

# INDEPENDANT & ENTREPRISE

OCTOBRE 2008

## Enquête

L'emploi du temps  
des indépendants

## Avantage

Un nouveau coach  
pour les membres  
du SDI

## Commerce

Tout ce qu'il  
faut savoir

Archives

Combien de temps  
**les conserver ?**



belgacom

VOUS EMMÈNE

# Appelez sans compter entre collègues, fixe ou mobile

À partir de  
**€ 10\***  
/mois

## Pour toujours mieux accompagner les PME et indépendants, Belgacom propose Business Voice Fusion.

Avec cette formule, vous appelez vos collègues à un tarif extrêmement bas sur leurs numéros fixes et mobiles.  
Et si vous souscrivez avant la fin de l'année, vous bénéficiez d'un tarif encore plus avantageux : à partir de € 10/mois\*.

Belgacom Business Voice Fusion, la solution qui vous aide à limiter les coûts de votre PME.

Pour plus d'informations, appelez vite le 0800 33 500 ou surfez sur [www.belgacom.be/fusion](http://www.belgacom.be/fusion)

avec



proximus  
belgacom mobile

\* Offre valable du 1/10/08 au 31/12/08 inclus pour toute nouvelle souscription d'un contrat de 24 mois aux plans tarifaires Fusion Standard et Fusion Advantage (€ 10/mois au lieu de € 20/mois pendant 18 mois) et pour toute nouvelle souscription de 18 mois à Fusion Fix-Call to Proximus (€ 10/mois au lieu de € 15/mois pendant toute la durée du contrat). Prix et conditions applicables en Belgique. Tous les tarifs mentionnés s'entendent hors TVA. Offre réservée aux clients professionnels.



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

# L'indépendant travaille en moyenne 54,5 heures par semaine !

**Certains employeurs prennent des mesures pour permettre à leurs salariés de concilier leur vie privée et professionnelle. Mais qu'en est-il des indépendants et des chefs d'entreprise ? Quel est leur réel emploi du temps ? Y a-t-il encore de la place pour leur famille et des loisirs dans leur agenda réputé surchargé ? Une enquête menée auprès de 748 indépendants apporte réponse à ces questions...**

L'enquête a été menée en ligne cet été auprès de 748 indépendants par le Groupe HDP-AristA. Le siège de l'entreprise des répondants était situé pour 52% en Flandre, 31% en Wallonie et 17% à Bruxelles. L'échantillon a compté 72% d'hommes et 28% de femmes.

## 54,5 heures par semaine

Les indépendants à titre principal interrogés travaillent en moyenne 54,5 heures par semaine sur une base de 5,7 jours, ce qui fait une moyenne de 9,5 heures par jour. Cependant, la frontière entre travail et privé étant plus floue pour un indépendant que pour un salarié, cette moyenne est à relativiser.

L'enquête montre que 82% des indépendants travaillent le week-end. En moyenne entre une demi-journée et une journée par week-end.

Par semaine, un indépendant à titre principal consacre en moyenne 26 heures à son travail opérationnel, 12 heures au travail administratif et 2 heures à la gestion de son personnel.

## Emploi du temps d'un indépendant à titre principal

Activité	Heures
Travail opérationnel	26,38
Travail administratif	12,07
Déplacements	6,03
Recherche d'information	3,83
Prospection	3,24
Réunions	2,86
Gestion du personnel	2,07
Formations	2,01
Networking	1,77



## Paperasserie

On remarque que le rôle d'un chef d'entreprise évolue au fil des périodes traversées par son entreprise : création, développement, stabilisation,... Cela apparaît également dans le temps qu'il consacre à certaines activités.

On note par exemple que :

- > le temps passé à la prospection est plus important dans les 5 premières années;
- > les chefs d'entreprises passent plus de temps en formation une fois que leur société est lancée;
- > le temps consacré à l'administration augmente une fois que la société a plus de 10 ans;
- > le temps passé à la gestion du personnel varie entre 1,5 et 2,8 heures par semaine, le pic se situant chez les entreprises de 11 à 15 ans.

## Simplification ?

La moitié des indépendants interrogés estiment que leur administration ne peut être simplifiée ou n'en voient pas l'utilité pour leur entreprise. Malgré les efforts fournis par les autorités, 70% des indépendants ne ressentent pas directement les effets de la simplification administrative.

## 16,6 jours de congé par an

Un indépendant à titre principal ne s'accorde en moyenne que 16,6 jours de congé par an. Parmi ceux qui occupent du personnel, un sur trois organise une fermeture collective pour les congés et cette tendance se marque tant dans les secteurs traditionnels comme la construction (63%) que chez les professions libérales (30%).

Tous les indépendants, avec ou sans enfants, trouvent un relativement bon équilibre entre travail et vie privée. 44% d'entre eux ont le temps d'exercer un hobby régulier. Près d'un sur deux fait appel à une aide pour le ménage.

## Trop de travail ?

60% des répondants estiment raisonnable le temps passé au travail. Lorsqu'on demande aux répondants s'ils considèrent qu'ils travaillent trop, on remarque qu'il faut dépasser les 60 heures par semaine pour que plus de la moitié répondent 'oui' à la question. ■



# 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.

[www.dkv.be](http://www.dkv.be)



# Délais de conservation des factures :

**Une récente circulaire fiscale AFER 16/2008 (E.T.112.081) du 13 mai 2008 aborde les nouveaux délais de conservation en vigueur dans le code de la TVA et l'archivage électronique. Voici un petit résumé de ce qu'il faut savoir.**



## Les nouveaux délais de conservation

Les articles d'application sont les suivants :

- > 7 ans : art. 60 § 1 du Code TVA;
- > 15 ans : art. 11, § 4 de l'A.R. n° 3;
- > 5 ans : art. 60, § 3 du Code TVA.

## Période de conservation de 7 ans

Suite à l'adaptation de l'art. 60, le principal délai de conservation a été ramené de 10 à 7 ans à dater du 9 janvier 2006.

La date de début de cette période est déterminée comme suit :

- > livres : le 1<sup>er</sup> janvier de l'année qui suit la clôture du livre;
- > factures et autres documents : le 1<sup>er</sup> janvier de l'année qui suit la date du document.

## Attention

1. Ce délai de conservation vise non seulement les pièces justificatives qui ont servi de base aux inscriptions, mais aussi tous les documents qui sont établis par l'assujetti comme les bons de livraison, les extraits de compte, le double des tickets de caisse, la bande de contrôle d'une caisse enregistreuse, etc.
2. L'obligation de conservation des factures et autres documents qui doivent être établis ou délivrés en vertu de la réglementation belge de la T.V.A. s'applique aussi aux particuliers et aux personnes morales non assujetties.
3. Aucune distinction n'est faite selon qu'il s'agit de documents nationaux, intracommunautaires ou étrangers.

## Prolongation de la période de 7 ans en matière informatique

Cette période commence à courir le 1<sup>er</sup> janvier de l'année qui suit la dernière année au cours de laquelle le système informatique a été utilisé.

## Délai de conservation de 15 ans

Cette période est couplée à la période de révision de 15 ans qui s'applique aux biens immeubles nouvellement construits ainsi qu'aux droits matériels grevant les bâtiments.

Ce délai commence à courir aux dates suivantes :

- > livres : le premier janvier de l'année qui suit la clôture;
- > documents : leur date;
- > système informatisé : la dernière année au cours de laquelle il a été utilisé.

# une circulaire explicative



Rudi Mattheus,  
Comptable-fiscaliste  
agréé IPCF

## Délai de conservation triennal ou quinquennal

A la suite d'une décision TVA du 16 décembre 1997 (décision E.T. 91858), le délai de conservation a été écourté pour le client-particulier qui reçoit une facture relative à des biens ou services destinés à un usage privé.

Ce qui donne lieu à deux cas spécifiques :

- > la délivrance de la facture est obligatoire (p.ex. pour la livraison d'une voiture ou des travaux immobiliers) : la période est ramenée à 5 ans;
- > la délivrance de la facture n'est pas obligatoire : 7 ans.

Dans tous les cas où la facturation est obligatoire, le délai de conservation reste fixé à 7 ans et ce, pour les deux parties.

Notons qu'en ce qui concerne les disques tachygraphes, le délai de conservation de 3 ans à des fins de T.V.A. prend cours à compter de leur date.

## Mode de conservation

Deux modes de conservation ont été prévus :

- > sur papier;
- > par voie électronique.

