

INDEPENDANT & ENTREPRISE

FÉVRIER 2007

Quel régime
matrimonial
choisir ?

Tout savoir
sur la franchise

Travailler
en nom propre
ou en société ?

Commerce

La nouvelle loi sur les heures d'ouverture

NOUVEAU FIAT SCUDO. CHAQUE TRAVAIL DEVIENT UN GRAND PRIX.



Nouveau Fiat Scudo	Moteurs MultiJet Diesel Euro 4 jusqu'à 136 cv et 320 Nm de couple	Confort et maniabilité
Fourgon	Jusqu'à 1.200 kg de charge utile brute	Jusqu'à 7 m ³ de volume de chargement
Transport de Personnes	Versions de 5 / 6 et 8 / 9 places	Jusqu'à 770 kg de bagages dans la version 8 / 9 places

Nouveau Fiat Scudo. A partir de €13.730*

* Prix net indépendant htva diminué de toute promotion. Consommation et émission CO₂
du Scudo Combi Std : 7,2 l/100 km et 191g/km. Information environnementale A.R. 19.03.2004 :

FIAT
VÉHICULES
UTILITAIRES

www.lcv.fiat.be





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

Editeur responsable

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



Membre de l'union des éditeurs
de presse périodique

Rédacteur en chef

Benoît ROUSSEAU

Comité de rédaction

Nancy GEENS
Marie-Madeleine JAUMOTTE
Olivier KAHN
Pierre van SCHENDEL

Photos : Benoît ROUSSEAU

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

Imprimerie : Nevada-Nimifi s.a.

Collège du S.D.I.

PRESIDENT

Daniel CAUWEL

VICE-PRESIDENT

Danielle DE BOECK

SECRETAIRE GENERAL

Arnaud KATZ

GESTION ET FINANCES

Thierry GUNS

DIRECTEUR JURIDIQUE

Benoît ROUSSEAU

SECRETARIAT

Jocelyne BRAEM
Anne SOUFFRIAUX

PUBLICITE

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

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

Editional

Le fisc peut faire fermer votre entreprise !

En septembre 2006, je stigmatisais dans ces colonnes le fait que, depuis cet été, le fisc peut engager la responsabilité personnelle des dirigeants de sociétés pour les dettes fiscales de leur entreprise dès qu'il y a eu une faute de gestion de leur part. Le problème venant du fait qu'une telle faute de gestion est présumée dès l'instant où l'entreprise n'honore pas deux ou trois échéances de paiement dans l'année !

Je regrettais à l'époque que l'attitude du gouvernement ne soit pas plus positive envers ses acteurs économiques. En effet, si, comme il le clame haut et fort, le gouvernement veut vraiment stimuler l'esprit d'entreprise, il doit tolérer l'échec. Or, présumer qu'un chef d'entreprise commet une faute simplement parce que sa société rencontre des difficultés est une aberration qui risque de démotiver pas mal d'entrepreneurs et de candidats entrepreneurs pourtant de bonne foi.

Manifestement, notre appel n'a pas vraiment été entendu par la coalition libérale-socialiste. En effet, celle-ci a décidé d'aller plus loin à l'encontre des entreprises en difficulté. Ainsi, nous avons récemment découvert avec stupéfaction qu'outre une levée du secret bancaire en faveur des fonctionnaires chargés du recouvrement fiscal, la loi-programme du 27 décembre 2006 (M.B. du 28 décembre 2006) permet à la TVA et aux contributions directes d'ordonner la fermeture temporaire d'une entreprise en cas de non-paiement répété de ses dettes fiscales ou lorsqu'elle reste en défaut de constituer une garantie (c'est aussi une nouveauté de la loi-programme : le fisc peut demander à un contribuable de constituer une garantie lorsque la valeur de ses biens paraît insuffisante pour couvrir le montant présumé de ses obligations pour une période d'un an.)

Si on peut aisément comprendre l'objectif de ces mesures successives, à savoir permettre au fisc de protéger ses droits, on peut aussi légitimement se poser des questions sur la manière dont cette protection a été mise en œuvre. En effet, interrompre temporairement les activités d'une entreprise en difficulté risque fort de n'avoir d'autre effet que de provoquer... sa fermeture définitive. Ce n'est évidemment pas en fermant ses portes qu'une entreprise qui rencontre des problèmes de trésorerie pourra redresser la barre !

Comme il y a six mois, cette nouvelle disposition est extrêmement inquiétante. En effet, chacun d'entre nous peut un jour, de bonne foi, voir son entreprise traverser une période difficile. Or, le risque est aujourd'hui réel de voir le fisc fermer des entreprises et poursuivre leurs dirigeants personnellement, et ce en l'absence de toute fraude !..



Benoît ROUSSEAU
Rédacteur en chef

Sommaire

Gestion

Commerce

PME

Simplification

PME

Wallonie

Fiches pratiques

Gestion

Juridique

Stratégie

Commerce

Pratique

10 indicateurs financiers pour guider votre entreprise	4
La réforme des heures d'ouverture entre en vigueur ce 1er mars 2007	5
Créer un site Internet rentable : c'est possible !	7
Et si l'exemple venait de France ?	8
Des mandalas pour décorer votre lieu de travail	9
Simplifier la vie des entreprises wallonnes	10
Toute l'actualité juridique, sociale et fiscale	11
<i>Mon comptable me répond...</i>	
Intervention de l'employeur dans l'achat d'un PC	15
Mise à disposition gratuite d'un PC ou d'une connexion Internet par l'entreprise	15
Commerçant : quel régime matrimonial choisir ?	16
Travailler en nom propre ou en société ?	17
Vendre comme ... nos parents nous l'ont appris !	18
Tout savoir sur la franchise	20
Quoi de neuf au Moniteur ?	22

10 indicateurs financiers pour guider votre entreprise

Les PME familiales donnent le ton dans le paysage des entreprises belges. L'actionnaire familial est de loin le plus important pourvoyeur de fonds pour les PME belges. Les prestations des jeunes entreprises sont meilleures que celles des plus anciennes. Tels sont les principaux constats tirés du récent "Baromètre pour les PME 2006" de la société Deloitte Fiduciaire...

Deloitte Fiduciaire, active dans le secteur des conseils comptables, fiscaux, juridiques et financiers prodigués aux dirigeants d'entreprises familiales et aux PME, a récemment publié les résultats de son étude "Baromètre pour les PME 2006". Cette étude donne une vue d'ensemble du paysage des PME belges qui se fonde sur les tout derniers chiffres 2005 de 2.200 entreprises, constituant un échantillon représentatif du paysage des entreprises belges. L'opérateur offre en outre aux dirigeants de PME la possibilité de comparer leur propre entreprise par rapport aux autres PME via le site Internet www.barometrepme.be.

10 ratios

L'étude rassemble pour la deuxième année consécutive, les données chiffrées sur l'année 2005 de plus de 2.000 entreprises.

Dix ratios clés caractéristiques de la position financière et opérationnelle des PME belges ont été calculés. Parmi ceux-ci, on dénombre :

- > structure financière;
- > capacité de remboursement;
- > liquidité du fonds de roulement;
- > gestion du fonds de roulement ;
- > valeur ajoutée;
- > moyens mis en œuvre;
- > rentabilité opérationnelle;
- > rentabilité financière;
- > rendement des fonds engagés...

La PME familiale donne le ton

Dans le paysage des entreprises belges, c'est la PME familiale qui donne le ton. Pratiquement 84% des entreprises belges ont un caractère familial. Ce sont des entreprises dont plus de la moitié des actions sont détenues par une seule famille et dont plus de la moitié des administrateurs font partie de cette famille.

Les pourvoyeurs de fonds les plus importants pour les PME belges sont indiscutablement les actionnaires et administrateurs. L'étude révèle que la solvabilité réelle (fonds propres majorés

des comptes courants et des prêts accordés par les actionnaires et administrateurs) de l'entreprise belge médiane s'élève à 56%. En tenant compte exclusivement des sociétés d'exploitation, la solvabilité réelle atteint encore 50%, c'est-à-dire 37% de fonds propres et 13% de comptes courants et d'avances. Par conséquent, l'entrepreneur belge choisit dans une large mesure le mode de financement fiscalement intéressant par le biais de comptes courants.

Une rentabilité hétéroclite

La rentabilité des PME belges est très hétéroclite, variant d'extrêmement faible à très forte. Le résultat opérationnel avant dépréciation et amortissement (EBITDA) mesure la rentabilité opérationnelle en éliminant l'impact de la structure financière (charges d'intérêts), les méthodes d'évaluation appliquées (amortissements) et le régime fiscal dont relève l'entreprise. Il s'avère que 64% des entreprises enregistrent un rendement opérationnel sur chiffre d'affaires inférieur à 14%. L'entreprise d'exploitation médiane génère 8% de rendement net sur les fonds propres. Un rendement significativement plus élevé se remarque chez les entreprises qui emploient du personnel.

Les jeunes entreprises sont plus performantes

Les jeunes entreprises sont plus performantes que les anciennes. Tout d'abord, elles créent davantage de valeur ajoutée : la moitié des entreprises de moins de 10 ans ont créé au moins 50 EUR de valeur ajoutée par tranche de 100 EUR de chiffres d'affaires. Pour les entreprises actives depuis plus de 25 ans, celle-ci retombe à 35 EUR.

En outre, les jeunes entreprises enregistrent en général un rendement net plus intéressant : 8% pour l'entreprise médiane par rapport à 5% pour les plus anciennes. Parmi les jeunes entreprises, c'est surtout le secteur des services qui prime. Parmi les entreprises plus anciennes, ce sont surtout le commerce et l'industrie qui sont fortement représentés.

Enfin, l'étude démontre que la PME familiale médiane est plus saine sur le plan financier que la PME non familiale médiane.

Les dirigeants qui souhaitent situer de manière détaillée les performances financières de leur entreprise, peuvent demander l'étude de leur propre entreprise "Le baromètre pour votre PME" - via le site www.barometrepme.be.

Commerce

La réforme des heures d'ouverture entre en vigueur ce 1^{er} mars !

La loi réformant les heures d'ouverture et de fermeture des commerces a été récemment publiée au Moniteur. Elle entrera en vigueur ce 1^{er} mars 2007. Petit aperçu du nouveau système...

