

# INDEPENDANT & ENTREPRISE

MAI 2008

**Tableaux de bord**  
Choisir les bons indicateurs

**Distribution**  
Quels seront vos clients de demain ?

**Médias**  
Communiquer avec la presse

**E-business**  
Profiter des aides de la Région wallonne

**Distribution**

## Commercialiser des denrées alimentaires

**SDI**

1er mensuel des indépendants, chefs d'entreprises et professions libérales - Prix 8,60 € - Ne paraît pas en juillet et août



# NEW BIPPER

# DESIGNED FOR THE CITY.



Rencontre unique entre espace intérieur et compacité, le nouveau Bipper est spécialement conçu pour la ville. Petit à l'extérieur mais grand à l'intérieur, il bénéficie d'un volume de chargement jusqu'à 2,8 m<sup>3</sup> qui vous permet de transporter tout ce dont vous avez besoin. Très agile et maniable grâce à un diamètre de braquage de 9,95 m, vous pourrez facilement circuler dans n'importe quelle rue et vous faufiler dans les espaces les plus exigus. De tempérament dynamique, confortable, modulable et aux coûts de fonctionnements réduits, le Bipper est le véhicule idéal pour les professionnels exerçant en ville.

PEUGEOT. POUR QUE L'AUTOMOBILE SOIT TOUJOURS UN PLAISIR.

*Bipper*







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](mailto:info@sdi.be)



Membre de l'union des éditeurs  
de presse périodique

#### Rédacteur en chef

Benoît ROUSSEAU

#### Comité de rédaction

Nancy GEENS  
Marie-Madeleine JAUMOTTE  
Meryam KHOUI  
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

##### COMMUNICATION

Laurent CAUWEL

##### SECRETARIAT

Jocelyne BRAEM  
Anne SOUFFRIAU

##### 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](mailto:sa.watkins@scarlet.be)

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

# Editional

## Il faut maintenant les présoldes !

Se basant sur une directive européenne, le ministre fédéral de l'Economie, Vincent Van Quickenborne, a annoncé qu'il comptait faire supprimer les 'présoldes', c'est-à-dire la période de six semaines précédant les soldes et pendant laquelle les commerçants ne peuvent annoncer des réductions de prix. Ce serait regrettable.

Il faut savoir que l'existence de cette période d'attente découle du principe, inscrit dans notre loi sur les pratiques du commerce, qu'un prix barré doit obligatoirement faire référence à un prix de base pratiqué en continu pendant au moins un mois. Ceci pour garantir que ce prix n'a pas été trafiqué, chose très importante, surtout en période de soldes.

Heureusement, une partie du monde politique semble l'avoir compris, puisque la ministre des PME, Sabine Laruelle, a signalé qu'une suppression de la période d'attente « ne générerait pas, à long terme, de baisse significative des prix. Une guerre des prix pourrait laisser des traces en causant la suppression d'un certain nombre d'opérateurs sur le marché, plaçant ceux qui subsisteraient, c'est-à-dire les plus puissants financièrement, dans une situation de quasi-monopole ». Dans le même ordre d'idées, le ministre bruxellois de l'Economie, Benoît Cerexhe, a précisé que « la suppression de la période de présoldes entraînerait un risque important de dérives ».

Notre position va dans le même sens : les pratiques du commerce doivent être un minimum encadrées pour limiter le risque de voir des abus se produire. Or, l'une des limites essentielles prévues par le législateur, c'est l'interdiction de vendre à perte. Si on devait lever cette interdiction, la grande distribution pourrait impunément mener des actions promotionnelles permanentes plus agressives les unes que les autres. Tout bénéfice pour le consommateur ? Non, car le risque serait réel, à terme, de voir disparaître les petits commerces et les grandes surfaces s'assurer une situation monopolistique entraînant, en fin de boucle, une uniformisation des gammes de produits offerts en vente et une remontée des prix. En outre, une disparition des commerces de proximité entraînerait la désertification et la marginalisation commerciale des centres urbains. Les corollaires seraient dramatiques en matière de qualité de vie et de sécurité.

Précisons enfin qu'il est loin d'être acquis que la directive européenne nous oblige à supprimer les présoldes, puisque son objectif est de protéger les consommateurs alors que la période d'attente vise, elle, à garantir une concurrence loyale entre commerçants.



Benoît ROUSSEAU  
Rédacteur en chef

## Sommaire

### Enquête

Management

L'indépendant travaille en moyenne 54,5 heures par semaine ..... 4

### Gestion

Mon comptable me répond

Délai de conservation des factures : une circulaire explicative ..... 6

### Rendez-vous

Forum des Entrepreneurs

Du sur mesure pour votre entreprise ..... 9

### Avantage

Coaching et accompagnement

Un nouveau consultant multifonctions pour les membres du SDI ..... 10

### Fiches pratiques

Toute l'actualité juridique, sociale et fiscale ..... 11

### Portrait

Violette Tricot, styliste :

« Etre indépendante m'aide à me surpasser et à réaliser mes rêves ! » ..... 15

### Evénement

Salon Business Factory

« Il faut se rencontrer pour se connaître ! » ..... 17

### Internet

Entreprendre « malin » sur Internet

Faut-il utiliser le nouveau navigateur Google Chrome ? ..... 19

### Juridique

Transactions commerciales : tout ce qu'il faut savoir ! ..... 20

### Pratique

Quoi de neuf au Moniteur ? ..... 21

# Les kinés indépendants obtiennent satisfaction !

**Dans notre édition de février, nous relations les problèmes rencontrés par les kinésithérapeutes indépendants travaillant dans certains hôpitaux de Charleroi. Ceux-ci étaient en effet menacés d'une diminution drastique de leurs rémunérations. Bonne nouvelle : dans le cadre des négociations qui sont intervenues sous notre égide, chaque partie a accepté d'y mettre un peu du sien pour arriver à un accord satisfaisant !**



Le Secrétaire d'Etat Olivier Chastel et Arnaud Katz, Secrétaire Général du SDI

Nos lecteurs se souviendront qu'à la mi-janvier 2008, nous avons rencontré Olivier Chastel, Président de l'ISPPC, l'intercommunale qui gère les hôpitaux publics de Charleroi, pour lui expliquer le malaise ressenti par les kinésithérapeutes indépendants travaillant au sein des hôpitaux Vésale et Léonard de Vinci à Charleroi.

Le compte-rendu que nous avons ensuite publié dans notre édition de février 2008 n'a cependant pas fait que des heureux.

## Le Directeur Technique nous écrit

Quelques semaines après la parution de notre article, nous avons en effet reçu un message de José Hubert, Directeur Technique 'Réadaptation-Kinésithérapie' au CHU de Charleroi, s'insurgeant contre la manière dont notre article présentait les choses. Monsieur Hubert nous signalait avoir reçu pour mission de remettre de l'ordre dans le domaine de la réadaptation, caractérisé par la pluridisciplinarité. A cet effet, l'un des fondements de son intervention, nous précisait-il, était, non pas de dégrader, mais d'améliorer la situation des kinésithérapeutes, notamment en diminuant les rétrocessions dues à l'hôpital pour les activités de week-end et des jours fériés et les consultations ambulatoires.

Pour José Hubert, une bonne partie des problèmes provenaient du fait que les kinésithérapeutes perdent parfois de vue qu'ils ne sont pas les seuls à devoir être honorés sur les prestations médicales pluridisciplinaires. Monsieur Hubert nous reprochait aussi d'avoir laissé entendre que tous les kinés devraient soigner chaque jour 20 % de pa-

tients en plus, alors que seule partie de l'ensemble des activités était visée.

Enfin, il regrettait que nous ayons « diabolisé sa personne » en oubliant de préciser que les chiffres énoncés résultaient de plusieurs réunions, l'une avec les médecins de réadaptation, une deuxième avec les kinésithérapeutes de Léonard de Vinci et Vésale, et une troisième, générale, avec les kinésithérapeutes de l'ensemble des Hôpitaux et Polycliniques du CHU de Charleroi dont, prétendait-il, « la grande majorité ne se plaint pas ».

## La position du SDI

Ces diverses critiques, nous ne pouvons qu'en partie les accepter. Il faut savoir que tous les termes de notre article de février ont été longuement et soigneusement pesés par nos membres eux-mêmes. L'idée n'était pas d'attaquer qui que ce soit, mais de mettre en lumière un malaise principalement relationnel que nous n'avons évidemment pas inventé pour l'occasion.

Il est facile de comprendre la disproportion entre la position d'une institution comme l'ISPPC et celle d'un "petit" kinésithérapeute indépendant qui peut à tout moment se voir notifier un préavis d'un mois alors qu'il retire la majeure partie de ses revenus de sa collaboration avec l'institution qui emploie ses services... C'est certainement en raison de cette disproportion que beaucoup se taisent et que nos membres ont fait appel au SDI pour les représenter.