Cela vaut pour :

- > les factures à l'entrée sur papier;
- > le double des factures à la sortie;
- > les factures délivrées ou reçues avant le 9 janvier 2006 et dont le délai de conservation n'est pas encore écoulé.

Le point de départ de la conservation digitale doit garantir :

- > l'authenticité de l'origine;
- > l'intégrité du contenu.

Ce qui entraîne naturellement quelques conséquences importantes :

1. la technologie qui assure la digitalisation des documents doit au moins remplir ces conditions. Sanction : la version scannée n'est pas considérée comme une copie du document original et il ne peut être question de déduction de la T.V.A.
2. possibilité pour le fisc de comparer les documents scannés avec les originaux.

D'où :

- obligation de conserver les documents papier durant 1 mois à dater de leur scanning;
- conservation d'une description détaillée du logiciel utilisé et de la procédure suivie.

3. la technique de scanning utilisée doit garantir les éléments suivants :

- l'inaltérabilité du document digitalisé;

- la durabilité du document digitalisé;
- la lisibilité pendant tout le délai de conservation.

4. la technique de scanning utilisée doit être appliquée à l'ensemble des factures ou doubles de factures sur papier d'au moins un sous-facturier d'entrée pendant une période qui ne peut être inférieure à 12 mois consécutifs et qui prend cours :

- au début d'une année civile ou d'un exercice comptable

ou

- au début d'une période de déclaration.

La circulaire énumère, à cet effet, 9 conditions à remplir pour l'obtention de ce résultat.

Il va sans dire qu'une feuille Excel ou un document Word ou encore une simple impression en format PDF des documents ne répond absolument pas à ces exigences.

La sécurisation peut intervenir de deux manières :

- > via une signature électronique avancée;
- > via un algorithme de sécurisation, qui consiste en la somme mathématique d'un certain nombre de données de la facture.

Remarque

Un archivage digital avait déjà été prévu par le passé pour les doubles des factures à la sortie via la technique WORM (*Write Once – Read Many*). Cette technique reste en vigueur sans aucune modification.

## Lieu de conservation

- > Papier et archive WORM : territoire belge
- > Archive digitale :
  - Belgique
  - Etat membre de l'Union européenne si
    - accès complet en ligne
    - notification préalable à l'administration

Rudi Mattheus  
Comptable-fiscaliste agréé IPCF



Votre Free-Pass  
offert par  
Indépendant & Entreprise !  
Rendez-vous  
avec le code 580715  
sur [www.lfe.be](http://www.lfe.be) !

du sur mesure pour votre entreprise !



le forum des  
entrepreneurs  
by initiatives

22 et 23 octobre 2008  
Halles des Foires de Liège  
 [www.lfe.be](http://www.lfe.be)

[www.dedie.com](http://www.dedie.com)



agence  
de stimulation  
économique

# Du sur mesure pour votre entreprise !

**Chaque année, le Forum des Entrepreneurs s'affirme comme l'un des principaux événements professionnels en Wallonie. Ces 22 et 23 octobre 2008, il réunit plus de 6.000 responsables d'entreprises, leur proposant un salon des services à l'entreprise et un vaste programme de conférences et de rencontres. Nous avons décidé de soutenir et de participer à l'événement. Venez donc nombreux nous rejoindre sur le stand SDI !**

Connu jusqu'il y a peu sous le nom de salon 'Initiatives', le Forum des Entrepreneurs soutient et promeut depuis plus de vingt ans l'esprit d'entreprise en Wallonie. Le chef d'entreprise peut y trouver aisément tous les éléments qui le renforcent dans sa démarche : des conseillers pour l'orienter, des confrères pour l'épauler, des opportunités pour avancer et une ambiance positive pour le motiver.

En quelques années, le salon 'Initiatives' s'est mué progressivement en Forum des Entrepreneurs, pour devenir le principal événement professionnel de networking (« réseautage ») en Wallonie.

## Un concept mobilisateur

Le Forum des Entrepreneurs est un concept profondément mobilisateur qui propose :

- > un salon thématique du service et du conseil aux entrepreneurs et aux décideurs;
- > un tremplin dynamique pour les entreprises de services qui se positionnent en tant que partenaires privilégiés des entreprises;
- > un carrefour privilégié pour tous les cadres et chefs d'entreprise soucieux de développer leurs activités;
- > une plate-forme de rencontres professionnelles pour les décideurs en quête de partenaires, d'informations, de fournisseurs et d'échanges d'idées.

## Priorité aux contacts

Le facteur humain y est essentiel et priorité est donnée aux contacts directs : recevoir des clients, inviter des prospects, identifier les clients de demain.... Récolter des cartes de visite, rencontrer les relations de ses amis, échanger des informations pertinentes, participer à des bourses de rencontres, poser des questions à des experts sont autant d'actions que l'on peut mener avec efficacité au Forum des Entrepreneurs.



Les nouveaux axes de l'événement servent tous ces objectifs :

- > les Business & ICT Matching Days, avec leurs 800 rencontres professionnelles programmées;
- > le Club des Décideurs, pour favoriser la rencontre des patrons entre eux;
- > la Web TV du Forum, diffusée cette année sur les canaux de RTC, pour favoriser les débats;
- > l'Espace « Osons ! » dédié aux créateurs d'entreprise;
- > les rencontres avec les experts TIC;
- > les agoras thématiques, au sein du salon, pour échanger avec les exposants.

## Rendez-vous sur le stand SDI !

En outre, le Forum des Entrepreneurs présente un vaste programme de conférences, de déjeuners-débats dont le programme se trouve sur le nouveau site [www.lfe.be](http://www.lfe.be).

Plus professionnel et plus 'business', le Forum des Entrepreneurs propose un concept original

et pratique : « Du sur mesure pour votre entreprise ! ».

Nous vous y donnons rendez-vous. Le Forum des Entrepreneurs, c'est du sur mesure pour vous ! ■

### • Quand

- > le mercredi 22 octobre 2008 de 10h00 à 21h
- > le jeudi 23 octobre 2008 de 10h à 20h

### • Où

Aux Halles des Foires de Liège, quai de Wallonie 6 à 4000 Liège

### • Droit d'entrée

- > 15 euros
- > 10 euros sur pré-inscription via le site [www.lfe.be](http://www.lfe.be)

### • Organisation

**ENJEU asbl**,  
avenue Constantin de Gerlache, 41  
à 4000 Liège  
Tél: 04/254.97.97 - [www.enjeu.be](http://www.enjeu.be)  
[info@enjeu.be](mailto:info@enjeu.be)

## Un nouveau consultant multifonctions pour les membres du SDI

**Aujourd'hui, que ce soit pour les indépendants, les entrepreneurs ou leurs salariés, la pression environnante est devenue telle qu'il est important de trouver des moyens suffisamment efficaces pour pouvoir garder le cap. On n'a pas le choix : il faut assurer le résultat, maintenir les objectifs tout en gardant la tête froide, rester centré, rester positif, regarder droit devant et être capable de laisser derrière soi ce qui n'est plus utile. Notre nouveau partenaire Didier Thiellet, praticien en coaching, en systémique et en gestion de stress, propose des moyens pour répondre à ces exigences.**

### Le coaching et la systémique

L'approche systémique permet un diagnostic sûr et enrichissant. Elle apporte une compréhension « sur les coulisses » d'une difficulté quelconque ainsi que des solutions ou actions à entreprendre. Praticable en séances individuelles comme en groupe, l'apport est rapide et efficace. Elle peut être utilisée dans de nombreux domaines d'application comme l'optimisation de sa profession, le choix d'une stratégie, l'étude d'un produit ou d'un marché, l'embauche, une problématique en communication et bien d'autres choses encore. Dans 60% des cas, une évolution directe est constatée après la séance.

Le coaching, à la suite de cette approche, apporte les moyens et le plaisir de développer et d'affiner son potentiel : comme ses talents, ses qualités ou encore un état de positivisme mental et émotionnel.

### Ouverture et souplesse

Un chef d'entreprise est comparable à un sportif solitaire. Il doit trouver les moyens de maintenir sa confiance ainsi qu'une communication dynamique, propice à la motivation et à la responsabilisation de ses collaborateurs. Cultiver son savoir-faire (savoir faire du manager, du créateur, de l'administrateur,...) comme son savoir-être (leadership, diplomatie, autorité, intuition et vision ...) sont aussi des capacités qu'il doit acquérir, développer et entretenir.

