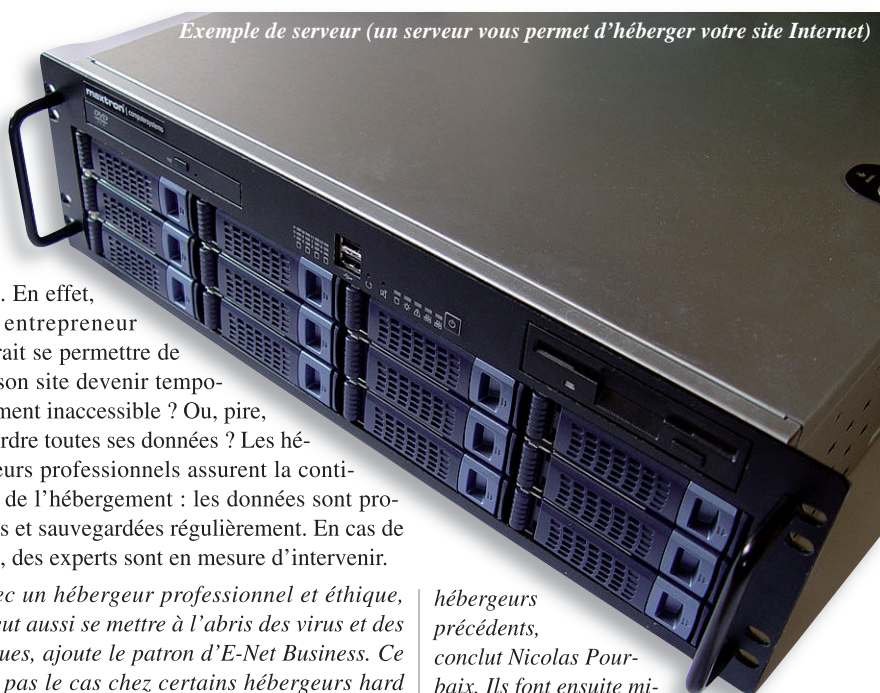
Nicolas Pourbaix (E-net Business sprl)
Zoning Industriel de Namur
Tél. 081/40.23.46 | Fax. 081/40.23.56
Site Internet : www.e-net-b.be
E-mail : sdi@e-net-b.be

dants. En effet, quel entrepreneur pourrait se permettre de voir son site devenir temporairement inaccessible ? Ou, pire, de perdre toutes ses données ? Les hébergeurs professionnels assurent la continuité de l'hébergement : les données sont protégées et sauvegardées régulièrement. En cas de souci, des experts sont en mesure d'intervenir.

« Avec un hébergeur professionnel et éthique, on peut aussi se mettre à l'abri des virus et des attaques, ajoute le patron d'E-Net Business. Ce n'est pas le cas chez certains hébergeurs hard discount. « Voisin » de votre site, certains portails douteux peuvent être hébergés. Cela peut avoir des conséquences fâcheuses vu que ces sites sont beaucoup plus exposés au piratage que les autres ! En clair, le vôtre, stocké sur le même serveur, est aussi exposé au risque ! »

Mais que faire si vous disposez déjà d'un site web chez un hébergeur que vous estimez peu fiable ? Rassurez-vous : votre portail peut facilement migrer vers un autre hébergement. Et cela, sans perte de données. « Les gens croient souvent, à tort, qu'ils vont perdre leur site en changeant d'hébergement. C'est faux ! Personnellement, je travaille avec de nombreux clients qui ont vécu de graves mésaventures avec leurs

Exemple de serveur (un serveur vous permet d'héberger votre site Internet)



hébergeurs précédents, conclut Nicolas Pourbaix. Ils font ensuite migrer leurs portails chez nous. Le contenu reste identique, mais l'espace de stockage est mieux géré et sécurisé ». A bon entendeur...

Sacha Peiffer



Il n'est censé ignorer la loi...

Quoi de neuf au Moniteur Belge ?