Nous pouvons attester de la volonté des kinés de se comporter comme des acteurs responsables. Ils savent en effet parfaitement que leur intérêt concorde globalement et sur la plupart des points avec celui de l'ISPPC et que l'un ne va pas sans l'autre. Ils savent aussi que la problématique qui les touche directement (puisqu'il s'agit de leurs revenus et, par voie de conséquence, de ceux de leur famille) doit être considérée non seulement de leur point de vue "terrain", mais aussi dans le cadre d'une vision beaucoup plus large, qui relève à la fois de l'aspect médical de leur profession et de la rentabilité de leur institution.

## Une proposition constructive

Toujours est-il qu'après mures réflexions et débats internes, les kinés ont développé une série d'arguments, détaillés dans une note que nous avons remise à José Hubert ainsi qu'au Président de l'ISPPC, Olivier Chastel. Dans la foulée, ils ont ensuite dégagé sous notre égide une proposition qui leur paraissait équilibrée, dans le sens où elle leur semblait préserver à la fois leurs intérêts et ceux de l'ISPPC. Bonne nouvelle : le bon sens a prévalu et la proposition a été acceptée par l'ISPPC, à la grande satisfaction des kinésithérapeutes concernés.

Nous ne pouvons que nous en réjouir et profitons du présent article pour remercier, au nom de nos membres et en notre propre nom, le nouveau Secrétaire d'Etat Olivier Chastel pour son intervention qui s'est révélée très efficace !

Benoit Rousseau



Collaborateur à temps plein

Serviable.

Fiable.

Jamais malade.

23 euros par mois.

## Vous le trouverez sur [www.jechoislabonneformule.be](http://www.jechoislabonneformule.be)

Un collaborateur expert en paiements électroniques. Qui met toute son expérience au service de votre business et vous aide à accroître votre chiffre d'affaires. Qui fournit un travail sur mesure parfait. Et que vous ne payez que pour les prestations fournies. Vous ne rêvez pas, il existe ! Atos Worldline vous garantit un excellent rapport qualité/prix et vous permet de choisir parmi différentes formules de service de qualité supérieure, extrêmement avantageuses et taillées sur mesure :

### ESSENTIAL

Terminal de paiement Bancontact/Mister Cash + Proton • connexion téléphonique • assistance technique par téléphone et sur place • **23 €/mois**

### COMFORT

Également pour les cartes de crédit, possibilité de connexion ISDN plus rapide • prêt à être raccordé à votre caisse • assistance sur place dans les 24 h • **36 €/mois**

### UNLIMITED

Traitement ultrarapide • pas de frais téléphoniques pour les transactions (via Internet ou GPRS) • assistance sur place, si possible le jour même • **46 €/mois**

Formules MOBILES

À partir de 38 €/mois

**Plus d'infos ?** Appelez le **02 727 70 00** (lu-ve : 8h30-17h00) ou surfez sur [www.jechoislabonneformule.be](http://www.jechoislabonneformule.be)



**Atos**  
**Worldline**

An Atos Origin Company

**banksys**  **BCC**  
BANK CARD COMPANY

# « En mai, je trouve le personnel qui me plaît ! »

**Comme chaque année au printemps, le Salon de l'Emploi et de la Création d'Activités est de retour sur le site d'Aiseau-Presles. Si vous recherchez du personnel, cette initiative est une opportunité unique de rencontrer en peu de temps un grand nombre de candidats motivés. Près de 5000 visiteurs sont attendus. Nous vous y donnons rendez-vous ce jeudi 22 mai sur le stand du SDI !**

Si le slogan officiel de l'édition 2008 du salon est « En mai je trouve l'emploi qui me plaît ! », plusieurs responsables d'entreprises exposantes ont confiés aux organisateurs qu'en ce qui les concernent c'est plutôt : « En mai je trouve le personnel qui me plaît ! ».

En effet, avec les années, le Salon d'Aiseau-Presles est devenu un rendez-vous incontournable et certains exposants viennent de très loin trouver les candidats compétents et motivés qu'ils recherchent. En 2007, deux entreprises néerlandophones étaient (avec satisfaction) au rendez-vous et pour l'édition 2008, deux sociétés de services luxembourgeoises et une entreprise de construction de la région parisienne sont d'ores et déjà inscrites ! Et manifestement, ça marche. Les résultats des enquêtes de satisfaction sont éloquentes :

- > Coté employeurs, 97% des entreprises et des organismes présents se disent globalement satisfaits de leur participation au Salon;
- > 95 % des entreprises et des organismes présents se disent globalement satisfaits du nombre et de la qualité des candidats s'étant présentés à leur stand;
- > Et 91% d'entre eux ont manifesté leur intérêt pour participer à l'édition 2008.

### Beaucoup de PME

Une série de grosses entreprises seront évidemment présentes. Et du côté des PME ? Les bons candidats ne préfèrent-ils pas se diriger vers les stands des gros employeurs présents ? « Pas forcément » explique Léo Sclapari, coordinateur du salon. « Pour les PME aussi, le Salon de l'Emploi et de la Création d'Activités est une



occasion unique de rencontrer un très grand nombre de candidats motivés et qualifiés. Il est vrai que les locomotives que sont les grandes entreprises et le nombre élevé d'emplois qu'elles proposent attirent ces bons candidats au salon. Mais une fois sur place, ils visitent toutes les entreprises présentes. Beaucoup découvrent alors que les PME proposent, elles aussi, des carrières passionnantes. Et lorsque l'alchimie du contact direct opère, c'est gagné ! ».

Coté création d'activités, la quasi-totalité des réseaux d'accompagnement et des guichets d'entreprises seront présents. Les candidats créateurs auront donc un éventail complet de conseils avisés.

### Chiffres clés de l'édition 2008

- Plus de 7000 offres d'emplois
- Près de 120 exposants
- Plus de 5000 visiteurs attendus
- 11 services d'aides à la création d'activités
- 19 animations interactives
- 4 conférences
- 8 workshops

### Conférences et workshops

Pour les entrepreneurs et les indépendants, des ateliers et des mini-conférences sur le Plan Marshall et ses mesures concrètes en matière d'emploi et de formation pour les PME sont programmées.

Mais c'est la conférence de clôture qui a retenu notre attention. Son thème : « La communication au service du recrutement ». Destinée aux entreprises, exposantes ou non, elle traite d'un point particulièrement sensible : comment attirer les bons candidats.

### Entreprises : comment participer ?

Pour toute info ou pour réserver votre stand, contactez Léo Sclapari au 071/26.27.02 ou par e-mail : l.sclapari@salon-emploi.be.

Les stands (professionnels et complètement équipés) sont proposés pour la modique somme de 210 € (ttc) par module de 6m².



### Infos

De plus amples informations et un plan d'accès sont disponibles sur le site web [www.salon-emploi.be](http://www.salon-emploi.be)



**Maintenant  
2 mois gratuits\***

A partir de  
€15/mois htva

## Restez maître de votre temps.

Grâce à Push E-mail, vos e-mails, agenda et contacts sont toujours à portée de main.



Que diriez-vous d'une solution qui vous offre une totale mobilité dans votre job ? Avec Push E-mail, vous recevez automatiquement vos e-mails sur votre GSM et vous y répondez quand vous voulez. Et vous consultez votre agenda et vos contacts où que vous soyez. En plus, en créant vos boîtes e-mails avec Belgacom Communication Tools, vous pouvez organiser votre agenda et gérer vos e-mails à partir de n'importe quel ordinateur connecté à Internet, même à l'étranger. Plus besoin d'investir dans un serveur. Un gain évident en termes d'efficacité et l'assurance de rester maître de votre temps !

Recevez gratuitement un **Car Safety Pack**\*\* (oreillette Bluetooth, chargeur et support de voiture) d'une valeur de €89 à l'achat d'un smartphone HTC S710 (€299 tva) avant le 30.6.2008.

Plus d'infos sur [www.proximus.be/pushemail](http://www.proximus.be/pushemail) ou dans votre point de vente Proximus ou Belgacom.

# Quels indicateurs choisir ?



***Pas besoin d'un tableau de bord de Boeing 747 pour piloter une société. Il suffit de concentrer son attention sur une poignée d'indicateurs. A condition de bien les choisir...***

Plus de 70% des dirigeants de PME n'ont pas d'outil de pilotage de leur affaire et ils sont même 90% à naviguer à vue dans les très petites entreprises ! C'est le constat alarmiste qui ressort de différentes enquêtes. Car, dans un environnement où les mutations ne font que s'accélérer, conduire sans tableau de bord devient chaque jour plus dangereux. Pourtant, mettre en place un outil de suivi ne nécessite pas de construire une usine à gaz ni de se ruiner en logiciels de gestion. Il suffit de se concentrer sur quelques indicateurs judicieusement sélectionnés.