Notre nouveau partenaire Didier Thiellet a pour objectif d'apporter, en plus de ces techniques d'accompagnements en coaching et du travail systémique, des moyens simples comme un training mental ou émotionnel, la connaissance du fonctionnement « de vos préférences cérébrales » ou l'utilisation d'outils de gestion de stress. Tous ces moyens sont destinés à vous permettre d'effectuer votre tâche avec toute la richesse de votre potentiel, dans des actions appropriées à vous, à votre environnement et à votre objectif.

### Deux types de formations

Notre partenaire a développé deux formations très utiles pour les indépendants et les chefs d'entreprises.

#### 1. Optimiser son système de vente

Il s'agit d'une formation de base étalée sur deux jours et assurée par Didier Thiellet et Alain De Min (formateur en techniques de vente). L'objectif est double :

- > vérifier les points forts comme les aptitudes encore à développer de votre système de vente ou de celui de vos agents commerciaux,
- > donner à ce système encore plus d'efficacité, de pertinence et d'assurance.

Un à deux mois plus tard, cette formation peut-être confortée par une journée complémentaire de training : exercices et partages et un contrôle des acquis.



#### 2. Acquérir des outils pour gérer le stress ou «savoir vider son sac comme évier de le remplir»

Cette formation vous permettra d'apprendre à gérer votre stress par l'acquisition d'outils utilisables en trois, dix ou vingt minutes au moment même du rush, ainsi que sa reconnaissance dans ses effets positifs comme négatifs. Cette formation s'organise suivant vos besoins, définis au préalable, autour des méthodes suivantes : la respiration, la relaxation musculaire, la visualisation, une façon de communiquer pour gérer le stress, la programmation émotionnelle ou mentale de réussite déjà citée.

### Avantage pour les membres du SDI

## Séances et formations à prix promotionnel

Le SDI aime proposer à ses membres des intervenants de qualité afin de les soutenir dans leur profession. Trouver des ressources adaptées est une chose primordiale pour tout entrepreneur. Les développer et les utiliser en est une autre tout aussi nécessaire.

Notre partenaire Didier Thiellet l'a bien compris. Il vous propose toutes ses techniques avec un avantage sur les prix : 90 Euros l'heure (au lieu de 120) pour les accompagnements individuels, et une remise de 20 % sur les montants des formations.

### Infos

Pour profiter de ces accompagnements ou formations, contactez Didier Thiellet au 0495/769.230.

Infos complémentaires : [www.visions-ressources.com](http://www.visions-ressources.com)

## Lunettes, lentilles et prothèses oculaires

## Remboursement amélioré

**L**e remboursement des lunettes, lentilles de contact et prothèses oculaires évolue sensiblement pour les jeunes patients. Depuis le 1<sup>er</sup> août 2008, l'intervention pour les verres et les montures, qui ne concernait jusqu'ici que les enfants de moins de 12 ans, a été étendue jusqu'à l'âge de 18 ans. Concrètement, les jeunes jusqu'à 18 ans bénéficient d'un rem-

boursement calculé par œil et variant selon le type de verre prescrit et la dioptrie. Ils peuvent également renouveler leurs verres dès qu'une différence de 0,5 apparaît. A défaut, les enfants jusqu'à l'âge de 11 ans inclus et dont la dioptrie est supérieure à 8.25 peuvent renouveler leurs verres tous les ans. En ce qui concerne l'achat des montures, le forfait octroyé ne peut faire l'objet que d'un seul renouvellement. Par ailleurs, deux types de lentilles de contact spécifiques sont désormais admises au remboursement. Enfin, les conditions de remplacement des prothèses oculaires ont été assouplies pour les jeunes de moins de 20 ans.



## Dispenses de cotisations sociales

## Légère hausse des demandes

**D**ans sa réponse à une question parlementaire, la Ministre Sabine Laruelle a récemment précisé que le nombre de demandes de dispense de cotisations a légèrement augmenté au cours du premier trimestre 2008.

La Commission des dispenses a reçu 6.847 demandes. Parmi celles-ci, beaucoup proviennent du secteur de la production animale (maladie de la langue bleue,...). Abstraction faite de cette catégorie particulière de demandes, la progression ne concerne plus que 200 dossiers environ. Durant le même trimestre, 1.841 dispenses partielles et 2.332 dispenses totales ont été accordées.

## GRAPA

## Augmentation

**L**e Gouvernement Fédéral a approuvé un projet d'arrêté royal augmentant de 5 EUR le taux de base de la garantie de revenus aux personnes âgées (GRAPA) depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2008. Le montant de base s'élève donc à 590,60 EUR (au nouvel index) et le montant majoré s'élève à 885,90 EUR.

## Bonus à l'emploi

Plus avantageux depuis le 1<sup>er</sup> octobre

**C**et été, le Conseil des ministres a approuvé un projet d'arrêté royal augmentant de 32 EUR le bonus à l'emploi pour les bas revenus à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2008. Il s'agit d'une exonération ciblée des cotisations sociales ONSS personnelles pour les salariés à bas salaires.

Le bonus à l'emploi s'élevait jusqu'ici à 143 EUR par mois pour un salarié à

temps plein avec un salaire égal au revenu minimum mensuel moyen garanti (1.335,78 EUR depuis le 1<sup>er</sup> mai 2008). Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2008, ce bonus est passé de 143 à 175 EUR et le salaire minimum mensuel s'élève à 1.360,78 EUR par mois.

La nouvelle mesure accroît la différence avec l'allocation de chômage et rend le travail plus avantageux.

## Nouveau record

## 722.191 entreprises en Belgique

**L**e nombre des entreprises assujetties à la TVA dans notre pays a atteint un niveau record à la fin 2006. Au 31 décembre 2006, on dénombrait 722.191 entreprises, soit une augmentation de 1,7 % par rapport à 2005. C'est ce qui ressort des statistiques du SPF Économie.

Les bureaux de relations publiques (+15,1%) et les bureaux de conseils informatiques (+11%) enregistrent une forte progression. Sont aussi en hausse les entreprises de plomberie (+1,1%) et de peinture (+1,6%), les commerces de cycles (+3%), les entreprises qui réali-

sent des programmes et des logiciels (+1,5%) ou actives dans la recherche et le développement en sciences physiques et naturelles (+1,7%). Les bureaux d'architecte (+3,3%), les services de traduction et d'interprétation (+1,9%), les instituts de beauté (+5,1%) et les restaurants (+2,3%) ont également le vent en poupe.

Par contre, les cafés (-3,7%), les agences de voyage (-2%), les discothèques et les dancings (-3,6%), les magasins de biens d'occasion (-2,4%), les commerces de fleurs et de plantes (-1,3%), d'horlogerie et de bijouterie (-1,8%) et



de tabac (-0,4%), les boulangers et pâtisseries artisanaux (-2,4%), les poissonneries (-1,7%), les commerces de fruits et légumes (-4,2%) et les stations-service (-4,5%) sont en déclin.

## Pension des indépendants

### Nouvelle revalorisation

**L**es montants de pension minimum pour les indépendants ont été augmentés de 10 EUR depuis ce 1<sup>er</sup> octobre 2008. La décision avait été prise dans le cadre de l'amélioration du pouvoir d'achat décidée lors du contrôle budgétaire 2008.

## AFSCA

### Plus de contrôles en 2007

**L'**Agence fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire (AFSCA) vient de publier son rapport d'activités 2007. Créée en 2002, elle ne cesse d'améliorer sa gestion des bases de données pour pouvoir effectuer des contrôles plus efficaces. Ainsi, il y a eu l'an dernier quelque 30% d'échantillonnages et 23% d'inspections en plus qu'en 2006, avec la plus forte augmentation pour les missions d'inspection concernant :

- > l'interdiction de fumer;
- > le contrôle du matériel d'emballage;
- > les infrastructures et les installations en attente d'un agrément.

Les plaintes sont passées de 1.482 en 2006 à 2.170 l'année passée. Elles ont principalement concerné :

- > l'hygiène des locaux et des personnes, en ce compris la législation tabac (1.304);
- > les méthodes de fabrication et de conservation (263);
- > les intoxications alimentaires (184) et les contaminants (133).

## Familles monoparentales actives

### Hausse des allocations familiales

**L**e Conseil des ministres a approuvé cet été deux projets d'arrêté royal augmentant, au 1<sup>er</sup> octobre 2008, le plafond de revenus sous lequel les allocations familiales des familles monoparentales sont majorées de 20,81 EUR par enfant. Celui-ci est passé de 1.810,35 EUR à 2.020,48 EUR brut par mois. L'augmentation bénéficie à 21.723 enfants.