La loi du 10 novembre 2006 ne révolutionne pas les grands principes que nous connaissons actuellement, mais elle consacre tout de même une série de petits changements qu'il est intéressant de connaître.

◉ **Regroupement des dispositions relatives à la fermeture du soir et au repos hebdomadaire** : nous nous trouvons jusqu'ici avec deux lois comportant des notions et des exceptions différentes. La nouvelle législation réunit toutes les dispositions dans un seul texte avec un seul champ d'application.

◉ **Clarification du champ d'application** : la nouvelle loi s'applique au commerce de détail et aux bureaux privés de télécommunication (phone-shops). Elle s'applique également aux services qui seront désignés par le Roi.

◉ **Renversement du principe du repos hebdomadaire** : la nouvelle loi inverse le principe actuel qui prévoit que seuls les secteurs qui ont demandé un jour de repos hebdomadaire doivent le respecter. A partir du 1^{er} mars 2007, le jour de repos s'impose à tous, sauf dérogations (certaines prévues dans la loi avec possibilité d'extension par arrêté royal).

◉ **Plus de déclaration à la commune** : si le commerçant choisit un autre jour de repos hebdomadaire que le dimanche, il doit simplement le mentionner de manière visible mais ne doit plus le déclarer à la commune.

◉ **Maintien des heures d'ouverture maximales actuelles** :

- > de 5h00 à 21h00 le vendredi et les jours ouvrables précédant un jour férié légal. Si le jour férié légal est un lundi, une prolongation jusqu'à 21h00 est autorisée le samedi qui précède;
- > de 5h00 à 20h00 les autres jours;
- > de 18h00 à 7h00, sauf si un règlement communal fixe une autre heure de fermeture, dans les magasins de nuit (surface commer-



ciale nette inférieure à 150 m² - aucune autre activité que la vente de produits d'alimentation générale et d'articles ménagers - affichage de manière permanente et apparente de la mention « Magasin de nuit »);

- > de 5h00 à 20h00 dans les bureaux privés de télécommunications, sauf si un règlement communal prévoit d'autres heures de fermeture.

◉ **Maintien des exceptions actuelles** : la nouvelle loi reprend les exceptions existantes en ce qui concerne les heures d'ouverture et le

repos hebdomadaire (libraires, vidéo-clubs, stations-services...).

◉ **Définition de la notion d'activité principale** : vu que certains commerces ont des activités mixtes (certaines bénéficiant de dérogations et d'autres pas), la nouvelle loi précise que c'est l'activité principale qui doit être prise en compte pour bénéficier de la dérogation. Il est question d'activité principale lorsque, à l'extérieur de l'unité d'établissement, il est uniquement fait référence à cette activité, qu'il est uniquement fait de la publicité pour cette activité, que le choix des autres produits est limité et que la vente du produit ou des produits constituant l'activité principale représente 50% du chiffre d'affaires annuel.

◉ **Magasins de nuit et de télécommunications** : la nouvelle loi prévoit des mesures spécifiques pour les night-shops et les phone-shops :

- > un règlement communal pourra soumettre l'implantation et l'exploitation des magasins de nuit et des bureaux privés de télécommunications à l'autorisation préalable du collège des bourgmestre et échevins;
- > ce règlement communal pourra limiter l'implantation et l'exploitation des magasins de nuit et des bureaux privés de télécommunications à une partie du territoire de la commune;
- > le bourgmestre pourra ordonner la fermeture des magasins de nuit et des bureaux privés de télécommunications exploités en convention avec le règlement communal.

L'avis du SDI

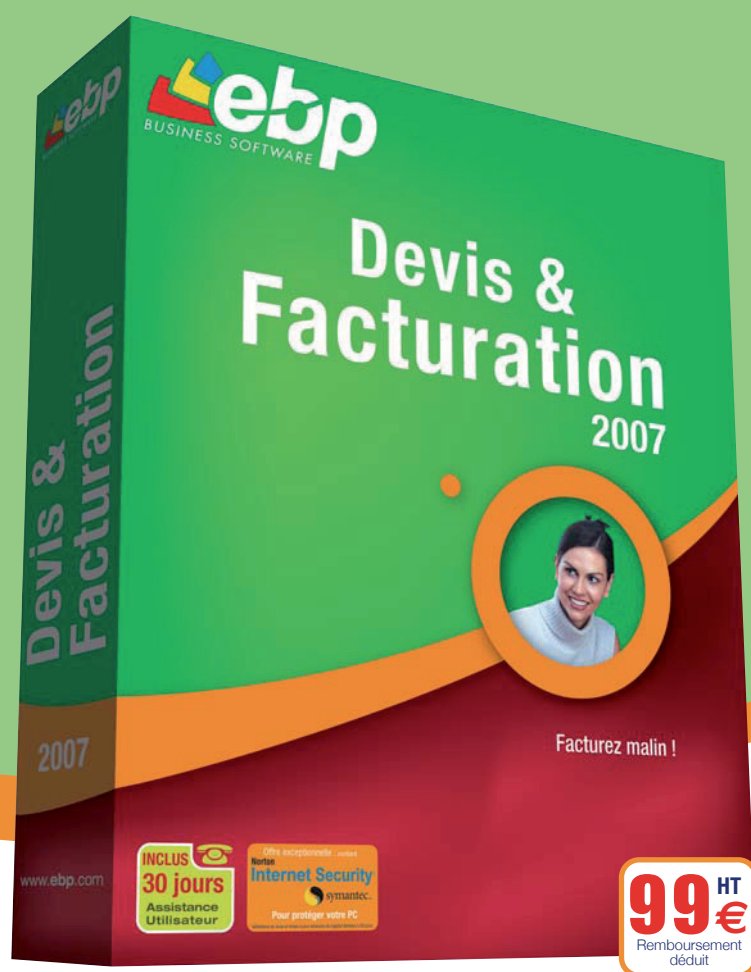
On le voit, la nouvelle loi, ne comporte pas grand chose de révolutionnaire, si ce n'est qu'elle donne aux communes la possibilité d'entraver, parfois à juste titre, l'implantation et le fonctionnement des night-shops et phone-shops sur leur territoire.

Pour notre part, nous avons pourtant apprécié l'idée première de la Sabine Laruelle d'assouplir la réglementation en faveur des petits commerces alimentaires. Les autoriser à choisir plus librement leurs plages horaires aurait constitué pour eux un avantage incontestable, leur permettant, lorsque cela leur paraît utile et lorsque ça leur convient, de mieux répondre à la demande de leur clientèle et de se démarquer de la grande distribution.

C'est une conception plus traditionnelle (protectionniste ?) des choses qui a prévalu, ce qui ne nous empêchera pas de penser que l'on aurait pu, à tout le moins, prendre le risque d'instaurer temporairement la mesure pour voir si celle-ci aurait véritablement -et surtout dans quel sens- révolutionné un secteur qui a bien besoin d'une bouffée d'oxygène...

Pourquoi faire compliqué quand on peut faire EBP !

*30 € remboursés à valoir sur l'achat d'un logiciel EBP Devis et Facturation 2007 au prix moyen de 129€ HT.
Offre valable jusqu'au 31/01/2007. • Document non contractuel.



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

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

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

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

Disponible aussi chez votre revendeur EBP. Pour en savoir plus et pour commander :

www.ebp.com

02. 737 95 90
info.be@ebp.com

EBP, LA RÉPONSE À TOUTES VOS GESTIONS.

ebp
BUSINESS SOFTWARE

A la rencontre des membres du SDI

Créer un site Internet rentable : c'est possible !

E-net Business... Retenez bien ce nom : il y a fort à parier, que, dans un avenir proche, cette petite PME dynamique déjà leader en Belgique compte parmi les valeurs d'inspiration de tout le secteur de l'Internet. Membre du SDI, son gérant, Nicolas Pourbaix, est un professionnel passionné par son métier. Nous l'avons rencontré pour vous...

Il y a six ans, E-net Business débarquait dans le paysage économique namurois. Née de l'esprit inventif d'un jeune internaute passionné et autodidacte, elle s'impose désormais comme une valeur sûre du marché. Aujourd'hui âgé de 23 ans, son fondateur-gérant, Nicolas Pourbaix, s'est entouré d'une équipe de collaborateurs flexible et performante. L'entreprise s'est donnée pour mission de fournir une palette de services liés à l'Internet. Au-delà du créneau déjà exploré depuis longtemps par d'autres sociétés, E-net Business ne se contente pas que de créer et de mettre à jour des sites web...

Plus de visibilité = plus de marchés !

« Notre mission vise à ce que chaque société, chaque PME, même la plus petite, puisse tirer rapidement profit des technologies de l'Internet, explique Nicolas Pourbaix. Beaucoup cherchaient un interlocuteur qui offre des packages de services complets. On sait combien c'est im-



portant pour certains entrepreneurs qui se sentent démunis face à cette technologie. Non seulement, nous offrons ces possibilités, mais nous augmentons sensiblement le chiffre d'affaires de ces entreprises, en leur assurant une visibilité et de nouveaux marchés qu'elles n'auraient jamais osé entrevoir. Nous créons des sites rentables pour nos clients. »



De gauche à droite : Nicolas Pourbaix, gérant d'E-net Business, Denis Mathen, Gouverneur de la Province de Namur, Sabine Laruelle, Ministre des Classes moyennes, et Anne Matagne, Députée-Echevine.

Un référencement de pointe sur les moteurs de recherches, la rédaction de contenus sur mesure par une équipe de journalistes, des outils innovants pour contacter la clientèle,... On ne compte plus les services novateurs proposés par E-net Business. Elle offre aussi l'opportunité de travailler avec les logiciels de gestion EBP (Devis, factures, gestion de stocks,...), qui allient une efficacité et un rapport qualité-prix jamais vus.

Les plus grands lui font confiance

Véritable « OVNI » dans le ciel économique belge, E-net Business fait déjà l'objet de la confiance de nombreuses entreprises situées aux quatre coins du pays. Voilà pourquoi elle vient d'inaugurer, le 29 novembre 2006, de nouveaux locaux dans le zoning industriel de Naninne (Namur).