## Les critères financiers

A surveiller de près : la trésorerie et les besoins en fonds de roulement pour éviter de se retrouver en cessation de paiement. Quelles que soient la taille et l'activité de votre entreprise, le suivi de la trésorerie est incontournable. Le besoin en fonds de roulement (BFR) constitue un autre indicateur important. Plus une affaire se développe, plus son BFR risque d'exploser et sa trésorerie de plonger dans le rouge. Disposer d'un clignotant permettra de prendre les mesures nécessaires au bon moment.

## Les indicateurs d'activité

Suivre chaque mois le chiffre d'affaires et son évolution par rapport au même mois de l'année précédente est le b.a.-ba. Le mieux est que l'entreprise ait élaboré en début d'année un budget prévisionnel et que l'on puisse également comparer les ventes effectives aux projections. En jeu : déceler tout dérapage et mettre en oeuvre des actions correctrices (pour accroître les recettes ou... diminuer les dépenses).

## La mesure des coûts

Déterminez les quelques indicateurs de charges (frais de personnel, dépenses d'entretien, frais de publicité...) indispensables au fonctionnement de votre activité. Tout dirigeant de PME doit regarder mensuellement l'évolution de ses principaux postes de charges, qui diffèrent d'un secteur d'activité à l'autre, mais sont tout au plus au nombre de cinq ou six. Pour constituer un indicateur lisible, ces grandes masses de dépenses doivent être exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires.

## Les ratios de rentabilité

Suivis trimestriellement, ils permettent d'observer l'évolution du résultat d'exploitation, comparé à l'exercice précédent. Si vous avez intérêt à suivre tous les mois vos recettes et vos dépenses, vous pouvez en revanche vous contenter d'une cadence trimestrielle pour l'analyse fine de la rentabilité de votre entreprise. C'est un bon rythme pour surveiller sa marge brute, sa valeur ajoutée, son résultat d'exploitation, son résultat net et sa capacité d'autofinancement.

## Les indicateurs de productivité

Suivis mensuellement, ils permettent de mesurer en particulier l'évolution de la masse salariale par rapport au chiffre d'affaires. Il est capital que le chef d'entreprise se dote de critères pour évaluer la productivité de son affaire. Car ce sont eux qui lui permettent de mesurer l'efficacité de son organisation et de comparer très concrètement ses performances à celles de ses concurrents, en recoupant les données de leur compte d'exploitation et celles fournies par la presse, les organismes professionnels, les clients communs...

## Les critères spécifiques

Ils permettent de mesurer plus finement la bonne santé de l'entreprise en fonction de ses priorités commerciales. En effet, si vous vous en tenez aux paramètres évoqués plus haut, il manquera à votre tableau de bord cette dose d'originalité indispensable pour que vous ayez envie de vous l'approprier. Agrémentez-le donc d'un ou plusieurs indicateurs spécifiques.

Olivier Piantadosi, AGE Multiconsult

## 7 règles importantes trop souvent méconnues...

1. Un tableau de bord n'est qu'un regroupement d'indicateurs. Le nombre visible d'indicateurs est forcément limité, sous peine de saturation.
2. Chaque indicateur retenu doit prouver sa pertinence. Par principe, tout indicateur est bon à prendre, mais quelquefois son coût d'obtention est disproportionné par rapport au bénéfice acquis.
3. Tout indicateur n'est valable que dans un contexte donné. Regrouper chaque indicateur selon le degré d'urgence (ce qui déterminera sa visibilité) puis par son degré de pertinence et enfin par la fiabilité de l'information fournie.
4. Tout indicateur n'est que la visualisation d'une information fournie à un temps « t ».

L'information doit être un reflet objectif d'une variable dans une réalité à un moment donné.

5. Toute information fournie doit pouvoir faire prendre une décision immédiate. Si ce n'est pas le cas, alors cet indicateur ne sert à rien.
6. Toute information déclenchant une décision automatisée doit être reléguée en arrière plan. Par définition, un tableau de bord aide à la décision. Donc, exit tout ce qui prend des décisions à votre place...
7. C'est le tableau de bord qui s'adapte au dirigeant et non l'inverse... Car le dirigeant doit lui-même s'adapter aux nécessités de l'entreprise qui évolue dans un contexte de plus en plus imprévisible.





**96%\*** des clients d'EDF Belgium sont satisfaits de leur fournisseur d'électricité.

**On parie que nos clients "gaz" afficheront le même sourire?**

Si nos clients se déclarent particulièrement heureux de la **qualité des relations commerciales** nouées avec leur expert EDF Belgium et ravis de l'efficacité de notre service client, c'est parce qu'**EDF Belgium** est un fournisseur d'énergie **au service exclusif des entreprises**. Envie de découvrir ce que vous pouvez gagner à nos côtés?

**Demandez vite une offre gaz ou électricité sur mesure**

- Surfez sur [www.edfbelgium-sales.be](http://www.edfbelgium-sales.be)
- Appelez le 070 35 21 21\*\*

Gagnez en énergie.



**EDF Belgium**

\* Enquête téléphonique réalisée en avril 2007 par BizXsell auprès d'un échantillon aléatoire de 90 entreprises. Détails de l'enquête disponibles sur simple demande au 070 35 21 21.

\*\* Du lundi au vendredi de 9 à 18h00

# L'étonnant parcours du « médecin des citernes »

***Dynamique membre du SDI de 54 ans, Willy De Meyer est d'ores et déjà surnommé par la presse le 'médecin des citernes'. Il nous livre aujourd'hui les secrets de son étonnant parcours qui démontre que, quel que soit l'âge, il est tout à fait possible de créer sa propre activité et de la mener au succès...***

Récemment primée dans la catégorie « Micro Entreprise accompagnée » lors du premier Grand Prix Wallon de l'Entrepreneuriat en février dernier, la société Tech-Ultrason, basée à Durbuy, est spécialisée dans la détection des fuites dans les citernes par la technologie des ultrasons. Nous avons interrogé pour vous son patron et fondateur, Willy De Meyer.

• **Indépendant & Entreprise : Comment vous est venue l'idée de créer votre entreprise il y a deux ans ?**

**Willy De Meyer :** Technicien en chauffage-sanitaire de formation, mon parcours professionnel m'a mené pendant de nombreuses années au sein de différentes entreprises. A l'aube de la cinquantaine, suite à un licenciement, je me suis retrouvé sur le marché de l'emploi où j'ai bien vite pu constater que mon âge et mon expérience jouaient en ma défaveur. J'ai voulu me prouver et prouver à ceux qui sont tentés de baisser les bras qu'il est possible de créer sa propre activité et de réussir à tout âge. Enfin, j'ai cherché à valoriser mes qualifications dans les deux domaines qui me sont chers : les économies d'énergie et la préservation de l'environnement.

• **Comment s'est déroulé le démarrage de votre activité ?**

**Willy De Meyer :** Je suis entré en contact avec « Challenge » qui est une coopérative d'activités offrant un cadre juridique et une structure professionnelle d'encadrement à toute personne désirant devenir indépendante ou créer sa société.

• **Quelle est en fait l'activité de Tech-Ultrason ?**

**Willy De Meyer :** L'activité principale de Tech-Ultrason concerne les tests d'étanchéité et de vétusté des citernes à mazout et autres produits (qu'elles soient enterrées ou aériennes). La méthode consiste à recueillir et à amplifier les vibrations ultrasonores générées par le passage d'air, à travers un trou dans la paroi du réservoir. Les deux capteurs sensibles placés à l'intérieur de la citerne permettent de détecter même les plus petites fuites et de contrôler par conséquent l'étanchéité des citernes de carburants.



Une autre application développée par ma société Tech-Ultrason concerne la détection des fuites dans la distribution d'air comprimé pour l'industrie.

• **Les législations belges en matière de contrôle des citernes sont-elles efficaces ?**

**Willy De Meyer :** En principe, la responsabilité de faire contrôler ses citernes et réservoirs incombe aux propriétaires. Malheureusement, le belge n'étant pas toujours préventif par nature, beaucoup de propriétaires ne sont pas ordres à ce sujet. Pourtant, l'enjeu économique de celui qui ne se met pas en ordre peut être considérable : en cas de pollution, le coût de la dépollution est de l'ordre de 1.000 EUR par m<sup>2</sup> en plus d'amendes administratives lourdes.

• **Comment vous est venue l'idée de participer au Grand Prix wallon de l'Entrepreneuriat ?**

**Willy De Meyer :** J'ai été informé de l'organisation du prix via Challenge et j'y ai vu une double opportunité : d'une part, celle de faire connaître cette technologie méconnue et, d'autre part, celle de pouvoir transmettre un message préventif en matière environnementale.

• **Une belle consécration déjà et surtout des perspectives encourageantes pour l'avenir ?**

**Willy De Meyer :** En effet, après un an et demi d'activité, la situation est très positive. J'envisage de passer en SPRL cette année et d'engager deux personnes. Ici aussi, je donnerai leur chance à des personnes de mon âge...