La mesure augmente également le supplément social travailleur pour les familles monoparentales et le fait passer de 20,81 EUR à 41,63 EUR pour le premier enfant ou 25,81 EUR pour le deuxième enfant. Ces montants correspondent au supplément social des chômeurs/pensionnés.



## Bancs solaires

### Nouvelle réglementation

**P**our assurer une meilleure protection des adeptes du banc solaire, de nouvelles dispositions sont en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> août 2008 pour les centres de bronzage :

- ➔ L'accès aux bancs solaires est désormais interdit aux jeunes de moins de 18 ans ainsi qu'aux personnes à peau de type 1 (dont les cheveux sont roux ou blonds clair, les yeux sont bleus et dont la peau très claire, souvent parsemée de tâches de rousseur ne bronze pas et brûle très vite).
- ➔ Le responsable de l'accueil doit impérativement déterminer votre type de peau avant toute séance de banc solaire.
- ➔ Les personnes qui souhaitent faire du banc solaire sont tenues de respecter un délai de 48 heures entre la première séance et la deuxième et d'espacer d'au moins 24 heures les séances suivantes.
- ➔ L'intensité du rayonnement des bancs solaires et des bronzes de visage incorporées est limitée à 0,3 W/m<sup>2</sup> maximum (indice solaire UV 12).

A conserver

## Comptes annuels des sociétés

### Consultation en ligne

**D**ésormais, il est possible de consulter de manière immédiate, gratuite et anonyme les comptes annuels consolidés des cinq dernières années déposés par les personnes morales belges via le site de la Banque Nationale de Belgique (BNB) [www.centraledesbilans.be](http://www.centraledesbilans.be). Les comptes sont présentés sous format pdf, permettant ainsi de les enregistrer.

Rappelons qu'auparavant, pour consulter les comptes annuels d'une personne morale belge, il fallait en adresser la demande auprès de la BNB et payer une redevance.

Infos : [www.bnb.be](http://www.bnb.be) (rubrique « Centrale des Bilans »).



## Etrangers

## Cartes d'identités électroniques

Les quelque 760.000 étrangers résidant en Belgique vont désormais pouvoir bénéficier d'une carte d'identité électronique. Ces nouvelles cartes sont comparables à celles que détiennent déjà 7,5 millions de Belges, même format et même fonctions. A la différence des cartes d'identités électroniques belges qui sont toutes identiques, un changement de couleur et de lettre (A à F) permettra de distinguer les étrangers ressortissants de l'Union européenne et les autres. Cette délivrance généralisée permettra aux étrangers de profiter des mêmes possibilités que les belges, à savoir par exemple, l'utilisation de services en ligne comme Tax-on-web.

## Pensionnés

## Augmentation des limites d'activité autorisée

Fin mai 2008, le Conseil des ministres a approuvé un projet d'arrêté royal augmentant de 25% les revenus maximaux autorisés d'une activité pour les personnes qui bénéficient d'une pension de retraite et/ou de survie et qui ont atteint l'âge légal de la pension. Les nouvelles limites seront les suivantes :

- > indépendant sans personne à charge : 17.149,19 EUR;
- > indépendant avec personne à charge : 20.859,97 EUR.

Pour les personnes qui ne bénéficient que d'une pension de survie avant d'avoir atteint l'âge légal de la pension, les revenus maximaux seront augmentés de 8 % et deviendront :

- > indépendant sans personne à charge : 13.824 EUR;
- > indépendant avec personne à charge : 17.280 EUR.



## Véhicules utilitaires lourds

## Eurovignette électronique

Depuis ce 1<sup>er</sup> octobre 2008, l'eurovignette papier pour véhicules utilitaires lourds a été remplacée par une eurovignette électronique. Conséquence : moins de charges administratives pour le secteur du transport par route et moins de contrôles nécessaires pour les véhicules utilitaires. Les eurovi-



gnettes électroniques sont désormais disponibles en ligne. Les chauffeurs de véhicules utilitaires ne doivent plus avoir la vignette papier sur eux et les contrôleurs peuvent vérifier dans une base de données centrale si l'eurovignette a été payée, et ce sans devoir immobiliser le véhicule.

## Immatriculations

## Succès pour les plaques personnalisées

L'introduction de la nouvelle combinaison de plaques d'immatriculation (chiffres-lettres), le 26 juin 2008, a eu un effet positif sur le nombre de réservations de plaques personnalisées. On a en effet enregistré 676 réservations et 234 immatriculations effectives de plaques personnalisées. A titre de comparaison, sur l'ensemble de l'année 2007, 1.711 plaques personnalisées avaient été immatriculées auprès de la Direction pour l'Immatriculation des Véhicules (DIV). A noter qu'une plaque minéralogique personnalisée coûte 874 euros pour une combinaison de 5 caractères et 620 euros pour une combinaison de 6 caractères.

## Changement de régime matrimonial

## Procédure assouplie

Au 1<sup>er</sup> novembre 2008, il sera plus simple de modifier son contrat de mariage. Les procédures de modification seront regroupées en une seule procédure. L'intervention du tribunal ne sera plus nécessaire. Un acte notarié sera suffisant.

Modifier son contrat de mariage peut s'avérer un excellent moyen de planifier sa succession. N'hésitez donc pas à vérifier le contenu de votre contrat de mariage. Demandez conseil à votre notaire. Il analysera avec vous si votre contrat actuel reste intéressant pour vous et votre couple compte tenu de votre situation et de vos projets.

## Excusabilité

## Extension au conjoint du failli

Depuis le 28 août 2008, le conjoint du failli qui est personnellement obligé à la dette de son époux ou l'ex-conjoint qui est personnellement obligé à la dette de son époux contractée du temps du mariage est libéré de cette obligation par l'effet de l'excusabilité.

## Contrefaçon

### Compétence accrue pour les douanes

Jusqu'ici, en matière de lutte contre la fraude, l'administration des Douanes & Accises du SPF Finances ne pouvait pas infliger d'amende aux personnes surprises en possession de pièces contrefaites. Elle devait faire suivre les dossiers au parquet. Depuis peu, ses compétences ont été élargies et elle est aujourd'hui à même de constater les in-

fractions. Dans certains cas, elle peut même procéder à la destruction de marchandises contrefaites. Rappelons qu'en 2007, quelque 820.000 pièces contrefaites ont été saisies. La contrefaçon et la piraterie sont passibles de peines allant de trois mois à trois ans de prison. Les amendes peuvent aller de 500 à 500.000 EUR.

## Voyager vers les Etats-Unis

### Enregistrement électronique

A partir du 12 janvier 2009, les ressortissants de l'Union européenne qui souhaitent se rendre aux Etats-Unis sans visa devront d'abord s'enregistrer électroniquement. Cet enregistrement se fera en ligne, en remplissant un formulaire d'autorisation électronique au moins 72 heures avant leur départ.

Une version d'essai de ce formulaire est accessible via le site <https://esta.cbp.dhs.gov>.

## Recensement agricole 2008

### Ralentissement de la baisse du nombre d'exploitations

Les premiers résultats du recensement agricole de mai 2008 ont été publiés. Pour la première fois depuis 10 ans, la diminution du nombre d'exploitations passe sous le seuil des 3% au niveau national (46.687 exploitations en 2008 contre 48.013 en 2007). En Région wallonne, la baisse est de 2,6% (15.596 exploitations en 2008) alors qu'en Région flamande, elle est de 2,9% (31.091 en 2008).

Par ailleurs, en 2008, le nombre total de bovins subit une baisse nationale (-1,4%). La diminution du cheptel s'observe tant au sud (1,1%) qu'au nord du pays (1,5%). Enfin, comme les années précédentes, le nombre d'éleveurs de bovins (-3,6%) et de porcins (-6,2%) chute.



## Tax-on-web

### Record d'utilisation !

Cet été, quelque 296.422 particuliers, 666.955 fonctionnaires et 57.478 mandataires ont rempli leur déclaration d'impôts par voie électronique. Soit un record de 1.020.855 déclarations introduites par Tax-on-web depuis le lancement du système en 2003. Rappelons que les mandataires qui remplissent les déclarations électroniques pour le compte de leurs clients (comptables et experts-comptables) ont jusqu'au mercredi 31 octobre 2008 pour les rentrer, et ce pour autant qu'ils les remplissent via Tax-on-web.