Parmi les 200 invités, on retrouvait notamment la Ministre fédérale des Classes Moyennes Sabine Laruelle, le Député-Bourgmestre Richard Fournaux, le Gouverneur de la Province de Namur Denis Mathen, la Députée-Echevine de Na-

mur Anne Matagne, le Médiateur de la Région Wallonne Frédéric Bovesse, un représentant du Ministre Wallon de l'Economie Jean-Claude Marcourt ainsi que le Président du SDI, Daniel Cauwel. Par vidéo interposée, le Vice-Premier Ministre et Ministre des Finances Didier Reyniers a également adressé ses encouragements à Nicolas Pourbaix, le jeune entrepreneur wallon.

Dès à présent, l'entreprise qui se présente comme une « créatrice d'opportunités » n'aspire qu'à vous faire découvrir, à vous aussi, la formidable aventure du développement économique sur l'Internet. ■

Contact

E-net Business sprl
Rue des Pieds d'Alouettes 39
Zoning Industriel
5100 NAMUR (Naninne)
Tél. 081/40.23.46 - Fax 081/40.23.56
Site Internet : www.e-net-b.be
E-mail : info@e-net-b.be

Et si l'exemple venait de France ?

Récemment, le gouvernement français a décidé de mettre en oeuvre un ambitieux plan de simplification administrative. Il n'est jamais inutile d'examiner ce que font nos voisins pour améliorer l'environnement économique de leurs PME. Voici les quinze propositions concrètes de simplification développées par vos voisins d'Outre-Quévrain.

La France estime que soutenir et accompagner la croissance de ses entreprises constitue un enjeu essentiel pour la compétitivité de l'économie et pour le développement de l'emploi. Elle part également du postulat que la simplification des procédures administratives est un fort levier de compétitivité pour l'ensemble de ses PME, car elle permet aux dirigeants de consacrer leur temps et leurs ressources au développement de leurs entreprises.

La complexité administrative pénalise l'économie

Les 'coûts publics' engendrés par la complexité administrative ont été évalués par la Commission européenne à 3 % du PIB européen. Ils pèsent de manière disproportionnée sur les PME. Au-delà des gains de compétitivité liés à la simplification, l'amélioration de la nature des relations entre entreprises et administrations doit également être recherchée.

15 mesures simples et fortes

Le plan de simplification adopté par les pouvoirs publics français repose sur des mesures simples et fortes et répond à un objectif double : tracer les lignes d'une évolution durable de la pratique administrative et assurer que des mesures concrètes et pragmatiques puissent être rapidement opérationnelles. Ces mesures ont été élaborées sur la base de la perception par les chefs d'entreprises de la complexité administrative et non sous l'angle de la seule analyse de la complexité vue par l'administration.

Donner une nouvelle impulsion stratégique à la simplification pour les PME

1. Se fixer un objectif quantifié d'allègement des procédures d'autorisation administrative.
2. Analyser de manière approfondie les formalités les plus pénalisantes pour les entreprises.

3. Répondre aux attentes des PME à travers la mise en place d'engagements de service.

Améliorer la qualité des relations avec l'administration et apporter aux entreprises une plus forte sécurité juridique

4. Mettre en place un portail unique permettant l'accès à l'ensemble de l'information publique à destination des PME.
5. Simplifier les relations avec les services des impôts et les URSSAF (ONSS) en autorisant la formulation de certaines demandes par téléphone.
6. Sécuriser les entreprises vis-à-vis de leurs obligations fiscales et sociales.



Réduire les formalités déclaratives des entreprises

7. Supprimer au maximum les obligations déclaratives grâce à une meilleure organisation de l'administration.
 - > Organiser les transferts d'information entre administrations, afin que les entreprises ne déclarent chaque information qu'à un seul acteur public.
 - > Créer une interface électronique de déclarations pour les entreprises.
 - > Réduire le nombre de pièces justificatives à joindre aux déclarations des entreprises, en s'appuyant sur la dématérialisation des procédures.
8. Simplifier certaines déclarations et formalités ciblées.

- > Simplifier drastiquement et harmoniser les enquêtes statistiques.

- > Simplifier les déclarations de revenu des travailleurs indépendants par une meilleure coordination entre sphères sociale et fiscale.

9. Faciliter l'accès au commerce international en soutenant la création d'une plate-forme unique de déclarations.

- > Simplifier et réduire le nombre de formalités à l'international.

- > Dématérialiser les opérations de dédouanement et créer une plate-forme unique de déclarations pour le commerce international.

- > Développer des partenariats avec les plateformes équivalentes pour dématérialiser l'ensemble du flux d'exportation jusque chez l'importateur étranger.

Simplifier et unifier les prélèvements fiscaux et sociaux

10. Réduire progressivement le nombre d'interlocuteurs des entreprises pour les prélèvements fiscaux et sociaux.

11. Permettre à toutes les entreprises qui le souhaitent d'être en relation avec une seule URSSAF (ONSS).

12. Simplifier et assouplir le dispositif des majorations de retard en matière fiscale et sociale.

13. Simplifier la préparation du bulletin de paie et le rendre plus compréhensible pour les salariés.

Poursuivre la simplification de la création d'entreprise

14. Poursuivre la simplification des formalités déclaratives, notamment les déclarations par voie électronique.

15. Simplifier et étendre l'accès des créateurs au dispositif d'exonération de charges sociales pour les chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprises (ACCRE).

16. Coordonner les organismes de soutien à la création d'entreprise, aux niveaux national et local.

A la rencontre des membres du SDI

Des mandalas pour décorer son lieu de travail

Vous souhaitez mettre plus de l'harmonie, d'équilibre et de beauté dans votre lieu de travail ? Pour améliorer et embellir votre environnement du travail et partager sa passion artistique, Maria Leal, membre dynamique du SDI, vous propose de créer en toute beauté des conceptions de déco basées sur les mandalas. Nous l'avons rencontrée dans son atelier...

Nous sommes tous conscients de l'importance que notre environnement joue sur notre être, sur notre personnalité, sur notre motivation, enfin sur notre santé générale. Plusieurs études démontrent l'effet et l'impact que l'image peut avoir sur nous, nos humeurs et états émotionnels.

Améliorer son environnement

Pour améliorer et embellir votre environnement du travail et partager sa passion artistique, Maria Leal vous propose de créer en toute beauté des conceptions de déco basées sur les mandalas. Elle peut vous proposer des créations personnalisées, avec des couleurs adaptées à votre décoration existante. Elles peuvent être imprimées sur divers types de supports en toutes dimensions. Il y a aussi la possibilité d'y ajouter votre slogan ou des phrases positives et encourageantes pour motiver le personnel ou seulement un mot de méditation.

Les Mandalas sont très en vogue pour l'instant, car leurs bienfaits deviennent de plus en plus connus. Mandala signifie cercle sacré en sans-



le mandala sont des portes ouvertes sur ces mondes supérieurs.

Stimuler sa créativité

Une belle décoration avec des mandalas crée une ambiance de travail propice au bien-être des employés et stimule leur créativité. Nous savons tous que si le personnel est plus serein, plus calme et moins stressé, il sera par conséquent plus productif et aussi plus créatif.

Que ce soit pour redécorer une salle de réception, apporter la lumière à vos couloirs et salle d'attentes, donner vie à votre bureau, embellir votre cafétéria... quel que soit votre désir, Maria Leal est dès à présent à votre écoute. Les prix sont adaptés à tous budgets.

Membre dynamique du SDI, Maria Leal a fait des études à l'Académie des Beaux-Arts de St Gilles et à l'Académie d'Anderlecht. Ensuite, elle s'est intéressée à la psychologie et au développement personnel. Finalement, les deux chemins se sont croisés et, tout naturellement, elle a commencé à s'intéresser, à étudier et à réaliser des mandalas.

Lumière et chaleur

Ses créations sensibles et délicates nous apportent lumière et chaleur et nous transportent au plus profond de nous-mêmes. Ses mandalas, très connus et appréciés, nous font découvrir un univers de paix, beauté et harmonie. Maria Leal a déjà été récompensée à plusieurs reprises lors des concours artistiques internationaux en Belgique, à Nice et à Paris.

Contact

Atelier et Galerie Maria Leal
chée de Bruxelles, 600
1410 Waterloo
Tél.: 02 354 40 86
www.marialeal.be

krit. En orient, c'est un support à la méditation et au développement spirituel.

En occident, Carl Jung s'est intéressé aux mandalas par leur aspect thérapeutique. Outre son côté très décoratif, le mandala est aussi un outil anti-stress, il permet de nous harmoniser, de nous centrer, il apporte calme et paix intérieure. Décorer son local de travail avec des mandalas est un moyen très efficace d'investir dans le bien-être de son personnel.

Une méditation curative

Regarder des mandalas est une forme de méditation curative qui apporte paix et harmonie intérieure et permet de retrouver l'équilibre. Le mandala nous met en contact avec notre sagesse profonde. Le cercle est un symbole d'unité, de totalité et de perfection. Depuis l'origine de la vie humaine et dans toutes les cultures, il a été employé pour représenter l'ordre universel ainsi que les puissances divines.

Nous avons tous besoin de choses sublimes, grandioses qui nous touchent au plus profond et nous transportent vers un monde de fascination, de beauté, de noblesse et de magie. L'art et



Simplifier la vie des entreprises wallonnes

En décembre dernier, le Gouvernement wallon a décidé de redoubler d'efforts dans la mise en œuvre de son plan d'action portant sur la simplification administrative, l'e-gouvernement et la lisibilité. L'objectif est de simplifier la vie des citoyens et des entreprises et d'améliorer les relations entre l'administration et ses usagers.

Parmi les résultats concrets déjà obtenus, on peut noter, entre autres :

- > la mise en œuvre du principe de 'source authentique des données' : il s'agit de dispenser les entreprises de transmettre des données ou des documents déjà en possession d'un service administratif du pays, à charge pour le service qui réclame cette donnée ou ce document de se le procurer directement auprès de cette source.
- > la réalisation du module 'Faites le Test !' pour les PME : cette application web, disponible depuis mi-octobre 2006, permet à toute entreprise de savoir si elle est considérée ou non comme une PME. Une information qui doit lui permettre de savoir si elle peut prétendre à l'une ou l'autre aide, prime, etc. prévue spécifiquement pour les PME.