Françoise Minguet

## Une réglementation régionale

**En Wallonie,** les réservoirs à mazout de capacité égale ou supérieure à 3.000 litres sont obligatoirement soumis à un contrôle régulier (premier test après 10 ans).

**En Flandre,** les réservoirs à mazout sont soumis à un contrôle réglementaire. Ces contrôles sont établis dans la législation environnementale, le Vlare II. Pour les citernes aériennes, les premiers tests s'effectueront après dix ans. Pour les réservoirs enfouis, ceux en métal seront vérifiés après six ans; ceux en polyester le seront après huit ans. La fréquence des contrôles augmente selon l'âge de la citerne.

**En Région bruxelloise,** aucune réglementation en matière de stockage de mazout n'est actuellement en vigueur.



## SOCIAL

## Allocations familiales

## Nouvelles augmentations

Comme il l'avait indiqué lors de l'adoption du budget 2008, le Conseil des ministres a adopté, le 11 avril 2008, une série de mesures destinées à combler l'écart entre les allocations familiales des indépendants et des salariés.

- > Augmentation de 10 EUR par mois du montant de base des allocations familiales pour le premier enfant des travailleurs indépendants. Le premier enfant donnera droit à 71 EUR. L'augmentation sera effective dès le mois de mai 2008 avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> avril 2008. Il reste ainsi un écart de 9 EUR avec les salariés qui devra être comblé dans le courant 2009.
- > Instauration d'un supplément d'allocations pour les indépendants :
  - enfants de 0 à 5 ans : un supplément de 25 euros sera accordé à partir de 2009
  - enfants de 6 à 11 ans et de 12 à 17 ans : pas de changement
  - enfants de 18 à 24 ans : un supplément d'âge de 25 euros sera accordé pour 2008 et 2009, 50 euros en 2010, 75 euros en 2011 et 100 euros en 2012.

Ces suppléments d'âge seront versés chaque année à la mi-août.

## Cotisations provisoires des starters

## Payer avant le 30 juin !

Si vous êtes indépendant débutant, c'est-à-dire si vous avez commencé après le 31 mars 2005, vous devez payer des cotisations provisoires en 2008. Votre caisse d'assurances sociales calculera vos cotisations sociales définitives au printemps 2010, après que le fisc lui ait communiqué votre revenu professionnel de 2008. Vous recevrez alors éventuellement un avis de régularisation vous priant de payer un supplément. Pour éviter des surprises, vous pouvez effectuer des versements anticipés supérieurs.

Vous avez droit, sur les montants de cotisations payés et dépassant le minimum légal, à un bonus de 0,75% par trimestre compris entre la date du versement anticipé et la date de régularisation. Ce bonus représente un intérêt de 3 % par an. Il s'applique également aux cotisations provisoires payées en trop (qui ne vous seront remboursées qu'en 2010).

Les versements anticipés pour une année de cotisation déterminée doivent intervenir avant le 1<sup>er</sup> juillet de l'année suivante pour qu'ils donnent droit à un bonus. Pour l'année de cotisation 2007, vous avez donc intérêt à effectuer vos versements anticipés avant le 30 juin 2008. Pour l'année de cotisation 2008, vous avez encore le temps jusqu'au 30 juin 2009.

Source : Acerta

## AIDES

## Région wallonne

## Aide au tutorat

Un nouvel incitant s'ajoute aux diverses aides financières pour PME en Région wallonne : l'aide au tutorat. Celle-ci a pour but de permettre la formation des travailleurs d'une entreprise sur le terrain et ce, grâce aux acquis et à l'expérience des travailleurs de plus de 45 ans. L'avantage est à la fois améliorer la formation des jeunes et d'inciter les travailleurs plus âgés à demeurer en activité. Toutes les entités économiques sauf les ASBL peuvent bénéficier de ce type d'aide.

Les conditions requises sont les suivantes :

- > le jeune travailleur doit être intérimaire ou occupé depuis moins d'un an dans l'entreprise;
- > le tuteur doit être âgé de 45 ans ou plus et être ou salarié ou gérant indépendant à titre principal de l'entreprise;
- > le tuteur doit avoir obtenu, via le FOREM, la qualité de tuteur (des modules de formation au tutorat sont d'ailleurs proposés par le FOREM);
- > la formation peut aller jusqu'à 300 heures/travailleur formé;
- > la formation peut être individuelle et durer de 6 à 12 mois;
- > il est nécessaire d'établir un plan de formation, approuvé par le Comité subrégional de l'emploi et de la formation.

L'aide consiste en l'obtention d'une subvention de 10 euros par heure de formation, majorée de 1 euro dans l'éventualité où le jeune travailleur est peu qualifié (sans diplôme, ni brevet de l'enseignement secondaire supérieur).

Infos : [www.leforem.be](http://www.leforem.be)

**Vous êtes lancé,  
ça marche bien et vous voulez  
vous développer...**

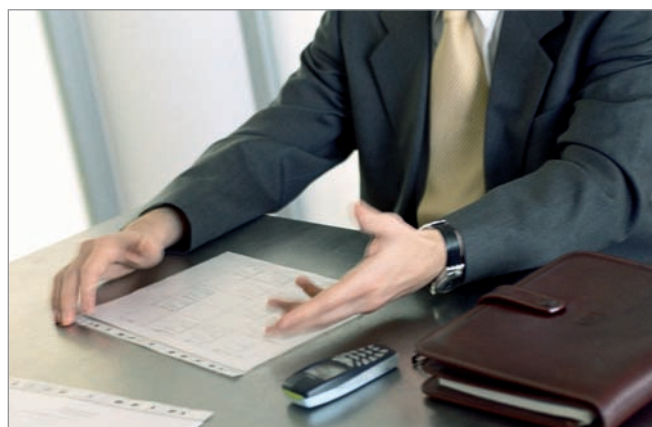
**Une prime à l'investissement :**  
pour des terrains, des bâtiments, du matériel, des brevets,  
des licences...

## EMPLOI

### Jurisprudence

#### Licenciement pour maladies répétées

Un récent arrêt de la Cour de Cassation dispose que l'aptitude suffit pour justifier un licenciement, même si cette inaptitude n'a eu aucune incidence sur le fonctionnement de l'entreprise. Il s'agit d'un revirement de jurisprudence. En l'espèce, un travailleur avait été licencié après de multiples absences pour raison de santé. Jusqu'ici, dans un tel cas, l'employeur risquait une condamnation pour licenciement abusif s'il ne pouvait démontrer que les absences avaient porté préjudice à l'organisation du travail.



### Préavis des employés

#### Nouvelle formule Claeys

Pour les employés dont la rémunération annuelle dépasse 28.580 EUR (en 2008), une convention relative à la durée du délai de préavis doit être conclue entre l'employeur et l'employé, et ce au plus tôt au moment où le congé est donné. A défaut d'accord entre les parties, le juge fixe souverainement la durée du délai de préavis en fonction des données concrètes relatives au cas soumis.

Il existe plusieurs méthodes servant de base au calcul d'un préavis équitable. Parmi celles-ci figure la méthode Claeys, basée sur une analyse statistique de la jurisprudence. Elle repose sur trois facteurs : l'ancienneté, la rémunération et l'âge de l'employé.

Sur base de 2.591 décisions judiciaires prononcées entre 2003 et 2007, la formule Claeys a été adaptée à partir de 2008.

La nouvelle formule se présente comme suit :

$$> (0,87 \times \text{Ancienneté}) + (0,06 \times \text{Age}) + (0,037 \times \text{Rémunération}/1000 \times 106,53/\text{index du mois du licenciement}) - 1,45$$

Par ailleurs, pour les rémunérations égales ou supérieures à 120.000 EUR par an, une formule où le facteur rémunération a moins de poids doit être utilisée :

$$> (0,87 \times \text{Ancienneté}) + (0,06 \times \text{Age}) + (0,029 \times \text{Rémunération}/1000 \times 106,53/\text{index du mois du licenciement}) - 1,45$$

Rappelons qu'il ne s'agit pas d'une formule officielle et qu'elle ne présente donc aucun caractère obligatoire.



A conserver

## FISCAL

### Véhicules diesel

#### Suppression de la taxe complémentaire

La taxe compensatoire des accises (aussi appelée taxe diesel) applicable depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996 aux voitures, voitures mixtes, minibus et certaines camionnettes dont le moteur est alimenté au gasoil (diesel) a été supprimée depuis l'exercice d'imposition 2008.

Il se peut toutefois que vous receviez encore une invitation à payer sur laquelle un montant concernant la taxe compensatoire des accises est encore repris. Dans ce cas, votre véhicule a vraisemblablement été inscrit au cours du mois de novembre ou de décembre d'une année précédente et l'invitation à payer concerne donc encore l'exercice d'imposition 2007, qui prend

cours au 1<sup>er</sup> novembre ou au 1<sup>er</sup> décembre 2007 et ce pour une période de douze mois consécutifs. Pour les mois de cette période qui tombent dans l'année civile 2008, il ne sera accordé aucun remboursement.