M.B. du 5 septembre 2007

Arrêté royal du 29 juin 2007 modifiant, en ce qui concerne la notion d'incapacité de travail, l'arrêté royal du 20 juillet 1971 instituant une assurance indemnités et une assurance maternité en faveur des travailleurs indépendants et des conjoints aidants, p. 46263.

Arrêté royal du 3 août 2007 modifiant l'arrêté royal du 14 septembre 1984 établissant la nomenclature des prestations de santé en matière d'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, p. 46264. Décret du 6 juillet 2007 visant à modifier l'article 6, par. 3, du décret du 17 juillet 2002 portant réforme de l'Office de la Naissance et de l'Enfance, en abrégé O.N.E., en vue de soumettre les structures d'accueil préscolaires à l'autorisation préalable de l'O.N.E. pour l'accueil des enfants, p. 46283.

M.B. du 6 septembre 2007

Décret du 13 juillet 2007 modifiant les décrets relatifs aux structures destinées aux personnes âgées, coordonnés le 18 décembre 1991, et modifiant le décret du 14 juillet 1998 portant agrément et subventionnement des associations et des structures d'aide sociale dans le cadre des soins à domicile, p. 46753.

Arrêté ministériel du 13 août 2007 portant agrément de l'association d'élevage Stud-book belge du Cheval Frison, ASBL et modifiant l'arrêté ministériel du 25 octobre 2005 relatif à l'organisation du développement des structures d'élevage en Flandre, p. 46757.

Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 24 mai 2007 portant communication des dates des vacances scolaires pour l'année 2007-2008, p. 45759.

M.B. du 10 septembre 2007

Arrêté royal du 19 juillet 2007 modifiant l'arrêté royal du 28 mai 2004 relatif à l'identification et l'enregistrement des chiens, p. 48031.

Décret du 8 juin 2007 du Gouvernement de la Région flamande portant assentiment à l'accord de coopération du 9 février 2007 modifiant l'accord de coopération du 13 décembre 2002 entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale, relative à l'exécution et au financement de l'assainissement du sol des stations-service, p. 48036.

Décret du 24 mai 2007 du Gouvernement de la Région Wallonne portant approbation de l'accord de coopération du 9 février 2007 modifiant l'accord de coopération du 13 décembre 2002 entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale relatif à l'exé-

cution et au financement de l'assainissement du sol des stations-service, p. 48046.

Ordonnance du 9 juillet 2007 du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale portant assentiment à l'accord de coopération du 9 février 2007 modifiant l'accord de coopération du 13 décembre 2002 entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale relatif à l'exécution et au financement de l'assainissement du sol des stations-service et portant modification de l'ordonnance du 5 juin 1997 relative aux permis d'environnement, p. 48048.

M.B. du 11 septembre 2007

Arrêté royal du 28 août 2007 modifiant l'arrêté royal du 13 février 1991 portant mise en vigueur et exécution de la loi du 21 novembre 1989 relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité en matière de véhicules automoteurs, p. 48144.

M.B. du 13 septembre 2007

Arrêté du Gouvernement wallon du 24 mai 2007 concernant les aides à l'agriculture, p. 48422.

M.B. du 14 septembre 2007

Arrêté royal du 17 août 2007 fixant le montant de la rétribution due pour la réception d'une copie d'un document administratif ou d'un document qui contient des informations environnementales, p. 48701.

Arrêté royal du 17 août 2007 portant des mesures en vue de la transposition dans l'ordre juridique interne de la Directive 2005/36/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles, p. 48702.

Arrêté du Gouvernement flamand du 19 juillet 2007 concernant l'aide aux investissements dans le secteur agroalimentaire, p. 48740.

Arrêté du 27 juin 2007 du Gouvernement de la Communauté française autorisant l'apprentissage par immersion, p. 48750.

M.B. du 18 septembre 2007

Arrêté royal du 3 août 2007 codifiant les lois-cadres relatives aux professions intellectuelles prestataires de services, p. 49365.