Mais ce n'est pas tout. A la mi-décembre 2006, le Gouvernement wallon a marqué son accord sur de nouvelles initiatives. Parmi celles-ci, on en retiendra deux.

Test Kafka wallon

Le test Kafka, en vigueur au fédéral depuis deux ans, vise à réduire, dès la conception de nouvelles mesures par les autorités, les charges administratives potentielles. Il apparaît souvent en effet qu'une décision gouvernementale ou parlementaire qui se veut simple (octroi d'une prime par exemple) se traduit sur le terrain par des démarches administratives très lourdes (documents à fournir, services à consulter, etc.).

Présenté sous la forme d'un questionnaire dynamique, le test Kafka évalue toutes les démarches induites par une réglementation dans le but de parvenir à une législation plus économe en charges administratives. Quatre paramètres déterminent le volume des charges administratives :

1. le nombre de formalités et obligations administratives auxquelles doit se soumettre le public cible,
2. l'importance du groupe cible qui doit remplir la formalité,



3. le temps que la personne concernée doit consacrer à l'exécution des formalités et obligations administratives,
4. la périodicité selon laquelle le groupe cible doit remplir l'obligation, à savoir le nombre de fois par an qu'il doit le faire.

Outre ces quatre paramètres, le Test Kafka wallon intègre également des critères d'amélioration de la réglementation (codification, suppression de textes obsolètes, lisibilité, structure...). Une phase test est en cours depuis le 1er janvier 2007. Sa généralisation, après évaluation, devrait être effective dans le courant du mois d'avril.

Faciliter l'accès aux marchés publics

Les entreprises désireuses de souscrire à un marché public rencontrent encore trop de difficultés liées à l'information, aux documents à fournir, etc. Le Gouvernement wallon a donc entrepris de remédier à cette situation et a adopté quelques mesures visant à simplifier davantage, dans le respect du prescrit légal, les procé-

dures. Voici cinq réalisations concrètes obtenues pour faciliter l'accès des PME aux marchés qui leur paraissent parfois inaccessibles :

1. *dispense progressive de la transmission par les soumissionnaires de certaines attestations* (paiement des cotisations de sécurité sociale, qualité d'assujetti à la TVA, comptes annuels et chiffre d'affaires global au cours des trois derniers exercices). Depuis le 8 janvier 2007, ces renseignements ne doivent plus être annexés par le soumissionnaire à son offre mais sont consultées directement par l'Administration;
2. *généralisation de la Déclaration sur l'honneur* : celle-ci permet de dispenser le candidat-soumissionnaire de la remise de nombreuses pièces justificatives;
3. *allègement des procédures négociées* : l'objectif consiste entre autres à autoriser un soumissionnaire à remettre son offre par courrier électronique;
4. *diffusion exhaustive des avis de marchés sur le site wallon de publication des avis de marchés* : le site web <http://avis.marchespublics.wallonie.be> permet aux entreprises qui passent des marchés avec la Région wallonne d'accéder en un clic aux avis de marchés et à un certain nombre de documents y afférents (cahier spécial des charges, métré,...). Les entreprises peuvent également définir leur profil en vue de recevoir, par courrier électronique, les opportunités de marchés les plus récentes;
5. *gratuité des cahiers des charges* : dans certains marchés, le coût élevé d'acquisition d'un cahier des charges peut devenir un frein à la participation d'une entreprise. Le Gouvernement a donc rappelé aux administrations l'importance d'appliquer un 'prix raisonnable' au cahier des charges lorsqu'il est fourni au format papier. Sa diffusion sur le site de publication des Avis de marchés (PAM) <http://avis.marchespublics.wallonie.be> permet un accès sans frais.

SOCIAL

Indépendants en incapacité de travail**Possibilité d'exercice d'une activité volontaire**

Le Conseil des Ministres du 21 décembre 2006 a approuvé un projet d'arrêté royal relatif à l'assurance indemnités et maternité des indépendants et des conjoints aidants en vue de l'application de la loi du 3 juillet 2005 sur les volontaires aux titulaires indépendants en incapacité de travail.

Cette loi stipule que le travail volontaire n'est pas considéré comme une activité professionnelle. Par conséquent, lorsqu'un indépendant perçoit une indemnité pour incapacité de travail et qu'il exerce une activité volontaire, celle-ci ne met pas fin à l'incapacité de travail.

Travailleurs de plus de 62 ans ou ayant plus de 44 années de carrière**Bonus de pension mensuel**

Le Conseil des ministres du 8 décembre 2006 a approuvé un arrêté royal instaurant un bonus de pension. Les personnes qui partent à la retraite recevront un bonus de 2 EUR par jour presté après l'âge de 62 ans ou 44 années de carrière. Cela représentera un complément de 52 EUR par mois ou 624 EUR par an par année de travail supplémentaire.

Le bonus s'ajoutera à la pension mensuelle et évoluera de la même façon que la pension (ex. index). Le bonus octroyé au conjoint décédé s'ajoutera aussi à la pension de survie du conjoint survivant. La mesure s'appliquera aux pensions qui prennent cours effectivement et pour la première fois au plus tôt le 1^{er} janvier 2007. Le bonus vaudra uniquement pour les périodes prestées à partir du 1^{er} janvier 2006. Le Gouvernement envisage également d'examiner si un bonus pourrait également être obtenu au-delà du 65^{ème} anniversaire.

Pensionnés**Nouveaux revenus professionnels autorisés**

Depuis le 1^{er} janvier 2007, les montants-limite de l'activité autorisée en faveur des pensionnés qui ont atteint l'âge de la pension ont été augmentés de 10%. Les nouveaux montants sont les suivants.

Pension de retraite ou retraite et survie

Nature de l'activité exercée	Plus jeune que l'âge légal de la pension		A partir de l'âge légal de la pension	
	Sans enfant à charge	Avec enfant à charge	Sans enfant à charge	Avec enfant à charge
a) salarié (incl. mandat, charge, office) - brut	EUR 7.421,57	EUR 11.132,37	EUR 17.149,20	EUR 20.860,00
b) indépendant ou aidant - net	EUR 5.937,26	EUR 8.905,89	EUR 13.719,35	EUR 16.687,98
c) salarié + indépendant (simultanément ou successivement) 80% brut + net	EUR 5.937,26	EUR 8.905,89	EUR 13.719,35	EUR 16.687,98

Uniquement pension de survie

Nature de l'activité exercée	Avant 65 ans		Après 65 ans	
	Sans enfant à charge	Avec enfant à charge	Sans enfant à charge	Avec enfant à charge
a) salarié (incl. mandat, charge, office) - brut	EUR 16.000,00	EUR 20.000,00	EUR 17.149,20	EUR 20.860,00
b) indépendant ou aidant - net	EUR 12.800,00	EUR 16.000,00	EUR 13.719,35	EUR 16.687,98
c) salarié + indépendant (simultanément ou successivement) 80% brut + net	EUR 12.800,00	EUR 16.000,00	EUR 13.719,35	EUR 16.687,98

PERSONNES MORALES

Publication des actes des sociétés

Nouveaux tarifs

Depuis le 1^{er} janvier 2007, les frais de publication aux annexes du Moniteur belge des actes des personnes morales sont fixés comme suit :

1. Pour les entreprises :
 - a) 173,40 EUR HTVA pour un acte de constitution;
 - b) 108,40 EUR HTVA pour un acte de modification.
2. Pour les asbl, les associations internationales sans but lucratif, les fondations et les formes juridiques que l'on peut clas-

ser sous le terme général "associations" :

- a) 114,90 EUR HTVA pour un acte de constitution;
 - b) 86,70 EUR HTVA pour un acte de modification.
3. Pour les mentions visées à l'article 180 de l'arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés, à percevoir par la Banque Nationale de Belgique pour le compte de la Direction du Moniteur belge : 51,70 EUR HTVA.

EUROPE

Elargissement

La Bulgarie et la Roumanie intègrent l'U.E.

Le 1^{er} janvier 2007, l'Union européenne a accueilli deux nouveaux États membres et 30 millions de personnes avec l'adhésion de la Bulgarie et de la Roumanie.

Ainsi s'achève le cinquième élargissement dans l'histoire de l'Union européenne, qui a réuni pacifiquement l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est après des décennies de séparation. Après avoir présenté une demande d'adhésion à l'UE en 1995,

la Bulgarie et la Roumanie ont entamé leurs négociations d'adhésion en février 2000. Les négociations ont abouti en décembre 2004 et le traité d'adhésion a été signé en avril 2005. Dans son dernier rapport de suivi sur la Bulgarie et la Roumanie, datant du 26 septembre 2006, la Commission a conclu que les deux pays étaient en mesure d'assumer les obligations inhérentes à l'adhésion.

SECTEURS

Copy-shop, Internet-shops et phone-shops

Des taxes communales discriminatoires

Plusieurs communes bruxelloises ont choisi récemment de taxer des cibles faibles : les copy-shop, Internet-shops et phone-shops. Elles ont clairement décidé de les fragiliser, voire de les faire fuir avec une taxe communale extrêmement élevée, de 2.000 à 3.000 EUR /année.

Aucune entreprise commerciale ou industrielle en dehors du secteur visé n'est concernée par la taxe. Une telle politique

risque bien de mener à la faillite pure et simple de commerçants qui, comme les autres, participent pourtant à la vie économique et sociale du pays.

Les commerçants touchés lancent un appel à leurs autorités communales pour qu'elles veuillent bien reconsidérer leur règlement de taxe respectif dans le sens de l'équité et du respect du bien commun.

Horeca

Proposition globale pour la déclaration Dimona

Le Conseil des Ministres du 21 décembre 2006 a approuvé une proposition globale pour le secteur horeca en matière de Dimona, avec enregistrement des prestations, de suppression à moyen terme du régime des super-extras et de modification dans le même délai du régime des forfaits.