Ce n'est que lorsque vous recevrez, approximativement un an plus tard, l'invitation à payer concernant la nouvelle période imposable de 12 mois prenant cours au 1<sup>er</sup> novembre 2008 ou au 1<sup>er</sup> décembre 2008 (= exercice d'imposition 2008) que la taxe compensatoire des accises ne vous sera plus réclamée.

Infos : 02/57.257.57.



### Exercice d'imposition 2009

#### Déduction pour investissements

La déduction pour investissements permet à certaines entreprises de réduire leurs bénéfices imposables d'un pourcentage déterminé du montant d'un nouvel investissement. Les pourcentages pour l'exercice d'imposition 2009 ont été récemment publiés. Les investissements qui répondent aux

conditions légales donnent droit à une déduction égale à un certain pourcentage de la valeur ou de revient de ces investissements. Pour les investissements effectués au cours de la période imposable qui se rattache à l'exercice d'imposition 2009, les pourcentages suivants sont d'application.



	Personnes physiques	PME (détenues à 50 % par des personnes physiques)	Autres sociétés
Taux de base - Déduction unique	3,5%	0%	0%
Investissements favorisant la réutilisation de récipients pour boissons et produits industriels	3,5%	3%	3%
Déduction étalée (moins de 20 travailleurs)	10,5%	0%	0%
Brevets	13,5%	13,5%	13,5%
Horeca (systèmes d'épuration d'air)	13,5%	13,5%	13,5%
Investissements économiseurs d'énergie	13,5%	13,5%	13,5%
Recherche et développement - déduction unique <sup>(1)</sup>	13,5%	13,5%	13,5%
Recherche et développement - déduction étalée <sup>(1)</sup>	20,5%	20,5%	20,5%
Investissements en sécurisation	20,5%	20,5% <sup>(2)</sup>	-
Investissements en navires <sup>(3)</sup>	-	30%	30%

<sup>(1)</sup> Sauf si la société a opté pour le « crédit d'impôt pour recherche et développement »

<sup>(2)</sup> Egalement pour les PME visées par l'article 15 du C.Soc.

<sup>(3)</sup> Uniquement pour les sociétés résidentes qui recueillent exclusivement des bénéfices provenant de la navigation maritime.

## SECTEURS

### “Clés pour le travail des étudiants”

#### Brochure actualisée

La version 2008 de la brochure « *Clés pour le travail des étudiants* » est disponible. Elle contient toutes les modifications récentes concernant cette matière.

La brochure s'adresse aussi bien aux étudiants qu'aux employeurs. Elle rappelle les dispositions légales et réglementaires qui s'appliquent à chacun. L'étudiant y trouvera toute l'information relative à ses droits ainsi que des renseignements sur les implications en matière de fiscalité et de sécurité sociale.

On pourra également y trouver les mesures sur la protection des étudiants ainsi que les recommandations en matière de bien-être au travail. La brochure contient aussi une liste d'adresses utiles et un exemple de contrat d'occupation d'étudiant.

La brochure « *Clés pour... le travail des étudiants* » peut être téléchargée ou commandée via le module 'Publications' du site <http://www.emploi.belgique.be>



## SOCIETE

### Politique

#### Le nouveau gouvernement fédéral

Les compétences des ministres et secrétaires d'Etat du nouveau Gouvernement fédéral ont été réparties comme suit :

- > Yves Leterme, *Premier ministre*
- > Didier Reynders, *vice-premier ministre et ministre des Finances et des Réformes institutionnelles*
- > Laurette Onkelinx, *vice première ministre et ministre des Affaires sociales et de la Santé publique*
- > Patrick Dewael, *vice-premier ministre et ministre de l'Intérieur,*

- > Jo Vandeuren, *vice-premier ministre et ministre de la Justice et des Réformes institutionnelles*
- > Joëlle Milquet, *vice-première ministre et ministre de l'Emploi et de l'Egalité des chances*
- > Karel De Gucht, *ministre des Affaires étrangères*
- > Sabine Laruelle, *ministre des PME, des Indépendants, de l'Agriculture et de la Politique scientifique*
- > Marie Arena, *ministre de l'Intégration sociale, des Pensions et des Grandes villes*

- > Pieter De Crem, ministre de la Défense
  - > Paul Magnette, ministre du Climat et de l'Energie
  - > Charles Michel, ministre de la Coopération au développement
  - > Inge Vervotte, ministre de la Fonction publique et des Entreprises publiques
  - > Vincent Van Quickenborne, ministre pour l'Entreprise et la Simplification
  - > Annemie Turtelboom, ministre de la Politique de migration et d'asile
  - > Etienne Schouppe, secrétaire d'Etat à la Mobilité, adjoint au Premier ministre
  - > Carl Devlies, secrétaire d'Etat à la Coordination de la lutte contre la fraude, adjoint au Premier ministre
  - > Bernard Clerfayt, secrétaire d'Etat, adjoint au ministre des Finances
- > Olivier Chastel, secrétaire d'Etat chargé de la Préparation de la présidence européenne, adjoint au ministre des Affaires étrangères
  - > Jean-Marie Delizée, secrétaire d'Etat à la Lutte contre la pauvreté, adjoint à la ministre de l'Intégration sociale, des Pensions et des Grandes villes
  - > Julie Fernandez-Fernandez, secrétaire d'Etat aux personnes handicapées, adjointe à la ministre des Affaires sociales et de la Santé publique
  - > Melchior Wathelet, secrétaire d'Etat au Budget, adjoint au Premier ministre, et secrétaire d'Etat à la Politique des familles, adjoint à la ministre de l'Emploi.

Le Premier ministre Yves Leterme et les vice-premiers ministres Didier Reynders, Laurette Onkelinx, Patrick Dewael, Jo Vandeurzen et Joëlle Milquet forment ensemble le cabinet restreint.

INDEX

Evolution de l'indice-santé

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Janvier	124.27	125.74	128.38	132.54	133.76	135.85	138.27	141.04	143.92	147,94
Février	124.56	126.07	128.80	132.74	134.51	136.27	138.99	141.71	144,66	149,12
Mars	124.57	126.35	129.18	133.02	134.82	136.30	139.74	141.60	144,34	149,95
Avril	124.87	126.69	130.14	132.76	134.71	136.85	139.70	142.11	144,82	
Mai	125.08	126.85	130.77	133.05	134.52	137.05	139.97	142,59	144,49	
Juin	124.86	127.12	131.19	132.74	134.86	137.03	140.21	142,56	144,41	
Juillet	124.89	127.43	131.32	133.16	135.11	137.45	140.78	143,00	144,99	
Août	124.58	127.49	131.41	133.10	135.28	137.49	140.80	143,18	144,95	
Septembre	124.83	128.05	131.61	133.37	135.61	137.55	140.64	143,15	145,00	
Octobre	124.97	127.85	131.69	133.15	135.22	138.04	140.42	143,10	145,66	
Novembre	125.19	128.35	131.94	133.18	135.47	138.03	140.85	143,45	146,68	
Décembre	125.42	128.29	131.70	133.29	135.42	137.75	140.96	143,59	147,38	

A conserver

CALENDRIER

Formalités

- Semaine 19 (du 5 au 11 mai 2008)**
- > Préparez votre dossier fiscal.
  - > Envoi des factures de vente avril.
  - > Effectuez vos rappels de paiement.
  - > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel).

- Semaine 20 (du 12 au 18 mai 2008)**
- > Paiement du précompte professionnel avril (15 mai).

- Semaine 21 (du 19 au 25 mai 2008)**
- > Paiement du solde TVA avril (20 mai).
  - > Dépôt de la déclaration Intrastat avril (20 mai).
  - > Paiement du 2<sup>ème</sup> acompte TVA 2<sup>ème</sup> trimestre (20 mai).
  - > Informez-vous sur l'occupation d'étudiants pour les vacances d'été.
  - > Contrôlez la bonne réception des attestations fiscales à recevoir compte tenu de votre situation.

A vos agendas !

- Semaine 22 (du 26 mai au 1<sup>er</sup> juin 2008)**
- > Tenue du livre centralisateur (mai).
  - > Contrôlez la réception de l'extrait de compte TVA.
  - > Demande de formulaire de déclaration fiscale si non-réception.

- Semaine 23 (du 2 au 8 juin 2008)**
- > Paiement du 2<sup>ème</sup> acompte ONSS 2<sup>ème</sup> trimestre (5 juin).
  - > Envoi des factures de vente mai.
  - > Effectuez vos rappels de paiement.
  - > Préparez vos documents pour élaborer la déclaration TVA (régime mensuel).
  - > Avertissez vos partenaires externes de vos congés.
  - > Informez-vous sur les congés de vos partenaires externes.