M.B. du 20 septembre 2007

Loi du 15 mai 2007 portant assentiment à l'accord de coopération du 9 février 2007 modifiant l'accord de coopération du 13 décembre 2002 entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale relatif à l'exécution et au financement de l'assainissement du sol des stations-service, p. 49641.

A votre service

Nous vous transmettons gratuitement tout extrait du Moniteur Belge

Arrêté royal du 3 août 2007 concernant la prévention et la réparation des dommages environnementaux lors de la mise sur le marché d'organismes génétiquement modifiés ou de produits en contenant, p. 49665.

M.B. du 21 septembre 2007

Communication aux personnes qui déclarent des marchandises en matière de douane et d'accises en Belgique, p. 49919.

M.B. du 25 septembre 2007

Arrêté royal du 14 septembre 2007 modifiant l'arrêté royal du 18 février 2005 fixant les conditions et les modalités selon lesquelles l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités accorde une intervention financière aux kinésithérapeutes pour l'utilisation de la télématique et pour la gestion électronique des dossiers, p. 50109.

Arrêté ministériel du 10 septembre 2007 relatif à l'établissement de critères pour déroger à l'exigence d'une prescription d'un médecin vétérinaire pour certains médicaments à usage vétérinaire destinés aux animaux producteurs de denrées alimentaires, p. 50110.

M.B. du 26 septembre 2007

Arrêté royal du 14 septembre 2007 modifiant les taux d'accise du gasoil utilisé comme carburant et fixant la date d'entrée en vigueur de l'article 31 de la loi-programme du 11 juillet 2005, p. 50179.

Arrêté royal du 14 septembre 2007 modifiant certains taux d'accise de l'essence, p. 50181.

Arrêté royal du 3 août 2007 codifiant les lois-cadres relatives aux professions intellectuelles prestataires de services. Erratum, p. 50205.

M.B. du 27 septembre 2007

Arrêté royal du 14 septembre 2007 modifiant l'arrêté royal du 25 novembre 2002 fixant les conditions et les modalités selon lesquelles l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités paie des honoraires de disponibilité aux médecins qui participent à des services de garde organisés, et fixant la date visée à l'article 3, par. 3, de cet arrêté royal, p. 50377.

Arrêté ministériel du 14 septembre 2007 fixant pour l'année 2007 la matière du concours de sélection des kinésithérapeutes agréés qui obtiennent le droit d'accomplir des prestations qui peuvent faire l'objet d'une intervention de l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, p. 50378.

M.B. du 3 octobre 2007

Arrêté royal du 14 septembre 2007 fixant la date d'entrée en vigueur de l'article 3 de la loi du 24 novembre 2004 portant des mesures en matière de soins de santé pour les kinésithérapeutes, p. 51105. ■

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



Besoin de garanties?...Nous vous cautionnons.

Société de caution mutuelle des entreprises.
Rue de la Grosse Pomme, 1 B-7000 Mons

 : 065 84 40 91

 : 065 33 72 83

www.socame.be - socame@socame.be

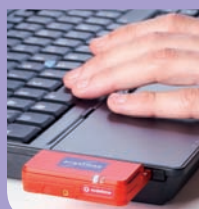
SOCAME



Votre bureau où vous voulez.

Grâce au réseau 3G Haut Débit ultrarapide, vous travaillez en ligne partout.

Carte data
ou
modem USB
€81,82*



Conserver le même confort de travail qu'à la maison ou au bureau **lorsque l'on est mobile**? Oui, grâce à la technologie avancée du réseau 3G Haut Débit et son débit maximum de 3,6 Mbps. Partout, vous accédez facilement à vos e-mails, Intranet et Internet. Intéressé? Souscrivez pour 12 mois à Mobile Internet No Limit ou Mobile Internet 10h et recevez une carte data Vodafone Mobile Connect ou un modem USB pour €81,82* (au lieu de €197,52). Infos et conditions sur www.proximus.be/totalmobility ou rendez-vous dans votre point de vente Proximus. **MOBILE BUSINESS SOLUTIONS**

*Prix hors TVA

proximus
BELGACOM MOBILE