## Taxe de circulation

### L'Administration conteste la moindre illégalité

Des articles de presse parus cet été ont fait état d'un jugement du Tribunal de première instance à Bruxelles selon lequel l'établissement et la perception de la taxe de circulation et de la taxe de mise en circulation ne s'opéreraient pas légalement. L'administration ne partage pas ce point de vue et estime que ces taxes ont été établies tout à fait légalement. Elle a récemment signalé qu'elle projetait d'interjeter appel du jugement et qu'il était prématuré d'introduire des requêtes ou des réclamations en vue d'obtenir le remboursement de la taxe de circulation et/ou de la taxe de mise en circulation payée.

## Formalités

### A VOS AGENDAS !

#### Semaine 41 (du 6 au 12 octobre 2008)

- Paiement du 3<sup>ème</sup> versement anticipé (10 octobre).
- Paiement du précompte professionnel septembre ou 3<sup>ème</sup> trimestre (15 octobre).

#### Semaine 42 (du 13 au 19 octobre 2008)

- Dépôt de la déclaration TVA septembre et paiement du solde (20 octobre).
- Paiement du solde TVA 3<sup>ème</sup> trimestre (20 octobre).
- Dépôt de la déclaration Intrastat septembre (20 octobre).
- Dépôt de la déclaration spéciale TVA intracommunautaire 3<sup>ème</sup> trimestre (20 octobre).

- Analysez les résultats marketing et comptables du 3<sup>ème</sup> trimestre.

#### Semaine 43 (du 20 au 26 octobre 2008)

- Contrôlez la cohérence de vos marges, stocks et coefficients sectoriels.
- Elaborez votre plan stratégique 2009.

#### Semaine 44 (du 27 octobre au 2 novembre 2008)

- Paiement du solde ONSS 3<sup>ème</sup> trimestre (31 octobre).
- Commandez les cadeaux d'affaires pour votre clientèle.

A conserver



Violette Tricot, styliste :

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

**Après une expérience en tant que salariée, la styliste Violette Tricot, dynamique membre du SDI, s'est récemment lancée dans la création d'une collection dont le lancement est prévu pour l'été 2009. Ses mots clefs sont ceux d'une allure personnelle et intemporelle, artistique et d'humeur urbaine dans le respect la nature. Nous l'avons rencontrée pour vous...**

**> Indépendant & Entreprise : Pouvez-vous nous expliquer votre parcours ?**

**Violette Tricot :** J'ai obtenu mon diplôme de la Haute Ecole Francisco Ferrer en 2002. Après six années de travail en entreprise, deux ans pour Etam lingerie à Paris où je m'occupais d'une partie de la collection maillots de bain et lingerie sophistiquée et trois ans et demi chez Pauline B (marque belge de vêtement pour femme et petite fille) où je dessinais la gamme accessoires, cuir et t-shirts, j'ai décidé de me lancer de mes propres ailes.

**> Pourquoi avoir voulu devenir indépendante ?**

Parce que, pour moi, indépendance rime avec liberté. C'est une forme de test sur mes capacités personnelles et cela m'aide à me découvrir, me surpasser et réaliser mes rêves. Mon but premier est de proposer des choses nouvelles et intemporelles, issues de nouveaux concepts tout en respectant au maximum la nature. Mes créations, travaillées dans des cotons biologiques et des cuirs végétaux, donnent la possibilité aux gens de choisir le look final de leur article pour se l'approprier complètement par le changement d'un module.

**> Quels sont vos atouts pour réussir dans ce métier ?**

Je pense que mes avantages résident surtout dans l'originalité de mes projets.

Je mise sur une collection inventive qui comporte des modèles et concept déposés. Par exemple, un des premiers thèmes que j'ai développés est de personnaliser à l'infini ses t-shirts : homme, femme ou enfant, chacun peut selon son humeur placer le visuel de son choix et l'interchanger autant de fois qu'il le désire. Comment ? Grâce à une fenêtre directement incrus-

tée dans le t-shirt qui permet d'y insérer des visuels. Ceux-ci sont réalisés par une série d'artistes de styles très différents, allant du peintre belge Charles Delporte en passant par des graveurs ou des dessinateurs. Proposés en série limitée, ils seront datés et signés par l'artiste et vendus séparément, tels des recharges.

d'établir une véritable bibliothèque au sens propre comme au figuré. Les livrets seront de tailles standards et seront proposés pour accompagner les t-shirts. Sur chacun d'eux, trois doubles pages facilement manipulables par l'enfant lui-même. Les histoires tournent autour de trois nouveaux personnages que j'ai inventés et de leurs

aventures. Le livre étant complètement détachable, il pourra occuper l'enfant lorsqu'il le désire et se laisser feuilleter selon les envies et les humeurs.

**> Un dernier thème intéressant ?**

J'ai aussi en préparation des sacs à main à la taille et à l'usage multifonctionnels, qui seront réalisés dans du cuir d'agneau, connu pour sa souplesse. Nous, les filles, changeons souvent de sac à main en fonction des activités. C'est pourquoi j'ai voulu proposer un système regroupant les avantages de tous ces sacs de différentes tailles sans leurs inconvénients. Le concept repose sur trois éléments à marier : un petit sac permettant de réunir le strict minimum appelé "dancing bag", un grand sac appelé "walking bag" et une bandoulière détachable. Le petit sac a une double utilité. Avec la bandoulière, il devient complètement adapté aux voyages ou aux sorties par sa petite taille et ses compartiments pragmatiques (range-

ments pour carte bancaire, téléphone portable, billet, monnaie). Sans bandoulière, ouvert et fixé à l'intérieur du grand sac, il devient une poche de rangement du grand sac.

**> Vous avez d'autres concepts aussi originaux en préparation ?**

Oui, bien sûr. Par exemple, le t-shirt book. Il s'adresse aux enfants de 4 à 10 ans et permet également la personnalisation à l'infini grâce à un livre amovible. L'enfant porte son t-shirt basique sur lequel un livre en jersey pourra être boutonné. Plusieurs livres seront proposés, vous permettant



*Violette Tricot*

**Contact:** violettetricot@gmail.com



**BUSINESS  
FACTORY**  
IN WALLONIA



**CHARLEROI EXPO**

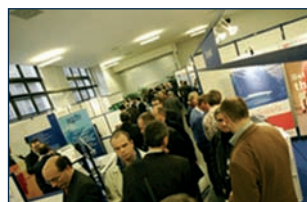
→ le jeudi 16 octobre 2008 de 10h à 18h

## Rejoignez dès maintenant la 4<sup>ème</sup> édition de la manifestation BTOB de Wallonie !

En exclusivité cette année, le village des entreprises de Flandres : "Business Flanders Village" parrainé par Rudy Aernoudt et 2 forums : l'un sur le Développement Commercial, le marketing direct et la communication (DEVCOM) et l'autre sur l'optimisation des coûts (achats, maintenance, facility management).

**Réservez maintenant**

**Ils nous font confiance...**



Zone d'exposition



Vos conférences & ateliers



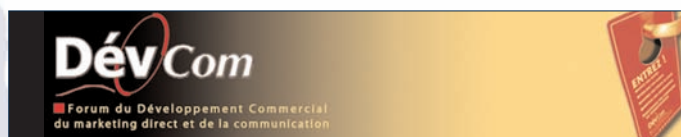
Rendez-vous d'affaires

Le 4<sup>ème</sup> Business Factory rassemble les plus grands acteurs du marché, gérants, dirigeants commerciaux, marketing et communication, DSI, responsable achats et permet aux PME de développer leurs ventes et optimiser leurs coûts, le tout avec un maximum de networking !

## Business Factory c'est...

*La manifestation BtoB de Wallonie où vous pourrez côtoyer les chefs d'entreprises de toutes tailles issues de tous les secteurs d'activités : tous se donnent le rendez-vous à Charleroi Expo le 16 octobre, profitez de leur présence pour élargir votre réseau d'affaires !*

**mais aussi...**



**DEVCOM - 3<sup>ème</sup> édition :**

Découvrez l'événement majeur en Wallonie du Développement commercial, du marketing direct et de la communication.