# Appareils auditifs : déductibles comme frais professionnels ?

## Question

**Je suis à mi-temps fonctionnaire et à mi-temps indépendant. Mon activité comme indépendant comporte un grand nombre de réunions avec des clients étrangers. Depuis une dizaine d'années, je souffre de problèmes auditifs importants et je porte des appareils auditifs. Pour pouvoir suivre ces réunions de façon optimale, je souhaiterais acheter des appareils auditifs « nouvelle génération ». Le montant de cet achat s'élève à environ 4.000 euros, dont 850 euros sont remboursés par la mutualité. Puis-je cet achat comme frais professionnel ?**

## Réponse

Pour pouvoir déduire des dépenses professionnelles des revenus professionnels imposables, quatre conditions essentielles doivent être remplies :

- > Les frais doivent être nécessaires pour l'exercice de l'activité professionnelle.
- > Les frais doivent avoir été faits ou supportés pendant la période imposable ou avoir acquis le caractère d'une dette certaine et liquide.
- > Les dépenses doivent être faites ou supportées en vue d'acquiescer ou de conserver les revenus imposables.
- > Les dépenses doivent être justifiées au moyen de documents probants, en ce qui concerne leur réalité et leur montant.

### Frais de nature physiologique

Le fisc considérera sans doute l'achat de lunettes ou d'un nouvel appareil auditif comme des frais de nature physiologique qui permettent au contribuable de mener une vie aussi normale que possible. C'est pour cette raison que la Cour d'Appel de Bruxelles a déjà décidé, par le passé, que les frais de prothèse dentaire et ceux consentis pour le port de lunettes sont des frais purement privés et ne constituent pas des frais professionnels déductibles. Les frais faits pour fonctionner normalement, en tant qu'être humain, ne sont en effet pas quali-



fiés de « nécessaires à l'exercice de la profession ».

Il nous semble pour cette raison que le fisc décidera très certainement aussi de ne pas consi-

dérer l'appareil auditif comme un frais professionnel déductible.

Pierre Colaert,  
Comptable-fiscaliste agréé IPCF

## Intérêts notionnels ou déduction fiscale pour capital à risque

### Taux des intérêts notionnels

Exercice d'imposition 2009 - revenus 2008 : 4,307 % Ce pourcentage est majoré d'un demi pourcent pour les PME, soit 4,807 %.	Moniteur belge du 27 décembre 2007
Exercice d'imposition 2008 - revenus 2007 : 3,781 % Ce pourcentage est majoré d'un demi pourcent pour les PME, soit 4,281 %.	Moniteur belge du 27 décembre 2007
Exercice d'imposition 2007 - revenus 2006 : 3,442 % Ce pourcentage est majoré d'un demi pourcent pour les PME, soit 3,942 %.	Moniteur belge du 16 janvier 2006

### Dispositions légales

Arrêté royal du 11 décembre 2006 modifiant l'AR/CIR 92 en exécution de la loi du 23 décembre 2005 relative au pacte de solidarité entre les générations, de diverses dispositions du Code des impôts sur les revenus 1992 et de la loi du 22 juin 2005 instaurant une déduction fiscale pour capital à risque.	Moniteur belge du 18 décembre 2006
Arrêté royal du 17 septembre 2005 modifiant l'AR/CIR 92 en exécution de la loi du 22 juin 2005 instaurant une déduction fiscale pour capital à risque.	Moniteur belge du 3 octobre 2005
Loi du 22 juin 2005 instaurant une déduction fiscale pour capital à risque.	Moniteur belge du 30 juin 2005

**Vos idées de questions nous intéressent. Vous pouvez nous les communiquer par e-mail à l'adresse [stephanie.lievin@ipcf.be](mailto: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.**

< 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](http://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.



# 5 conseils pour bien communiquer avec la presse

**« Qui a peur des journalistes ? », tel est le titre d'un ouvrage très intéressant, récemment publié par Madeleine Dembour, qui pratique les relations presse depuis 15 ans pour l'Union Wallonne des Entreprises. Nous l'avons rencontrée pour vous : quel sont ses conseils pratiques pour les PME qui voudraient se doter d'un « kit de survie » en cas d'appel impromptu d'un journaliste ?**

« Toute entreprise, même très petite, peut mettre en place un certain nombre de dispositions pour répondre aux sollicitations de la presse, car les PME ont une place à prendre dans le paysage médiatique ». Tel est le credo de Madeleine Dembour qui propose dans son Guide une multitude de conseils tirés de son expérience de journaliste et d'attachée de presse à l'Union Wallonne des Entreprises. Son objectif est d'amener entrepreneurs et journalistes à établir, dans un climat de confiance et de respect mutuel, des échanges d'informations inscrits dans une politique de long terme. Nous avons voulu en savoir plus : quelles sont les 5 règles d'or à suivre pour les PME qui souhaitent développer leurs contacts avec les journalistes ?

## 1. Préparez-vous !

Profitez des périodes calmes pour vous familiariser avec le monde des médias, mettre au point une stratégie, des outils... (disposez-vous par exemple d'un dossier de présentation de votre PME à jour et relativement exhaustif ? d'autres documents écrits au sujet de votre secteur ?). Des formations existent pour apprendre à vous exprimer devant une caméra et des micros. Le stress sera nettement moindre le jour où cela se passera « pour de vrai ». A ne pas faire : refuser toute confrontation avec les médias (d'autres que vous se chargeront de répondre...), ne communiquer que les bonnes nouvelles et se cacher derrière une secrétaire ou un attaché de presse dès que la conjoncture est un peu en retrait...

## 2. Créez votre propre « fichier journalistes »

Ciblez les médias avec lesquels vous souhaitez entrer en relation. Plongez-vous dans « l'ours », c'est-à-dire l'encadré où sont reprises les coordonnées de la rédaction ainsi que la liste des principaux collaborateurs. Vous trouverez aussi ces informations sur les sites internet des médias. Si vous êtes une PME active dans une



niche d'activité bien précise, vous devrez ainsi isoler 3 ou 4 noms de journalistes « incontournables ». N'hésitez pas à téléphoner aux rédactions afin de vous enquérir du nom du journaliste ou du chef de service qui serait sensé être le plus intéressé par votre information.

## 3. Distinguez communication et information

N'alimentez pas le grand malentendu qui règne parfois entre responsables d'entreprise et journalistes. Si votre unique préoccupation est la bonne image de votre entreprise et de vos produits, nous restons dans le domaine de la communication. Sachez qu'il est inutile de contacter un journaliste pour le simple fait de lui dire que votre société existe, mais pensez toujours à proposer des « angles d'attaque ». L'élément « nouveauté » est très important, par exemple : un

nouvel investissement conséquent, un gros contrat, une nouvelle technologie, un nouvel apport financier (nouvel actionnaire, entrée en bourse...), un système de management particulier. Pour certains médias, l'aspect « proximité » jouera fortement : le simple fait d'expliquer aux lecteurs ce qui se trouve « derrière la porte » peut être intéressant en soi.

## 4. Sachez dans quelle pièce vous jouez

Chaque média a son type d'influence, ses codes et ses contraintes propres. La télévision est avant tout un média de visibilité et a le pouvoir de « mettre les choses à l'agenda ». La presse écrite exerce un rôle complémentaire : si les chiffres, les analyses, les explications, etc. passent mal en télé, ils pourront par contre être abordés avec davantage de bonheur sur papier.

## 5. Nouveaux médias : pas de fuite en avant !

Terminé le temps où on s'informait le matin via les journaux, le midi via la radio et le soir au journal télévisé. Désormais - avec les podcasts, les blogs, les web TV etc. - l'info est un robinet continu. Est-ce que cela vous oblige à vous transformer en blogueur ou en vidéaste... ? Non, mais restez attentifs aux besoins, aux contraintes et aux attentes multimédias de journalistes que vous rencontrez : prévoyez, par exemple, la possibilité de tourner des images dans l'entreprise, mettez des illustrations à disposition... Inscrivez les relations presse dans une politique permanente et cohérente. Le long terme est plus que jamais de mise, même face à des médias soumis à l'immédiateté. ■

### • « Qui a peur des journalistes ? »

Editions Edipro  
04/344.50.88

160 pages, 28 euros.

madeleine.dembour@cybernet.be





## QUESTIONS REPONSES

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

# Commercialiser des denrées alimentaires

**QUESTION**

**Monsieur H.L. de Namur nous interroge:**  
« Un de mes amis m'a récemment signalé qu'en tant que libraire, je suis tenu de posséder une autorisation particulière si je veux pouvoir vendre le moindre produit alimentaire, même des boissons ou des confiseries. Est-ce exact ? Si oui, comme faire pour me mettre en ordre ? »

**REPONSE**

**V**otre ami a parfaitement raison. La production et le commerce de nombreuses denrées alimentaires sont réglementés dans l'intérêt de l'hygiène et de la santé publique et en vue d'empêcher les tromperies et les falsifications dans ce domaine. Une législation abondante existe à ce sujet et concerne, entre autres, les produits suivants : produits de poisson et de viande, produits d'œufs, produits laitiers, matières grasses, produits de sucre, produits de céréales, produits végétaux, boissons, produits condimentaires, produits stimulants, produits destinés à la préparation de denrées alimentaires et autres aliments spécifiques.