La commission paritaire pour l'horeca n'est pas arrivée à un accord sur la déclaration Dimona sur base forfaitaire. La Dimona est l'enregistrement du début des prestations de travail, sans enregistrement de la fin des prestations. Les ministres proposent de prolonger la période transitoire pour la déclaration des heures de début et de fin de prestations des

travailleurs occasionnels jusqu'au 30 juin 2007. Une solution définitive interviendra à partir du 1^{er} juillet 2007. A partir de cette date, les super-extras seront également supprimés. Il s'agit de travailleurs occasionnels que l'employeur peut mettre au travail dans l'horeca à certaines conditions, par exemple lors des jours de forte affluence.

En outre, le régime des forfaits, qui est utilisé comme base de calcul des cotisations de sécurité sociale et de l'octroi des allocations sociales, sera adapté. Une distinction sera faite entre le régime général, le régime des travailleurs occasionnels et les dispositions communes.

Boucherie

Livre de contrôle supprimé

Au 1^{er} janvier 2007, le carnet de contrôle des bouchers a été supprimé. L'obligation de remplir un carnet de contrôle avait été introduite en 1936 via « l'arrêté royal du 4 décembre 1934 sur le contrôle des prix des viandes de boucherie et de charcuterie ». Chaque semaine, le boucher était tenu d'inscrire

ses viandes achetées afin de pouvoir effectuer un contrôle des prix. Cette tâche prenait très vite 2 à 3 heures par semaine. Etant donné que le prix des viandes a été libéralisé, cette procédure est tombée en désuétude et elle a dès lors été supprimée depuis le 1^{er} janvier 2007.

EMPLOI

Outplacement

Nouvelles sanctions pour les employeurs

DA partir du 1^{er} mars 2007 l'employeur qui ne respecte pas ses obligations en matière d'outplacement risquera une amende de 3.600 EUR.

Rappelons que l'employeur est tenu de donner suite à la demande d'outplacement formulée par un travailleur licencié. L'employeur doit donc proposer un accompagnement à son ancien travailleur en cas de licenciement. Si l'employeur ne fait rien ou ne propose aucun outplacement valable, il sera sanctionné. Il devra alors payer une cotisation de 1.800 EUR. Cette

cotisation sera perçue par l'intermédiaire de l'ONSS et ensuite virée sur le compte de l'ONEM. Le travailleur pourra alors bénéficier d'un outplacement par l'intermédiaire de l'ONEM.

Outre cette 'cotisation de sanction' envers l'ONEM, les employeurs pourront également se voir infliger une amende administrative de 1.800 EUR. L'employeur risquera donc bientôt une amende de 3.600 EUR au total s'il ne respecte pas ses obligations en matière d'outplacement.

Depuis le 1^{er} janvier 2007

Les volontaires mieux protégés

La loi du 3 juillet 2005 impose un nouveau régime de responsabilité et d'assurance aux organisations faisant appel à des volontaires. Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2007, les organisations ont l'obligation de souscrire une assurance devant mieux protéger leurs volontaires. Un accord collectif a été conclu avec les Cies d'assurances Dexia, Fortis, Ethias, KBC, Fidea et P&V Assurances. Ces dernières se sont engagées à

organiser un point de contact destiné à informer les organisations faisant appel à des volontaires. Elles les conseillent également en ce qui concerne les risques liés au volontariat ainsi qu'en matière de couverture. Les organisations qui n'ont pas encore d'assurance peuvent s'adresser à l'une de ces Cies d'assurances et introduire la demande d'adhésion à l'assurance prévue en matière de volontariat.

SOCIÉTÉ

Vente d'immeuble

Contrôle des installations électriques

Dans notre édition de décembre 2006, nous indiquions qu'à partir du 1^{er} juillet 2007, pour toute vente d'une habitation, le vendeur devrait faire effectuer une visite de contrôle de l'installation électrique à basse tension. Toutes les habitations sont visées: les maisons, les appartements, les locaux ou les

ensembles de locaux servant d'habitation à une ou plusieurs personnes vivant en famille ou en communauté. Suite aux observations formulées par le Conseil d'Etat concernant le projet d'AR, il a été décidé de reporter l'entrée en vigueur de la mesure au 1^{er} juillet 2007.

FISCAL

Entreprises et professions libérales

Modification de l'A.R. d'exécution du C.I.R.

Le 21 décembre 2006, le Conseil des Ministres a approuvé diverses mesures en matière de dispense de versement du précompte professionnel, de précompte mobilier et de minimum des bénéfices ou des profits imposables des entreprises ou des titulaires d'une profession libérale: en matière de pré-

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

Fiche pratique

Sécurisation d'une habitation privée contre le cambriolage ou l'incendie

Des réductions d'impôt

Le 21 décembre 2006, le Conseil des Ministres a approuvé un projet d'arrêté royal en matière de réduction d'impôt pour les dépenses faites en vue de sécuriser une habitation contre le vol ou l'incendie. Rappelons que le Conseil des Ministres du 2 juin 2006 avait approuvé le principe d'accorder une réduction d'impôts aux particuliers, à partir du 1er janvier 2007, pour les dépenses relatives à la sécurisation des habitations privées. Il a été décidé d'accorder cette déduction fiscale via les impôts des personnes physiques. Le montant de cette déduction fiscale est égal à 50% des investissements réellement effectués, sans que le montant de la déduction fiscale puisse dépasser 130 EUR (non indexés). Le projet détermine les dépenses relatives à la protection de l'habitation.

Intérêts notionnels

Augmentation en 2007

En 2007, le taux de déduction des intérêts notionnels est passé à 3,781% (au lieu de 3,442% en 2006). Cette augmentation reflète la légère hausse des taux d'intérêts.

Le pourcentage est majoré d'un demi pourcent pour les PME. Pour ces entreprises, le pourcentage de déduction atteint dès lors 4,281%.

Le Ministre de Finances rappelle que la déduction des intérêts notionnels constitue un puissant stimulant à la capitalisation des entreprises belges, et donc à l'investissement productif et à l'emploi. Le mesure permet à toutes les entreprises de déduire de leur base taxable un pourcentage des fonds propres ajustés.

INDEX

Evolution de l'indice-santé

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Janvier	122.09	122.78	124.27	125.74	128.38	132.54	133.76	135.85	138.27	141.04
Février	121.88	123.08	124.56	126.07	128.80	132.74	134.51	136.27	138.99	141.71
Mars	121.31	122.92	124.57	126.35	129.18	133.02	134.82	136.30	139.74	141.60
Avril	121.33	123.51	124.87	126.69	130.14	132.76	134.71	136.85	139.70	142.11
Mai	121.45	124.18	125.08	126.85	130.77	133.05	134.52	137.05	139.97	142.59
Juin	121.67	124.05	124.86	127.12	131.19	132.74	134.86	137.03	140.21	142.56
Juillet	122.78	124.36	124.89	127.43	131.32	133.16	135.11	137.45	140.78	143.00
Août	122.84	123.87	124.58	127.49	131.41	133.10	135.28	137.49	140.80	143.18
Septembre	122.34	123.84	124.83	128.05	131.61	133.37	135.61	137.55	140.64	143.15
Octobre	122.37	123.85	124.97	127.85	131.69	133.15	135.22	138.04	140.42	143.10
Novembre	122.72	123.83	125.19	128.35	131.94	133.18	135.47	138.03	140.85	143.45
Décembre	122.68	123.84	125.42	128.29	131.70	133.29	135.42	137.75	140.96	143.59

A conserver

CALENDRIER

Formalités

Semaine 6 (du 5 au 11 février 2007)

- > Dépôt du questionnaire statistique entreprises industrielles janvier (15 février).

Semaine 7 (du 12 au 18 février 2007)

- > Versement du précompte professionnel janvier (15 février).
- > Effectuez vos rappels de paiement.

Semaine 8 (du 19 au 25 février 2007)

- > Paiement du 1er acompte TVA pour le 1er trimestre (20 février).
- > Dépôt de la déclaration TVA janvier et paiement (20 février).

A vos agendas !

- > Dépôt de la déclaration Intrastat janvier (20 février).
- > Informez-vous sur les prochains salons professionnels.

Semaine 9 (du 26 février au 4 mars 2007)

- > Réception de « l'extrait de compte TVA ».
- > Modification de l'affectation des versements anticipés excédentaires de 2006.
- > Tenue du livre centralisateur (février).
- > Contrôle et ordonnez vos dossiers d'assurances.
- > Contrôlez la date de tenue de l'Assemblée Générale (sociétés).
- > Paiement du 2ème acompte ONSS 1er trimestre (5 mars).

Intervention de l'employeur dans l'achat d'un PC

Question

« J'envisage de participer financièrement à l'achat d'un ordinateur pour un de mes salariés. Je sais qu'il existe une exonération fiscale dans ce genre de situation. Pouvez-vous m'en dire plus et m'expliquer quels sont ces avantages dont mon employé et moi-même pouvons bénéficier ? »

Réponse

Depuis le 1er janvier 2003, l'employeur peut intervenir dans les frais payés par un employé pour l'achat d'une installation PC privée sans que, pour autant, cette intervention soit un avantage imposable dans le chef du travailleur. Cette exonération est toutefois soumise à certaines conditions. Celles-ci sont précisées dans le programme « Plan PC Privé ».

Jusqu'en 2003, lorsqu'un employé achetait du matériel informatique et que ces frais étaient remboursés par l'employeur, l'intervention était considérée comme un avantage imposable pour le travailleur.

Exonération

Depuis, l'Etat prévoit, moyennant le respect de certaines conditions, une exonération de cette in-



tervention. L'employeur doit décrire son intervention et les conditions appliquées dans un plan PC privé dont les conditions se doivent d'être identiques pour tous les employés ou pour une catégorie déterminée d'employés. Il doit s'agir de matériel neuf de type configurations complètes de PC, périphériques, imprimantes, connexions Internet, abonnements Internet et logiciels au service de l'activité professionnelle. Le plan décrit en détail l'intervention de l'employeur au niveau de ces éléments. L'employé doit pouvoir prouver ses frais par le biais d'une facture.

L'intervention exonérée de l'employeur est limitée à 60% du prix d'achat (hors TVA) avec un maximum de 1.600 euros pour l'année de revenus 2006 (exercice d'imposition 2007). L'intervention maximale se limite de ce fait à 960 euros.