### Flanders Village

En invité d'honneur en 2008 :  
**le Business FLANDERS VILLAGE**



Village des entreprises remarquables



Village Connexences



Village Economie Sociale



Village B4C (Club d'affaires)



Village de l'entrepreneuriat Féminin



**Business Factory - un événement du cycle Expoforum de Charleroi Expo**

#### Contacts

Bernard PAYS  
+32 71 20 99 70  
+32 497 58 64 70  
bpays@charleroiexpo.be

Mohamed OUARET  
+32 71 20 99 58  
+32 497 58 64 73  
mouaret@charleroiexpo.be



# « Il faut se rencontrer pour se connaître ! »

**Elargir votre réseau d'affaires, rencontrer de nouveaux clients, fournisseurs ou partenaires, tel est l'objectif du Salon Business Factory, qui se déroulera à Charleroi Expo ce jeudi 16 octobre 2008. Comme l'an dernier, nous avons décidé de participer activement à l'événement. Nous vous attendons nombreux sur notre emplacement !**

Tout comme le SDI, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Hainaut, Igretec, le Club d'Affaires B4C et le centre Héralès s'associent à nouveau au Salon Business Factory, ce 18 octobre 2008 entre 10H et 18H dans le Centre de Congrès Géode à Charleroi.

Vous y rencontrerez aussi bien des entreprises établies de longue date que des firmes plus jeunes, des PME ou des multinationales. Au total plus de 200 entreprises réunies et plus de 2.000 visiteurs attendus.

Quoi de mieux que de découvrir les dernières innovations produits et services dans l'ambiance décontractée d'un espace qualitatif et accueillant ? Nous vous donnons donc rendez-vous dans ces nouveaux espaces entièrement dédiés aux activités professionnelles pour y rencontrer les entreprises exposantes, provenant d'horizons très variés et pour participer aux animations et temps forts !

## Les plus de l'édition 2008

Les organisateurs ont souhaité intégrer une dimension nouvelle : créer une interaction entre les exposants et les visiteurs :

- 25 conférences et ateliers non stop;
- la 3<sup>ème</sup> édition du Devcom-Belgium pour tout savoir sur le marketing, le marketing direct, la performance commerciale, la vente à distance...;

### Invitation gratuite

jeudi 16 octobre - GEODE - Charleroi Expo - Charleroi



Pour vous inscrire gratuitement cliquez ici ! 

→ le jeudi 16 octobre 2008 de 10h à 18h

Programme	INSCRIPTION	Liste des exposants	EXPOSER
-----------	-------------	---------------------	---------

Invitation offerte par



SDI - Syndicat des Indépendants et des PME vous invite au BUSINESS FACTORY

Découvrez la liste des entreprises présentes en 2008 :

Le jeudi 16 octobre à GEODE - Charleroi Expo, participez gratuitement au rendez-vous incontournable pour améliorer la productivité de votre entreprise

Venez nous rejoindre sur notre stand au Business Factory – Devcom le 16 octobre prochain



- 200 exposants répartis sur 3.500 m<sup>2</sup> avec des villages d'entreprises : le business club B4C, l'Economie Sociale, les Starters, les entreprises de services Compex, les Structures Locales de Coordination sans oublier les entreprises de Flandre;
- des conférences « transfonalières » pour rencontrer nos voisins de Flandre et de Champagne- Ardennes.

## Une journée pour se connaître et se faire connaître !

Face aux challenges quotidiens qu'une entreprise doit relever, la recherche de partenaires proches, l'appui d'un réseau qualitatif de contacts et le partage d'expériences restent des bases incontournables du succès.

Rendez-vous donc à Charleroi Expo ce 16 octobre. Business Factory ira en effet au-delà de la rencontre et de l'échange de cartes de visite, vous y serez entre vous !

Quels que soient votre activité, votre taille ou votre parcours, le Salon vous offrira l'occasion de nouer de nouveaux contacts d'affaires entre participants, visiteurs, institutionnels, clients et fournisseurs dans une atmosphère conviviale mais aussi de découvrir ou redécouvrir la diversité du tissu économique régional

## En pratique...

Vous trouverez tous les détails de la manifestation sur le site [www.business-factory.be](http://www.business-factory.be) ainsi que la liste des entreprises exposantes inscrites pour l'édition 2008.

Evitez les files d'attente en vous préinscrivant sur le site Internet [www.business-factory.eu](http://www.business-factory.eu) (entrée gratuite en pré-inscription).

Une organisation de Charleroi Expo

Adresse du jour : Géode, rue de l'Ancre à 6000 Charleroi



< 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.

# Faut-il utiliser le nouveau navigateur Google Chrome ?

***C'est sans conteste l'événement de la rentrée. Le géant du moteur de recherche Google a lancé son propre navigateur Internet : Google Chrome. Gratuit et téléchargeable dans des dizaines de pays, la question se pose de savoir s'il faut ou non installer ce nouveau logiciel sur votre machine. Notre partenaire E-net business a testé l'outil pour vous...***

C'est l'événement multimedia de la rentrée : Fort d'un chiffre d'affaires de 5,37 milliards de dollars, le géant du Web Google a décidé de concurrencer sur leur terrain les navigateurs Internet, et notamment Internet Explorer de Microsoft....

**Les "plus" : rapidité, simplicité et liens vers vos sites préférés**

C'est vrai, Google Chrome ne manque pas d'atouts. C'est tout d'abord la rapidité de l'outil qui surprend. Les pages s'affichent à vitesse "grand V". *"Certes, le navigateur est sans doute efficace en la matière, estime Jean-Philippe Guisse, conseiller E-marketing de la société namuroise E-net business. Mais je crois que cette rapidité est aussi due à l'absence de fonctionnalités sur Google Chrome. Sur d'autres browsers, vous pouvez installer une foule d'outils d'analyse complémentaires. Forcément, les pages ainsi décryptées s'affichent plus lentement."*

Un autre aspect nous a séduit: le “tableau de bord” qui affiche des captures d’écrans des pages préférées de l’utilisateur. Résultat: dès l’ouverture de Google Chrome, vous disposez d’une page remplie de liens pertinents vers vos sites préférés. Un véritable “carrefour” utile et facile à utiliser.

Enfin, au rayon des bons points, on retiendra la grande simplicité de Google Chrome. Une alternative agréable aux browsers remplis de cadres et de boutons: *“Il est évident qu’ici, on a une barre de navigation hyper simple, et les fonctions de base apparaissent clairement”...*

### Les **"moins"** : une version "test" et trop de questions sur le respect de la vie privée

Côté “flops”, notre expert pointe le gros doute qui subsiste sur le respect de la vie privée en utilisant Google Chrome. *“Par exemple, en installant Google Chrome, vous acceptez que Google utilise le moindre contenu que vous uploadez avec le logiciel. J’ai aussi remarqué que, même une fois le logiciel désinstallé, il subsiste une fonction de mise à jour. Elle permet d’accéder aux infos d’Internet*

*Explorer. Tout ça pose vraiment question quant au respect de la vie privée”.*

Rappelons également que Google Chrome n'en est qu'à sa version test. Des bugs peuvent donc subsister.

**Conclusion : évitez Google Chrome pour le moment !**

Verdict de notre test: mieux vaut ne pas utiliser Google Chrome pour le moment, et voir ce qui nous attend lors de la sortie de la version éprouvée. Toutefois, rien ne vous empêche d'être curieux et de tester l'outil à la maison. A bon entendeur...

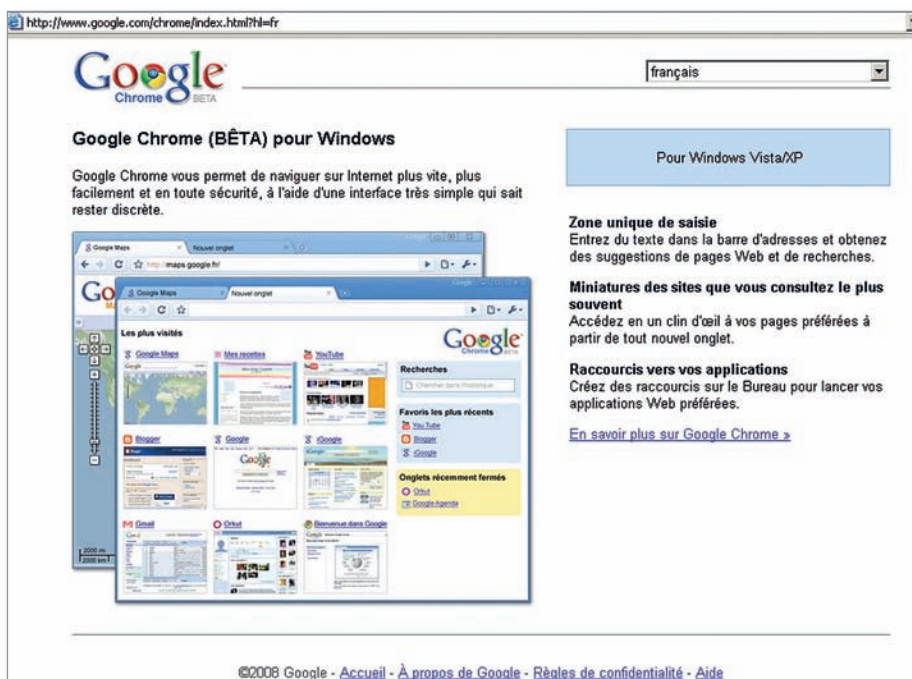
Sacha Peiffer

- 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](http://www.e-net-b.be) - E-mail : [sdi@e-net-b.be](mailto:sdi@e-net-b.be)