**Date de péremption**

Pour ce qui concerne les denrées alimentaires préemballées, l'Arrêté Royal du 13 septembre 1999 relatif à l'étiquetage stipule que la date de durabilité minimale (date jusqu'à laquelle une denrée conserve ses propriétés dans des conditions appropriées) doit figurer sur l'étiquetage par la mention « *A consommer de préférence avant le...* » lorsque la date comporte l'indication du jour et « *A consommer de préférence avant fin...* » dans les autres cas.

Ces mentions doivent être accompagnées de la date elle-même ou de l'indication de l'endroit où cette date figure dans l'étiquetage. La date de durabilité minimale se compose de l'indication, en clair et dans l'ordre, du jour, du mois et de l'année. Pour les denrées alimentaires dont la durabilité est inférieure à 3 mois, l'indication du jour et du mois suffit et pour les produits dont la durabilité est comprise entre 3 et 18 mois, l'indication du mois et de l'année suffit.

**Mentions obligatoires**

Cet A.R. précise également la manière d'indiquer la dénomination de vente du produit. La dénomination de vente est d'abord celle qui est prévue par les dispositions communautaires.

En leur absence, elle sera constituée par le nom consacré par les usages belges ou par une description de la denrée alimentaire et, si nécessaire, de son utilisation qui soit suffisamment précise pour permettre au consommateur d'en connaître la nature réelle et de la distinguer des denrées alimentaires avec lesquelles elle pourrait être confondue.

Sauf dans des cas exceptionnels, la dénomination de vente sous laquelle le produit est légalement fabriqué et commercialisé dans l'Etat membre de fabrication est admise en Belgique.

Cependant, lorsque, par exemple, l'obligation de mentionner la liste des ingrédients n'est pas de nature à permettre au consommateur de connaître la nature réelle de la denrée alimentaire préemballée et de la distinguer des denrées avec lesquelles elle pour-

rait être confondue, la dénomination de vente devra être accompagnée d'autres informations descriptives qui devront figurer à proximité de celle-ci. L'indication du pourcentage de certains ingrédients est également obligatoire.

**Autres règles à respecter**

La loi relative à la protection de la santé des consommateurs en ce qui concerne les denrées alimentaires et les autres produits autorise le Roi à réglementer et à surveiller l'importation, l'exportation, la fabrication, la préparation, le transport, la détention, la conservation, la vente et l'offre de vente, la cession à titre onéreux ou à titre gratuit, la distribution et le débit de denrées et substances servant à l'alimentation humaine; elle interdit d'introduire dans le commerce des denrées et substances contenant des additifs non autorisés préalablement par le Roi ou contenant une quantité d'additifs supérieure à celle autorisée par le Roi.

L'arrêté royal du 27 juillet 1978 contient une liste des additifs autorisés. D'autres arrêtés règlent la teneur maximale admise de résidus





de pesticides dans les aliments, l'hygiène dans le secteur de l'alimentation, l'étiquetage et la publicité pour les denrées alimentaires, l'irradiation des denrées alimentaires, la réfrigération et la congélation, les licences d'importation et d'exportation et les denrées alimentaires déclarées nocives.

En vertu de la même loi, une série d'autres produits destinés à la consommation ont été réglementés. Il s'agit, entre autres, des produits cosmétiques et du tabac, des jouets, des farces et attrapes, de matériaux d'emballage pour les denrées alimentaires, les détergents, les textiles et les aérosols.

## Licence obligatoire

Toute personne qui produit, importe ou commercialise des denrées alimentaires doit demander une licence à l'Inspection des denrées alimentaires du SPF Santé publique, Sécurité de la Chaîne alimentaire et Environnement (voir coordonnées ci-dessous) (A.R. du 4 décembre 1995 - M.B. du 23 février 1996).

Le champ d'application de cette réglementation est très large : il vise entre autres le commerce ambulant, les établissements qui fabriquent, importent et stockent des denrées alimentaires (éventuellement aussi les magasins de journaux, stations-service, pharmacies, infrastructures sportives,...), le secteur Horeca, les cantines d'école et d'entreprise. Ce permis est en principe valable pour 3 ans. Un renouvellement de permis doit être demandé 3 mois avant son expiration ainsi qu'en cas de changement d'adresse ou d'activité ou de transformation.

## Autocontrôle

L'AR du 14 novembre 2003 (MB du 12 décembre 2003) porte la création d'un système d'autocontrôle, de notification obligatoire et de traçabilité dans la chaîne alimentaire. Son champ d'application couvre l'ensemble de la chaîne (production, traitement et distribution), à l'exception de la production primaire pour l'usage ménager privé. L'instauration d'un système d'autocontrôle qui garantisse la sécurité de la chaîne alimentaire est obligatoire.

Pour ce qui concerne la qualité des produits, un système d'autocontrôle est encouragé. Un mécanisme de traçabilité des produits est également encouragé. Il reposera d'une part sur un enregistrement des entreprises et des unités d'exploitation et, d'autre part, sur un enre-

gistement des mouvements d'importation et d'exportation des produits aux différents stades de la chaîne. La notification obligatoire auprès de l'Agence fédérale pour la Sécurité de la Chaîne alimentaire s'applique à tout exploitant qui constate ou a des raisons de supposer qu'un produit peut porter préjudice à la santé humaine, animale ou végétale.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2003, les autorités communales ne sont plus tenues de communiquer des données concernant la moralité des intéressés, ni de produire l'attestation ainsi qu'une copie de l'autorisation de l'Agence Fédérale alimentaire. Ces informations sont en effet disponibles via la Banque-Carrefour des Entreprises. De même au 1<sup>er</sup> juillet 2003, ont été



## Boissons spiritueuses

Les débitants de boissons qui vendent ou servent des boissons spiritueuses doivent payer une taxe de patente. Cette taxe est perçue sur la base de la quotité du revenu cadastral des endroits et locaux affectés au débit, constatés par le fonctionnaire compétent de l'Administration du Cadastre, et adaptée annuellement, le 1<sup>er</sup> janvier, à l'indice des prix à la consommation du Code des impôts sur les revenus 1992. Cet impôt s'élève à 10%. Le montant de la taxe de patente est fixé forfaitairement à 123 EUR par année civile pour les débits ambulants et à 12 EUR par jour d'exploitation pour les débits occasionnels.

modifiées les modalités de déclaration relatives à l'ouverture et au changement d'un débit de boissons. Les déclarations doivent être établies sur un formulaire 240 V ou effectuées par voie électronique.

Les déclarations électroniques sont assimilées à des déclarations « papier ». Le plan, déposé auprès de l'Administration du Cadastre (SPF Finances), doit représenter tous les endroits et locaux affectés au débit ainsi que la communication avec la voie publique. Si l'exploitation cesse, le titulaire de la patente doit en faire la déclaration dans les quinze jours par voie électronique ou sur un formulaire 240 V auprès du receveur des accises. ■

## Infos

Tous renseignements sur cette matière peuvent être obtenus au :

**SPF Santé Publique, Sécurité de la Chaîne Alimentaire et Environnement**

Inspection des Denrées alimentaires

Cité Administrative de l'Etat • Quartier Esplanade

Boulevard Pachéco, 19, boîte 5 • B-1010 BRUXELLES

Tél. : 02 210 48 43 • Fax : 02 210 48 16 • E-mail : ewida@health.fgov.be

**Le jeudi 22 mai 2008  
de 10 h à 17 h**

**ENTREE GRATUITE**



# 16<sup>ème</sup> Salon de l'Emploi et de la Création d'Activités

**AISEAU - PRESLES**

Halls polyvalents  
de l'administration communale

Renseignements : 071 26 27 02  
[www.salon-emploi.be](http://www.salon-emploi.be)



## Distribution

## Quel sera le profil de vos clients de demain ?

Le consommateur moyen de 2020 aura plus de 65 ans, sera célibataire et/ou proviendra d'une minorité ethnique. Les commerçants et les entreprises ont évidemment intérêt à anticiper cette tendance en adaptant leur offre de produits et services et en implantant leur établissement le plus près possible de la clientèle visées...

Selon une enquête réalisée il y a quelque temps par le bureau d'étude Bain&Company pour la Fedis, le consommateur de demain aura plus de revenus à dépenser qu'aujourd'hui, moins de temps pour consommer et plus de choix parmi

les biens de consommation. Ce sont surtout les consommateurs plus âgés qui auront considérablement plus de revenus à dépenser. En 2020, les 65 ans et plus contrôleront 30% des dépenses en Europe. Les commerçants doivent tenir compte du fait que la population vieillissante apprécie fort la proximité d'un magasin.

Les minorités ethniques font déjà en sorte que l'on trouve davantage de nourriture exotique dans les commerces. Ce marché va encore croître. Le plus grand nombre de célibataires - d'après les estimations 36% des ménages belges en 2020 - confirme les habitudes de consumma-

tion : de nombreux petits achats au lieu de quelques grands.