Notons également que le travailleur ne pourra acquérir à nouveau les mêmes éléments que dans le cadre d'un plan organisé par l'employeur dans la troisième année suivant l'année du premier achat. L'employeur peut déduire fiscalement son intervention. ■

Mise à disposition d'un PC ou d'une connexion Internet

Question

« Je possède dans mon entreprise l'un ou l'autre ordinateur excédentaire que je souhaiterais mettre à la disposition de certains de mes salariés. Pouvez-vous m'indiquer quels sont ces avantages dont mes employés et moi-même pourrions bénéficier dans un tel cas de figure ? Par ailleurs, est-ce que je pourrai rester propriétaire du matériel ? »

Réponse

Dans l'article ci-dessus, il était question de l'intervention de l'employeur dans les frais payés par l'employé pour l'achat d'un PC privé. Un autre cas de figure peut être envisagé : la mise à disposition gratuite par l'employeur d'un PC auprès de l'employé.

Avantage de toute nature

L'entreprise reste ici propriétaire du matériel informatique. La mise à disposition gratuite du PC est considérée comme un avantage de toute nature imposable dans le chef de l'employé. La

valeur de cet avantage est fixée forfaitairement à 180 euros par an pour un PC. Pour ce qui est de la connexion, elle est fixée à 60 euros par an. En cas de mise à disposition du matériel durant une période limitée, ces montants forfaitaires peuvent être réduits. Lorsque l'employé doit payer une indemnité pour utiliser le matériel, l'avantage sera diminué du montant payé.

L'employeur, s'il reste propriétaire du matériel, peut déduire fiscalement ces montants comme frais professionnels. ■

Chris D'haese,
comptable-fiscaliste agréé

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



QUESTIONS REPONSES

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

Quel régime matrimonial choisir ?

QUESTION Monsieur B.L. de Bruxelles nous demande : « Indépendant depuis une dizaine d'années, j'ai décidé de me marier prochainement. Quel conseil pouvez-vous me donner au sujet du régime matrimonial à adopter ? Est-ce vrai qu'il est préférable d'opter pour la séparation de biens lorsque l'on est commerçant ? »

REPONSE

Lors de l'inscription d'une personne physique auprès de la banque Carrefour des Entreprises, il vous est demandé de mentionner le nom et le prénom du conjoint, de même que le lieu et la date du mariage, le régime matrimonial choisi (communautés des biens, régime légal, séparation des biens,...) et la date éventuelle de la transcription du divorce. Il en est de même en cas de jugement qui, à la demande d'un conjoint, a abouti à une séparation de biens.

Dépôt au greffe du tribunal de commerce

Lorsque le commerçant est marié selon un régime autre que le régime légal, un extrait de son contrat de mariage doit être déposé au greffe du tribunal de commerce. C'est également le cas lors de chaque modification du contrat de mariage. Le commerçant qui omet de fournir cet extrait est tenu de réparer éventuellement les dommages qu'il pourrait causer aux tiers de par cette absence. En cas de faillite, il s'expose à un jugement de banqueroute.

Dans les liens du contrat de mariage, chaque époux a le droit d'exercer une activité professionnelle sans le consentement de l'autre époux. Lorsque l'autre conjoint estime que cette activité professionnelle est de nature à lui porter un préjudice soit moral ou matériel, il peut s'adresser au tribunal de première instance. Le juge ne peut interdire l'exercice de la profession, mais peut imposer une modification au régime matrimonial.

L'utilisation du nom du conjoint dans les relations commerciales n'est en principe pas permise sans l'assentiment exprès ou tacite de l'autre conjoint.

En ce qui concerne les emprunts d'ordre professionnels, les banques et autres prêteurs exigent en pratique la signature de l'autre conjoint.



La séparation de biens est préférable

Afin d'éviter des problèmes, il est d'usage entre commerçants de conclure un contrat de mariage sous le régime de la séparation des biens. Dans ce cas, il n'y a pas de fortune communautaire : chacun des époux perçoit ses propres revenus et les biens achetés restent sa propriété propre. Au cas où les époux achèteraient ensemble un bien immobilier, il le serait en copropriété et non en commun.

Dans le régime de la séparation des biens, les dettes professionnelles restent à charge de l'époux qui les a contractées, à l'exception toutefois des dettes fiscales. Des dettes fiscales peuvent en effet être prélevées sur les fonds propres et communautaires de chacun des époux, indépendamment du régime matrimonial choisi.

Un commerce est censé être un bien communautaire

A l'égard des créanciers, un commerce est en principe un bien communautaire ; l'époux qui

prétend qu'il s'agit d'un bien propre doit le prouver. La question de la gestion peut se poser entre époux : dans l'hypothèse où un seul conjoint est inscrit à la Banque Centrale des Entreprises, la gestion exclusive du commerce lui échoit. En cas d'inscription des deux conjoints, l'entreprise individuelle pourrait s'assimiler à une société en nom collectif.

Conseil : Lors de la constitution d'une nouvelle entreprise ou d'une nouvelle société, il est vivement conseillé, avant de choisir le nom commercial, de vérifier si le nom de domaine Internet correspondant est encore disponible. Cette vérification peut se faire en consultant le site Web de DNS (<http://www.dns.be>), qui est l'instance compétente pour attribuer les noms de domaine en Belgique.

Le contrat de cohabitation légale

Depuis le 1er janvier 2000, un contrat de cohabitation légale peut régler la situation financière de partenaires non-mariés. Par 'cohabitation légale', il y a lieu d'entendre la situation de vie commune de deux personnes ayant fait une déclaration au sens de l'article 1476. Une déclaration de cohabitation légale est faite au moyen d'un écrit remis contre récépissé à l'officier de l'état civil du domicile commun. L'officier de l'état civil vérifie si les deux parties satisfont aux conditions légales régissant la cohabitation légale et acte, dans l'affirmative, la déclaration dans le registre de la population.

La cohabitation légale règle les droits, obligations et pouvoirs des cohabitants légaux :

- > toute dette contractée par l'un des cohabitants légaux pour les besoins de la vie commune et des enfants qu'ils éduquent oblige solidairement l'autre cohabitant. Toutefois, celui-ci n'est pas tenu des dettes excessives eu égard aux ressources des cohabitants;
- > chacun des cohabitants légaux conserve les biens dont il peut prouver qu'ils lui appartiennent, les revenus que procurent ces biens et les revenus du travail. Les biens dont aucun des cohabitants légaux ne peut prouver qu'ils lui appartiennent et les revenus que ceux-ci procurent sont réputés être en indivision;
- > les cohabitants légaux contribuent aux charges de la vie commune en proportion de leurs facultés;



> enfin, les cohabitants règlent les modalités de leur cohabitation légale par convention comme ils le jugent à propos, pour autant que celle-ci ne contienne aucune clause contraire à l'ordre public, aux bonnes mœurs, ou aux règles relatives à l'autorité parentale, à la tutelle et aux règles déterminant l'ordre légal de la succession. Cette

convention est passée en la forme authentique devant notaire, et fait l'objet d'une mention au registre de la population.

...et fiscalement ?

Fiscalement, les cohabitants légaux sont considérés comme des isolés, de sorte qu'ils bénéficient d'une exonération plus importante. Un

partenaire ne peut être tenu d'acquitter les dettes fiscales de l'autre. La cohabitation légale cesse par le décès ou le mariage d'un partenaire. Il peut également être mis fin à la cohabitation légale, soit de commun accord par les cohabitants, soit unilatéralement par l'un des cohabitants au moyen d'une déclaration écrite qui est remise contre récépissé à l'officier de l'état civil. ■

Travailler en nom propre ou en société ?

QUESTION Monsieur P.T. de Namur demande : « *Mon entreprise est en train de se développer et j'en suis à me demander dans quelle mesure je ne devrais pas passer en société. Pouvez-vous me résumer les avantages et inconvénients respectifs des deux formules ?* »

R E P O N S E

Malgré un grand attrait pour l'entreprise en nom propre, en raison notamment de sa simplicité, on dénombre de nombreux désavantages liés à cette forme juridique d'entreprise.

Une responsabilité illimitée

C'est ainsi que l'entrepreneur qui travaille en nom propre est responsable de ses dettes d'une manière illimitée. Les dettes peuvent être récupérées sur l'ensemble de ses biens, tant sur ses biens mobiliers, qu'immobiliers, présents ou futurs. L'entière des biens du commerçant est ainsi susceptible d'être retenue par les créanciers et ses dettes peuvent même être prélevées sur le patrimoine de son conjoint.

Il s'ensuit que les institutions de crédit accordent d'autant plus facilement de crédit à un entrepreneur qu'il donne en garantie l'ensemble de ses biens. Dans une société par contre, il est fait une distinction entre le capital de l'entreprise et celui de l'entrepreneur, de sorte qu'une partie du patrimoine est exclue du risque d'entreprise.

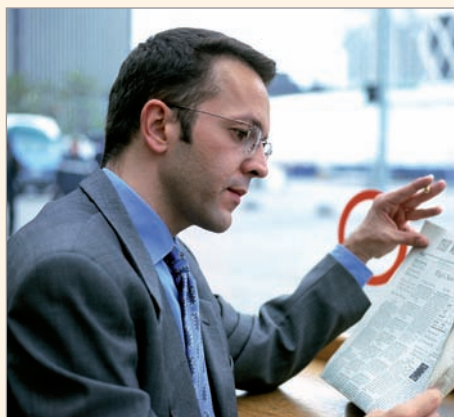
Droits de succession défavorables

Le droit belge des successions n'offre pas un climat favorable à la continuité de l'entreprise individuelle dans la mesure où, lors du décès, l'entreprise reste divisée entre les héritiers qui à tout moment peuvent demander leur part. Le décès ou l'invalidité du chef d'entreprise met cependant la plupart du temps un terme à l'entreprise. De même, la règle légale de la réserve des héritiers protégés (époux

survivant, enfants) peut empêcher l'entrepreneur d'exprimer un choix déterminé de reprise (par testament) ou de donation. La société, par contre, continue à exister au décès du fondateur ou en cas de transfert.