*Décreté meilleur webmaster belge au début des années 2000, Nicolas Pourbaix, dynamique patron de notre partenaire E-net business, vous livre ses conseils pour entreprendre "malin" sur Internet.*





## QUESTIONS REPONSES

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

# Transactions commerciales

## Tout ce que vous devez savoir !

**QUESTION**

**Monsieur I.L. de Tournai nous demande :**  
« J'ai récemment ouvert un commerce. Pouvez-vous me rappeler les grands principes à connaître pour ne pas commettre d'impair dans le cadre des transactions commerciales que je réalise avec ma clientèle (bons de commande, facturation, délais de paiement, etc.) ? »

**REPONSE**

Dans le cadre d'une transaction commerciale, il y a plusieurs étapes et donc une série de grands principes à connaître.

**L'offre**

L'offre qui précède la vente, peut prendre différentes formes :

- > offre à l'étalage;
- > offre par folder et catalogue;
- > offre en bourse;
- > offre à la demande de l'acheteur potentiel.

Ces formes d'offre sont contraignantes pour l'acheteur /vendeur, ce qui signifie que les conditions annoncées ne peuvent être rétractées.

L'offre doit faire référence à une série d'éléments :

- > une description détaillée du produit ou du service offert;
- > le prix TVA comprise ou non comprise;
- > la durée de l'offre;
- > les réserves éventuelles (par exemple, durant la durée du stock);
- > les conditions générales de vente;
- > les conditions de paiement;
- > la garantie.

**Le bon de commande**

Selon l'article 39 de la loi sur les pratiques de commerce, tout vendeur est tenu de délivrer un bon de commande lorsque la livraison du produit ou la fourniture du service est différée et/ou qu'un acompte est payé par le consommateur.

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 1996, les indications ci-après doivent figurer obligatoirement sur le bon de commande :

- > le nom ou la dénomination, l'adresse et le numéro d'inscription du vendeur au registre du commerce ou de l'artisanat;
- > la date et le numéro d'ordre du bon de commande;
- > une description rendant identifiable le produit ou le service;
- > le prix unitaire, la quantité et le prix total;
- > le montant de l'acompte payé;
- > le solde;

- > la date ou le terme de la livraison du produit ou de la prestation de service;
- > la signature du vendeur.

L'acheteur est lié par tout ce qui figure sur le bon de commande, ce qui signifie que le bon de commande signé est prépondérant en cas de litige lié aux conditions de fourniture, de paiement, de garantie et aux conditions générales.

**L'acompte**

A l'exception des ventes conclues en dehors de l'entreprise du vendeur et des ventes à distance,





il n'existe pas d'interdiction générale d'exiger un acompte lors d'une commande. En principe les parties conviennent librement du montant de l'acompte. Pour certains contrats, le législateur a néanmoins interdit expressément d'exiger ou même d'encaisser un acompte. Dans le cas de la vente à tempérament, il a fixé un montant minimum.

En ce qui concerne les ventes à distance, le vendeur ne peut exiger d'acompte avant l'expiration du délai de réflexion de 7 jours. Il en va de même pour les ventes conclues en dehors de l'entreprise du vendeur où non seulement le vendeur ne peut exiger de paiement ou d'acompte avant l'expiration du délai de réflexion mais il ne peut pas non plus en encaisser.

La loi sur le crédit à la consommation fixe le montant minimal de l'acompte dans le cas de ventes à tempérament. Ce montant ne peut être inférieur à 15% du prix d'achat dans le cas d'un paiement comptant. Le vendeur doit en outre avoir reçu cet acompte au plus tard au moment de la signature du contrat. Contrairement aux règles normales du droit des contrats, le paiement de ce montant est un élément essentiel à la réalisation du contrat. La clause contractuelle par laquelle le vendeur s'autorise à conserver les acomptes versés par le consommateur au cas où il renonce lui-même au contrat est interdite.

## Le bon de livraison

Le bon de livraison, qui en même temps peut être le titre de transport, mentionne les marchandises (type, quantité,...) qui sont remises lors de la livraison. Ce bon est signé pour accord ou est refusé si un manquement est constaté. Signer sous réserve d'une éventuelle détérioration ne suffit pas. Il importe de déballer la marchandise pour constater le dommage et refuser le bien. Le délai pour refuser doit être mentionné dans les conditions générales de vente et de préférence par écrit.

## La facture

En principe, pour tout assujéti à la TVA, il y a lieu d'établir une facture dans les cinq jours du mois qui suit la livraison ou la prestation. Une facture n'est cependant pas obligatoire en cas de livraison à un particulier qui utilise le produit à

des fins privées. Cette dispense n'est cependant pas valable pour :

- > des travaux immobiliers;
- > les transports terrestres et maritimes et certains appareils électriques.

Il peut être intéressant pour un vendeur d'ouïllage de faire enregistrer les factures auprès du greffe du Tribunal de commerce afin de se positionner avantageusement durant 5 ans en cas d'insolvabilité de son client. Les factures doivent être déposées en double dans les 15 jours suivants la livraison.

En principe, les conditions de vente doivent être mentionnées sur la facture.

ciales doivent être payées dans les 30 jours de leur réception (à moins qu'un autre délai soit prévu au contrat), et ce, pour tous les contrats conclus depuis le 7 août 2002 et ceux conclus avant cette date mais toujours en cours deux ans après celle-ci. A défaut, des intérêts de retard sont dus automatiquement, sans que le créancier doive mettre le débiteur en demeure de payer. Et ces intérêts sont dissuasifs : calculés en fonction du taux directeur de la banque centrale européenne, ils s'élèvent actuellement à 11,5%.

Le créancier a également droit au remboursement des frais judiciaires, tels les frais d'huissiers et à une indemnisation raisonnable des

frais de recouvrement, comme ceux afférents aux services d'un recouvreur de créances ou les honoraires d'avocat. Les parties peuvent néanmoins déroger aux règles prévues par la loi. Rien ne les empêche ainsi de convenir que le règlement des factures doit intervenir endéans les 90 jours et, qu'à défaut, un intérêt plus faible sera perçu moyennant une mise en demeure préalable.

## Les contestations

En vue de faciliter les échanges commerciaux, un commerçant est obligé de contester les factures incorrectes. Cette contestation doit avoir lieu dans un court délai, dont la durée dépend de la nature du contrat et de la complexité de la facture. Il est généralement admis qu'un délai d'un ou deux mois est nécessaire pour

contrôler si les montants mentionnés sur la facture sont corrects.

Par contre, en l'absence de contestation ou en cas de protestation tardive, le vendeur, et éventuellement par la suite un juge, estimera que l'autre partie a accepté la facture et est donc redevable des sommes réclamées. Via une clause dans les conditions générales de vente, certains commerçants imposent un délai dans lequel la contestation doit être faite.

Comme dans le cas des autres clauses contractuelles, le commerçant devra démontrer que l'autre partie a accepté ces conditions. Cet accord ne doit pas nécessairement être explicite. Le commerçant a donc tout intérêt à le mentionner clairement dans ses conditions contractuelles et à y faire référence dans ses autres documents commerciaux, tels que les bons de commande, les notes de livraison,...



## Les délais de paiement

Les débiteurs doivent acquitter leurs factures endéans les 30 jours, sous peine de devoir payer des intérêts de retard importants. Les parties peuvent cependant déroger à ces règles moyennant un accord préalable. La Belgique a en effet transposé en droit belge une directive européenne qui vise à lutter contre les mauvais payeurs. Sont concernées toutes les transactions commerciales. Cela comprend notamment les transactions entre sociétés, entre indépendants voire celles entre entreprises et pouvoirs publics.