Enfin, il est frappant de constater le fossé qui se creuse entre les consommateurs 'riches' et 'pauvres'. Ceux qui ont beaucoup de revenus à dépenser achètent principalement des produits qui améliorent la santé et la qualité de vie. Les commerçants doivent tenir compte, d'une part, de l'exigence de ces clients et, d'autre part, du fait que les consommateurs 'pauvres' vont continuer dans le futur à chercher le meilleur rapport qualité-prix. Les consommateurs 'moyens' sont une espèce en voie d'extinction. Le commerçant doit donc se concentrer sur les profils spécifiques du consommateur.



## E-business

## Profitez des aides de la Région wallonne

Vous êtes une petite ou moyenne entreprise (PME) ou une association professionnelle, une association de fait ou un groupement de PME. Vous souhaitez créer un site internet pour développer votre activité économique (e-business). La Région wallonne peut rembourser une partie des dépenses réalisées pour créer ce site, pour autant qu'elles atteignent au moins 5.000 euros.

Pour bénéficier de l'aide de la Région wallonne, vous devez remplir les conditions suivantes :

- > exercer votre activité principale en Région wallonne;
- > ne pas relever d'un secteur exclu;
- > occuper moins de 250 personnes;
- > réaliser un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros maximum ou présenter un total de bilan de 43 millions d'euros maximum;

- > jouir de l'indépendance financière, c'est-à-dire ne pas être détenue à 25 % ou plus par une ou conjointement par plusieurs autres entreprises ne répondant pas aux conditions qui précèdent;
- > respecter la règle de minima.

A noter que la Région wallonne peut prendre en charge 50 % des dépenses réalisées pour créer votre site e-business. Le montant de la prime est limité à 15.000 euros. Si votre dossier est complet, il sera traité dans un délai de 100 jours.

### Infos

#### Ministère de la Région wallonne

DGEE - Direction des PME

Place de Wallonie, 1 - 5100 Jambes

Tél. : 081/33.42.93 - <http://economie.wallonie.be>

## Décès

## Recherches bancaires plus faciles

Lorsqu'une succession se libère, les héritiers éprouvent souvent des difficultés à retrouver la banque auprès de laquelle le défunt était client ou louait un coffre.

L'Association Belge des Banques (ABB) peut aider les héritiers dans leurs recherches, moyennant une demande écrite qui doit contenir les données suivantes :

- > sur le défunt : nom, prénom, adresse, lieu et date de naissance et de décès.
- Il peut être utile d'y ajouter l'état civil du défunt, le nom de son époux(se), son domicile, etc.

- > sur la personne qui introduit la demande : nom et adresse de la personne et, éventuellement, de celle à qui il faut adresser la réponse. Un certificat de décès officiel et un acte de notoriété ou une déclaration de droits successifs d'où il ressort que la personne qui a introduit la demande est bel et bien héritière de la personne défunte.

Seules les demandes contenant toutes les données requises sont transmises aux banques membres de l'ABB. Celles-ci répondent alors directement à la personne qui a introduit la demande, à la condition que le défunt ait bien possédé chez elles un compte ou un avoir, ou qu'il ait loué un coffre. Pour ce service, l'ABB impute des frais administratifs s'élevant à 125 EUR.

Les demandes écrites sont à adresser à :

**ABB - Département fiscal**

Rue Ravenstein 36 - boîte 5 - 1000 Bruxelles.

# Quoi de neuf au Moniteur Belge ?

## A votre service

Nous vous transmettons gratuitement tout extrait du Moniteur Belge

### M.B. du 4 février 2008

Arrêté royal du 18 janvier 2008 modifiant l'annexe de 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. 5990.

### M.B. du 6 février 2008

Arrêté du Gouvernement flamand du 7 décembre 2007 portant report du crédit dans le cadre de l'Accord flamand pour le secteur non marchand, p. 7812.

Transport de marchandises dangereuses par chemin de fer. Avis. Arrêté royal du 11 décembre 1998 relatif au transport de marchandises dangereuses par chemin de fer, à l'exception des matières radioactives, p. 7895.

Direction générale Transport terrestre. Examen de capacité professionnelle au transport de marchandises par route, p. 7899.

### M.B. du 7 février 2008

Administration de la fiscalité des entreprises et des revenus. Impôts sur les revenus. Avis relatif à la déduction pour investissement, p. 8593.

### M.B. du 8 février 2008

Arrêté du Gouvernement wallon du 17 janvier 2008 modifiant l'arrêté du Gouvernement wallon du 6 mai 2004 portant exécution du décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants régionaux en faveur des petites ou moyennes entreprises, p. 8779.

Arrêté du Gouvernement flamand du 14 décembre 2007 portant composition de la commission de recours, visée à l'article 9 du décret du 30 avril 2004 relatif à l'obtention d'un titre de compétence professionnelle, p. 8805

### M.B. du 11 février 2008

Arrêté royal du 28 janvier 2008 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. 8957.

### M.B. du 14 février 2008

Arrêté royal du 10 février 2008 modifiant, en ce qui concerne les avantages de toute nature, l'AR/CIR 92, p. 9418.

### M.B. du 15 février 2008

Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 17 janvier 2008 modifiant l'arrêté du 18 juillet 2002 portant exécution de l'ordonnance relative à l'encouragement et au financement de la recherche scientifique et de l'innovation technologique, p. 10036.

### M.B. du 19 février 2008

Arrêté ministériel du 13 février 2008 modifiant la liste jointe à l'arrêté royal du 21 décembre 2001 fixant les procédures, délais et conditions en matière d'intervention de l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités dans le coût des spécialités pharmaceutiques, p. 10314.

Arrêté ministériel de la Région Wallonne du 20 décembre 2007 relatif aux modalités et à la procédure d'octroi des primes visant à favoriser l'utilisation rationnelle de l'énergie, p. 10415.

### M.B. du 20 février 2008

Arrêté royal du 10 février 2008 fixant, pour l'année 2008, le montant, les modalités et les délais de paiement des cotisations dues au Fonds d'indemnisation des travailleurs licenciés en cas de fermeture d'entreprises pour les employeurs dont les entreprises sont visées à l'article 2, 3°, b), de la loi du 26 juin 2002 relative aux fermetures d'entreprises, p. 10661.

### M.B. du 21 février 2008

Arrêté royal du 10 février 2008 définissant la manière de signaler l'existence d'une surveillance par caméra, p. 10803.

Arrêté royal du 27 janvier 2008 modifiant l'article 24, par. 1er, de l'annexe à 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. 10833.

Décret wallon du 19 décembre 2007 modifiant le décret fiscal du 22 mars 2007 favorisant la prévention et la valorisation des déchets en Région wallonne et portant modification du décret du 6 mai 1999 relatif à l'établissement, au recouvrement et au contentieux en matière de taxes régionales directes, p. 10855.

### M.B. du 22 février 2008

Arrêté royal du 20 février 2008 visant à élargir le public cible pouvant bénéficier d'une allocation de chauffage du Fonds social Mazout, p. 11584.

### M.B. du 25 février 2008

Arrêté du Gouvernement flamand du 14 décembre 2007 modifiant l'arrêté du Gouvernement flamand du 10 juillet 2001 réglant le subventionnement des services d'aide logistique et de soins à domicile complémentaires, p. 11761

### M.B. du 26 février 2008

Arrêté royal du 10 février 2008 modifiant l'arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés, p. 11897.

### M.B. du 28 février 2008

Arrêté royal du 18 janvier 2008 modifiant l'arrêté royal du 25 mars 2003 portant des mesures transitoires relatives à la carte d'identité électronique, p. 12322.

Arrêté royal du 19 février 2008 modifiant, en ce qui concerne les prestations de logopédie, l'annexe de 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. 12357.

### M.B. du 29 février 2008

Arrêté royal du 25 février 2008 modifiant, en ce qui concerne les avantages de toute nature, l'AR/CIR 92, p. 12495.

### M.B. du 3 mars 2008

Arrêté royal du 27 janvier 2008 modifiant l'arrêté royal du 28 mai 2003 relatif à la surveillance de la santé des travailleurs, p. 12890. ■





## 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.



## L'énergie. Source de développement pour mon entreprise.

Votre entreprise, vous l'avez fait naître et grandir, vous y avez mis toute votre énergie. Aujourd'hui, vous ne manquez pas de projets pour développer vos activités. Chez Electrabel, nos conseillers en énergie sont là pour vous y aider. Ils vous soutiennent, vous accompagnent et recherchent avec vous la solution la plus adaptée à vos besoins. Ensemble, nous vous aidons à maîtriser votre énergie et à profiter pleinement de votre business. Aujourd'hui comme demain. Plus d'info sur [www.electrabel.be](http://www.electrabel.be)

**Vous avez l'énergie.**