Fiscalité

Un autre désavantage réside dans le fait que l'entrepreneur individuel est soumis à l'impôt des personnes physiques. C'est ainsi que tous ses revenus seront globalisés, de sorte qu'aux revenus de l'entreprise seront ajoutés les autres revenus professionnels, les revenus complémentaires de l'entrepreneur et ceux du conjoint. Par contre, dans l'hypothèse où l'entreprise devrait enregistrer une perte, cel-



le-ci viendrait immédiatement en déduction de ses autres revenus et éventuellement des revenus du conjoint. Il en résulte ainsi une importante économie d'impôt pour l'année d'imposition. En optant par contre pour une forme juridique en société, l'entrepreneur aurait dû reporter les pertes sur les années ultérieures et peut-être ne les aurait-il jamais récupérées.

En outre, dans une société existe la possibilité d'une répartition bénéficiaire entre la société et l'actionnaire ce qui permet de réduire la pression fiscale à l'impôt des personnes physiques. Enfin et surtout, le taux de l'IPP est plus élevé que celui de l'ISOC.

On le voit, les avantages de l'activité en société sont incontestables : disposer de la personnalité juridique, droits et obligations clairement décrites et droit de succession avantageux.

Statut social

Un commerçant en entreprise individuelle peut exercer sa profession à titre d'indépendant ou à titre complémentaire. En optant pour la forme de société, l'entrepreneur peut se réserver le statut de salarié avec tous les avantages y afférents, tels que la pension. Le statut social des indépendants garantit des droits moindres que celui des salariés en matière de soins de santé. Les indépendants sont seulement couverts en soins de santé et indemnisés pour incapacité de travail, allocations familiales et pension. Ils sont toujours tenus (provisoirement) de conclure à leurs frais une assurance s'ils veulent bénéficier des 'petits risques' en matière de soins de santé et de souscrire une police de revenus garantis s'ils veulent pouvoir bénéficier d'indemnités correctes en cas d'incapacité de travail. De même, la souscription d'une pension complémentaire n'est pas un luxe.

Quel investissement ?

Enfin, il ne faut pas perdre de vue qu'une entreprise individuelle exige moins de capitaux vu qu'elle repose principalement sur le travail de l'entrepreneur, tandis que la forme en société nécessite par contre des investissements plus importants, qui ne seront en principe rentables qu'ultérieurement. De plus, en entreprise individuelle, les formalités administratives ainsi que les coûts sont limités et la comptabilité est en général simplifiée.

Finalement, dans une entreprise individuelle, le chef d'entreprise conserve les profits, exerce seul l'autorité et n'a pas de compte à rendre. En conséquence, il peut, en cas de nécessité, prendre plus rapidement les décisions qui s'imposent. ■

Vendre... comme nos parents nous l'ont appris !

La première formation que nous avons tous reçue nous a été donnée par nos parents. Quel que soit leur environnement socioprofessionnel, nos parents nous ont donné des armes et des principes pour affronter la vie. Ces armes, nous pouvons également les appliquer dans le cadre de la vente.

Is ne l'ont peut être jamais réalisé, mais, en nous éduquant, nos parents nous ont formé et nous ont préparé à réussir dans la vente. Leurs remarques quotidiennes peuvent servir de base à notre réussite d'aujourd'hui. En voici huit exemples concrets...

Sois honnête !

Ma mère mettait l'honnêteté au dessus de toute autre qualité. Je pense qu'elle a été la première à me dire que : « si tu a mentis à quelqu'un, ap-prêtes-toi à avoir une mémoire parfaite pour ne jamais te trahir par après. » Elle avait probablement connu elle-même des moments où quelqu'un s'était contredit ainsi longtemps après avoir déformé la vérité. Comme le crime, le mensonge ne paie jamais à long terme. Oh, bien sûr, de temps en temps, quelqu'un profère un mensonge, en profite et s'en va... Mais, telle un boomerang, la vérité revient toujours au grand jour, le plus souvent d'ailleurs au moment où s'y attend le moins. C'est alors qu'elle peut faire d'énormes ravages.

Sur ce plan, la vente est un miroir de la vie. Mentir pour obtenir une vente ou pour favoriser la décision d'achat représente un pas important en arrière. Ce jeu n'en vaut pas la chandelle, car les retombées de la malhonnêteté ne pourront jamais contrebalancer les bénéfices que l'on pourrait en retirer. La vérité est comme le sommet d'une montagne. Il n'y a rien à y ajouter pour tenter d'aller plus haut.

De la pratique, de la pratique, de la pratique !

Quand j'étais petit, j'ai appris à jouer de la guitare. Ma mère savait pertinemment que je ne se-



rais prêt à profiter de la leçon suivante que si j'avais répété au maximum la leçon précédente. Et, en réalité, j'ai constaté de nombreuses reprises que les progrès intervenaient plus entre les leçons que pendant celles-ci.

De la pratique, pour un commercial, voilà de quoi renforcer votre expérience. On devient plus performant à force de vendre. Cela à force d'identifier les prospects, de les rencontrer, de découvrir leurs besoins, de leur faire des offres et de les convaincre de la valeur ajoutée que vous pouvez apporter personnellement en vous voyant confier la commande. L'expérience vous aidera à les persuader que la valeur que vous leur apportez est de loin supérieure à l'investissement que vous leur demandez de faire en échange.

Porte des vêtements propres !

Vous aussi, vous avez sans doute entendu cette remarque. Ma mère avait coutume de dire que je pourrais être blessé ou malade durant la journée et emmené d'urgence à l'hôpital. Vous n'auriez certainement pas souhaité que les médecins et les infirmières vous examinent dans des sous-vêtements défraîchis. Maman avait bien compris qu'à tout moment, il faut être prêt pour des moments difficiles ou importants, et que ceci

pourrait m'aider plus tard dans le monde des adultes.

Ainsi, à tout moment, vous pouvez devoir rencontrer ce client ou prospect important qui remet sans cesse les rendez-vous que vous lui avez fixés. Et comment pourrez-vous traiter correctement tel ou tel problème que ce client vous soumet à l'improviste si vous n'êtes pas préparé à l'avance à répondre à sa demande ?

Appliquer les instructions de maman à la vente impliquait simplement d'être prêt à tout moment à répondre d'une manière positive, quoi que le monde des affaires vous présente. Si l'un de vos clients ou prospects refuse un rendez-vous, vous pourrez dégager du temps pour contacter de nouveaux clients potentiels, pour faire du suivi téléphonique ou faire tout autre chose de constructif pour votre vie professionnelle. Votre réponse à ce client ou prospect mécontent sera de l'écouter, et d'écouter les raisons de son refus. Et ce simplement parce que vous serez préparé à cette éventualité et que vous ne le prenez pas pour une attaque personnelle. Apportez-lui une réponse positive à son objection et rappelez-le plus tard.

Essaies... tu aimeras !

Maman me parlait de cette moussaka aux couleurs bizarres au fond de mon assiette. Je ne l'avais jamais vue auparavant et ne souhaitais pas faire l'expérience de ce que cela pouvait bien avoir comme goût étrange. Ma purée de pommes de terre habituelle me semblait bien plus agréable que cette espèce de bouillie brunâtre. C'est pourquoi je me réfugiais dans mes habitudes et je refusais de tenter une expérience nouvelle. Maman, elle, savait qu'essayer des choses nouvelles et des nourritures exotiques ne me tuerait pas. Elle savait aussi que le fait pour moi de tenter des expériences nouvelles ne pouvait que m'être profitable.

Vous avez certainement déjà dû improviser pour répondre aux objections, pour répondre au téléphone ou pour rédiger votre plan de travail pour la semaine, pour le mois ou pour l'année. Vous savez aussi, par expérience, que lorsque vous êtes sorti des sentiers battus et que vous avez expérimenté quelque chose de nouveau, ça a été loin de vous assassiner. En réalité, cela vous a même aidé et vous avez peut être oublié depuis lors combien ça a été profitable pour atteindre votre objectif du moment. Comme me le disait

Commerce

dernièrement un client: « *J'ai oublié beaucoup trop tout ce qu'on m'a appris* ». Sortez de votre coquille. Apprenez des méthodes nouvelles et essayez-les.

Fais d'abord tes devoirs !

De toutes les tâches scolaires, les devoirs étaient ce que je détestais le plus. Probablement parce que c'était ce qu'il fallait absolument terminer avant de pouvoir faire autre chose le soir après l'école. Maman insistait toujours sur ce point. Elle savait à quel point je préférais le travail fait à l'école à ces devoirs à réaliser à la maison. Elle savait aussi la valeur de la continuité et de la finalité à apporter à un travail. Aussi déplorables qu'étaient mes devoirs, je me suis toujours efforcé d'écouter ma mère en les finissant le plus consciencieusement possible. Je me souviens encore particulièrement de ce réel instant de bonheur lorsque je refermais enfin mes livres d'école le soir.

La paperasserie et les autres tâches administratives paraissent bien tristes en regard du moment suprême lorsque le prospect devient client, comme la chrysalide devient papillon, en signant un bon de commande, et ce pour tous les commerçants du monde. C'est aussi le cas lorsque l'on reçoit de son auditoire les applaudissements à la fin d'une présentation ou d'un séminaire particulièrement bien donné. N'oublions toutefois pas que ce sont les paperasseries qui ont rendu la commande possible. Que la présentation a pu être donnée grâce à ces transparents réalisés lettre par lettre et trait par trait. Retrouvons ce moment d'enthousiasme de notre enfance en nous disant : « Bon boulot ! » lorsque la partie administrative de notre travail s'achève.

Si tu louches, tu vas rester comme ça !

Je ne suis pas certain que ma mère y croyait elle-même, mais je puis vous assurer qu'elle faisait comme si... D'autre part, à l'école, j'avais un ou deux camarades qui louchaient naturellement. Mon imagination de gosse a fait le reste. Pour le cas où maman aurait eu tout de même raison, je lui obéissais sans trop réfléchir. Dans les rares occasions où j'osais quand même loucher, c'était uniquement en cachette, et pour faire rire l'un ou l'autre camarade. Et, bien que je doute que ma mère pensait à de grandes théories

en me disant cette petite phrase, je pense sincèrement qu'une habitude que l'on acquiert tôt et que l'on pratique couramment peut être difficile à perdre.

Lorsque vous avez pratiqué la vente d'une certaine manière durant une longue période, vous pourriez avoir tout à gagner d'essayer de changer vos vieilles habitudes, de dépoussiérer vos routines de vendeur et d'aborder les clients et prospects d'une manière innovante. Si vous voulez améliorer vos résultats et porter plus haut et plus loin vos objectifs, améliorez votre manière de vendre et portez plus haut votre volonté de vendre.