Par contre, les opérations avec les consommateurs et celles entre autorités publiques ne sont pas visées par la loi, de même que les paiements dus à titre d'indemnisation de dommages, telles les prestations des compagnies d'assurances. En pratique, les factures des transactions commer-



## A votre service

Nous vous transmettons gratuitement  
tout extrait du Moniteur Belge

# Quoi de neuf au Moniteur Belge ?

## M.B. du 6 mai 2008

Arrêté ministériel du 29 avril 2008 relatif au régime fiscal des tabacs manufacturés, p. 23917.

## M.B. du 7 mai 2008

Arrêté royal du 13 avril 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. 24193.

## M.B. du 8 mai 2008

Arrêté royal du 29 avril 2008 relatif à la composition et au fonctionnement de la Commission d'accès aux et de réutilisation des documents administratifs, p. 24362.

Arrêté royal du 29 avril 2008 fixant la date d'entrée en vigueur de l'article 96, alinéa 1er, de la loi-programme du 27 avril 2007 relatif au crédit d'impôt pour bas revenus d'activités, p. 24369.

## M.B. du 9 mai 2008

Arrêté royal du 15 avril 2008 modifiant l'arrêté royal du 15 mars 1993 pris en exécution du chapitre II du titre III de la loi du 30 décembre 1992 portant des dispositions sociales et diverses, relatif à l'instauration d'une cotisation annuelle à charge des sociétés, destinée au statut social des travailleurs indépendants, p. 24850.

Arrêté ministériel du 5 mai 2008 portant modification de l'arrêté ministériel du 14 mai 2004 relatif au régime général, à la détention, à la circulation et aux contrôles des produits soumis à accise, p. 24567.

## M.B. du 13 mai 2008

Arrêté royal du 7 mai 2008 fixant certaines modalités d'exécution de la loi du 15 décembre 1980 sur l'accès au territoire, le séjour, l'établissement et l'éloignement des étrangers, p. 25090.

## M.B. du 14 mai 2008

Diminution du droit d'accise spécial sur l'essence sans plomb des codes NC 2710 11 41, 2710 11 45 et 2710 11 49, p. 25414.

## M.B. du 19 mai 2008

Arrêté du Gouvernement wallon du 8 mai 2008 modifiant le décret du 10 avril 2003 relatif aux incitants financiers à la formation des travailleurs occupés par les entreprises ainsi que l'arrêté du Gouvernement wallon du 1er avril 2004 portant exécution dudit décret, p. 25965.

## M.B. du 20 mai 2008

Arrêté royal du 23 avril 2008 modifiant l'article 2, alinéa 1er, 14°, de l'arrêté royal du 9 juin 1999 portant exécution de la loi du 30 avril 1999 relative à l'occupation des travailleurs étrangers, p. 26202.

## M.B. du 21 mai 2008

Information d'un transfert de risques souscrits en libre prestation de services en Belgique par des entreprises établies dans un Etat membre de l'Espace économique européen, p. 26499.

## M.B. du 22 mai 2008

Arrêté royal du 29 avril 2008 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 dans un hôpital, p. 26644.

## M.B. du 23 mai 2008

Diminution du droit d'accise spécial sur l'essence sans plomb des codes NC 2710 11 41, 2710 11 45 et 2710 11 49, p. 26784.

## M.B. du 27 mai 2008

Arrêté royal du 9 mai 2008 portant augmentation de l'allocation familiale de premier rang dans le régime des prestations familiales en faveur des travailleurs indépendants, p. 27051.

## M.B. du 28 mai 2008

Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale fixant le montant ainsi que le délai et les modalités de paiement des amendes administratives en application de l'ordonnance du 27 avril 1995 relative aux services de taxis et aux services de location de voitures avec chauffeur, p. 27252.

Arrêté ministériel modifiant l'arrêté ministériel désignant un organisme de contrôle habilité à effectuer les missions décrites à l'article 3, 2°, b, de l'arrêté royal du 13 juin 2002, modifié par l'arrêté royal du 7 avril 2003, relatif aux conditions d'obtention d'un agrément comme entreprise de sécurité, p. 27256.

## M.B. du 30 mai 2008

Arrêté royal du 26 mai 2008 modifiant l'arrêté royal du 29 février 1996 portant fixation de l'intervention personnelle des bénéficiaires pour certaines prestations dentaires, p. 27662.

## M.B. du 2 juin 2008

Loi du 15 mai 2007 relative à la reconnaissance et à la protection de la profession d'expert en automobiles et créant un Institut des experts en automobiles, p. 28087.

## M.B. du 3 juin 2008

Arrêté royal du 26 mai 2008 déterminant le modèle de la formule de déclaration en matière d'impôt des sociétés pour l'exercice d'imposition 2008, p. 28202.

Arrêté du Gouvernement wallon du 28 février 2008 concernant le mode de production et l'étiquetage des produits biologiques, p. 28224.

## M.B. du 6 juin 2008

Arrêté royal du 2 juin 2008 relatif à la reconnaissance des qualifications professionnelles et la libre prestation de service des vétérinaires, p. 28702.

## M.B. du 12 juin 2008

Avis. Arrêté royal du 14 novembre 2003 fixant le tarif des honoraires et frais dus aux experts désignés par les juridictions du travail dans le cadre d'expertises médicales concernant les litiges relatifs aux allocations aux handicapés, aux prestations familiales pour travailleurs salariés et travailleurs indépendants, à l'assurance chômage et au régime d'assurance obligatoire soins de santé et indemnités (Moniteur belge du 28 novembre 2003, Ed. 3). Indexation des montants au 1er janvier 2008, p. 29657.

# 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](http://www.socame.be) - [socame@socame.be](mailto:socame@socame.be)

**SOCAME**



# Nouveau Berlingo. Heureux au boulot.



**2 europalettes**



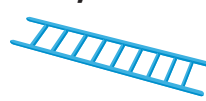
Jusqu'à 3,7 m³ de volume utile

**850 kg**



Jusqu'à 850 kg de charge utile

**3,25 m**



Jusqu'à 3,25 m de longueur intérieure de chargement

## La gamme utilitaire de Citroën



### CITROËN NEMO

- Volume utile de 2,8 m³
- Charge utile jusqu'à 610 kg
- Direction assistée de série

Il y a déjà un  
Citroën Nemo fourgon 1.4i àpd

**7.150€ HTVA (1)**

Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN BERLINGO FIRST

- Volume utile de 3 m³
- Charge utile jusqu'à 800 kg
- Direction assistée de série

Il y a déjà un  
Citroën Berlingo First 1.4i 600 kg àpd

**6.850€ HTVA (1)**

Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN JUMPY

- Volume utile de 5 à 7 m³
- Charge utile jusqu'à 1200 kg
- Suspension arrière pneumatique ajustable (sur finition District)

Il y a déjà un Citroën Jumpy fourgon  
tôle L1H1 1.6 HDi 16v 90 1000 kg àpd

**13.050€ HTVA (1)**

Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN JUMPER

- Volume utile de 8 à 17 m³
- Masse maximum autorisée jusqu'à 4 tonnes
- 3 hauteurs utiles
- 4 longueurs de chargement
- 3 motorisations HDi Euro 4

Il y a déjà un Citroën Jumper Easy One  
30 L1H1 2.2 HDi 100 àpd

**14.300€ HTVA (1)**

Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. (2)

(1) Prix HTVA au 01/10/2008 du Citroën Nemo fourgon 1.4i, du Citroën Berlingo First 1.4i (600 kg), du Citroën Jumpy fourgon tôle L1H1 1.6 HDi 16v 90 (1.000 kg) et du Citroën Jumper Easy One 30 L1H1 2.2 HDi 100, toutes promotions déduites y compris la prime de recyclage (2). Offres sous conditions réservées aux sociétés, valables pour tous les véhicules utilitaires Citroën neufs commandés en octobre 2008. Ces prix concernent des véhicules d'entrée de gamme et ne correspondent pas nécessairement aux véhicules illustrés. Visuels non contractuels. Offres non cumulables avec les autres promotions en cours et valables dans les points de vente Citroën participants. (2) Citroën vous propose une prime de recyclage pour votre ancien véhicule de 700 € HTVA à l'achat d'un nouvel utilitaire Citroën Nemo ou Citroën Berlingo First et de 900 € HTVA à l'achat d'un nouvel utilitaire Citroën Jumpy ou Citroën Jumper. Le véhicule doit être complet et immatriculé depuis au moins 6 mois au nom du dernier propriétaire. Le nom du propriétaire du nouveau véhicule doit correspondre au nom du dernier propriétaire de l'ancien véhicule.