Bats-toi si tu crois que tu as raison !

J'ai un jour refusé de faire une punition que l'instituteur avait infligée à l'ensemble de la classe par la faute d'un seul élève. Du fait que je n'avais rien fait de mal, je considérais cela comme une injustice. Devant mon obstination, l'instituteur m'a envoyé au bureau du préfet. J'ai alors demandé à ma mère de m'accompagner à l'école et de parler au professeur. Elle m'a parlé longuement et m'a demandé de faire tout de même la punition infligée à la classe. Je me suis

exécuté de mauvaise grâce. L'impression qu'elle m'avait faite durant son laps était la suivante : elle ne m'avait pas grondé pour une faute que je n'avais pas commise. Elle avait plutôt apprécié le fait que j'aie résisté parce que je me sentais dans mon bon droit.

Dans le monde des affaires, il est de bon ton de dire que le client a toujours raison. Ne tombez pas dans ce travers. Parfois, les clients aussi sont déraisonnables. Si cela arrive, abordez le problème avec diplomatie. S'il vous demande l'or au prix du laiton tout en exigeant une livraison pour avant-hier sans supplément, écoutez-le et ramenez-le gentiment vers la réalité. Tenez ce que vous promettez et prenez la température de temps en temps pour vous assurer de ce que tout est bien rentré dans l'ordre. Ceci donne de bien meilleurs résultats que de promettre la lune et de ne rien faire du tout.

Si tu veux, tu peux !

Ma mère n'était ni un orateur charismatique, ni un meneur d'hommes exceptionnel. Elle encourageait cependant chacun de nous dans nos rêves et nos désirs, du moment qu'ils étaient réalistes. Elle nous connaissait assez pour savoir que, si quelque chose s'était ancré dans nos têtes de mules, il serait très difficile de l'en déloger. Et que nous arrivions toujours à nos fins, si nous le voulions vraiment. Maman devait savoir au fond d'elle-même que nous avions le choix : nous contenter jour après jour de ce que la vie aurait à nous offrir, ou alors nous battre quotidiennement pour nous rapprocher de nos rêves et de nos objectifs. Elle a toujours voulu le meilleur pour ses enfants et a tout fait pour transformer chacun de nos rêves en réalité. Parfois, c'est vrai, elle n'a pu que nous encourager et espérer que le miracle arrive.

Sur ce plan, la vente nous apporte les mêmes opportunités que la vie. Vous pouvez aller aussi loin que vous le souhaitez dans la vente pour autant que vous acceptiez d'endurer tous les efforts nécessaires pour y parvenir. Si vous souhaitez réussir mieux encore dans votre profession, si vous souhaitez réellement arriver à votre but, c'est donc un peu à votre mère que vous le devrez. Fixez-vous un objectif clair et précis, travaillez dur pour y arriver et restez tenace. Et n'oubliez pas de temps en temps de remercier maman...

Tout savoir sur la franchise

Face à des marchés de plus en plus vastes, l'entrepreneur a davantage de difficultés à travailler isolément. Les chances de survie des entreprises dépendent surtout d'une bonne collaboration commerciale entre les acteurs concernés. A cet égard, la franchise peut être une solution particulièrement intéressante...

Nombreux sont les entrepreneurs qui font appel à la franchise, mais de quoi s'agit-il exactement ? La franchise est une méthode de collaboration entre deux partenaires indépendants, selon laquelle le franchiseur met à la disposition d'un franchisé, moyennant rémunération, le droit d'exploiter dans des conditions bien déterminées une formule commerciale ou un système de production qu'il a mis au point et qui a fait ses preuves.

Elle s'applique à tous les secteurs de l'économie. Elle n'est pas un but en soi : seul ceux qui la considèrent d'abord comme une stratégie de développement réussissent. De même, seuls réussiront les indépendants qui la considèrent comme un cadre à leur projet d'entreprise qui leur permettra de révéler davantage leurs forces et non comme un refuge à leurs propres faiblesses ou comme une assurance contre le risque.

Une loi pour la franchise ?

La franchise a été souvent décriée et certains trouvent que le déséquilibre entre la personne qui concède le droit et ceux qui le reçoivent est trop important.

La loi dite 'Laruelle' du 19 décembre 2005 (Moniteur Belge du 18 janvier 2006) tend à prévenir le déséquilibre entre les parties provoqué par un manque de communication. Elle vise aussi à ne pas entraver le développement de partenaires commerciaux qui ont fait leur preuve chez nos voisins et dans le monde. La Belgique a donc sagement adapté une législation souple, quoique impérative, non seulement en refusant de s'isoler un peu de l'Union Européenne, mais encore en encourageant les investisseurs étrangers à choisir notre pays et les investisseurs belges à y rester.

Cette loi fut encouragée par la Fédération Belge de la Franchise car la liberté contractuelle reste de principe et la liberté d'entreprendre demeure garantie. Mais ces libertés sont encadrées par des règles favorisant l'information, l'équilibre entre les parties et l'éthique qui est le fondement de cette liberté.

Comment définir la franchise ?

La loi belge ne définit pas, en tant que tel, le contrat de franchise. Celle-ci peut néanmoins être définie comme un contrat de distribution qui lie une entreprise, propriétaire d'une marque ou d'une en-

seigne, le 'franchiseur', à un ou plusieurs commerçants indépendants, les 'franchisés', financièrement, juridiquement et socialement indépendants les uns des autres, ayant pour objet de constituer un réseau commercial intégré.

Le franchiseur met son savoir-faire technico-commercial concernant la commercialisation des biens et des services déterminés, combiné avec la marque, l'enseigne ou autres symboles à la disposition des franchisés.



Le(s) franchisé(s) travaille(nt) pour leur compte propre avec l'assistance permanente du franchiseur, en exploitant un établissement conformément aux méthodes spécifiques et originales du franchiseur, testées au préalable, adaptées et contrôlées en permanence quant à leur validité et efficacité.

Selon le code européen de la franchise, « le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits, et/ou le service, la savoir-faire, les méthodes commerciales et techniques, les procédures et autres droits de propriété intellec-

tuelle soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet ». Le code européen poursuit en spécifiant que « le savoir-faire est un ensemble d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci. »

Il ne fait pas de doute que le concept de franchise évoluera encore dans les années à venir en termes accrus d'authenticité et d'éthique.

Ainsi, pour l'authenticité, les critères à retenir sont :

- a) le transfert du savoir-faire impliquant en terme d'assistance du franchiseur, la formation professionnelle permanente du franchisé;
- b) le concept du franchisé impliquant la volonté du franchiseur de développer le réseau sans limite de lieu et de temps;
- c) le franchiseur devant assurer la pérennité de son réseau.

En terme d'éthique, les critères à retenir sont les suivants :

- a) les relations mutuelles doivent être équitables et s'inscrire dans un dialogue continu et structuré où loyauté et bonne foi doivent servir de fondement aux valeurs partagées entre franchiseurs et franchisés;
- b) la rémunération du franchiseur doit être décrite avec toute la transparence nécessaire ou utile à l'élaboration de relations équitables et confiantes;
- c) le respect du client, consommateur final, doit guider les efforts conjugués des franchiseurs et franchisés.

Le « master franchisé »

Le 'master franchisé' est la personne qui a reçu du franchiseur le droit de concéder à un tiers, sur tout ou partie d'un territoire déterminé, le développement de l'enseigne. Il a souvent pour mission d'adapter le concept à la réalité locale et d'y développer le réseau. Cette situation se rencontre fréquemment en cas de développement vers l'étranger. Il y a alors en principe un master franchisé par pays ou par région qui y bénéficie d'une exclusivité territoriale. L'avantage de recourir au système du 'master' permet d'alléger la structure centrale et de favoriser les relations plus conviviales des franchisés avec leur master.

Commerce

Autres formes de réseaux commerciaux**a) Le partenariat commercial**

Le partenariat commercial se définit comme étant celui « *conclu entre deux personnes qui agissent chacune en son propre nom et pour son propre compte, par lequel une de ces personnes octroie à l'autre le droit, en contrepartie d'une rémunération, de quelque nature qu'elle soit, directe ou indirecte, d'utiliser lors de la vente de produits ou de la fourniture de services une formule commerciale sous une ou plusieurs des formes suivantes :*

- > une enseigne commune;
- > un nom commercial commun;
- > un transfert d'un savoir-faire;
- > une assistance commerciale ou technique. »

b) L'entreprise à succursale

Dans ce cas, il n'existe qu'une seule entreprise dont la direction hiérarchique est centrale. Elle dispose d'un réseau de succursales qui sont sa propriété. Les succursales n'ont donc pas de personnalité juridique distincte de l'entreprise et leurs gérants ont le statut de salariés, étant soumis au lien de subordination vis-à-vis de la direction de l'entreprise.

c) Le groupement d'achat

Cette forme de coopération lie des détaillants entre eux par l'achat groupé de marchandises. Ces groupements prennent souvent la forme de société coopérative. Les commerçants affiliés à un tel groupement ne suivent pas de politique commune et ne possèdent pas d'enseigne commune.

d) La concession

Le concédant (producteur, importateur, grossiste) confère à un ou plusieurs concessionnaires le droit de vendre, en leur nom ou pour leur propre compte, des produits fabriqués, importés ou achetés par le concédant. Ce droit de vente vaut sur un territoire exclusif déterminé (ce type de distribution concerne principalement le secteur automobile).

Quelle est l'importance de la franchise pour le commerce mondial ?

Née aux Etats-Unis à la fin du siècle précédent, la franchise est arrivée en Europe dans les années 30 et elle a vraiment connu son développement important dans les années 70.

C'est la France et le Royaume-Uni qui ont lancé le mouvement, suivis par l'Allemagne, l'Espagne... et la Belgique. La franchise connaît dans notre pays un succès grandissant. Selon la Fédération Belge de la Franchise (FBF), on dénombre une bonne centaine de réseaux de franchise pour un total de 3.500 franchisés réalisant un chiffre d'affaires de près de 2,4 milliards d'Euros.

Sous l'effet de l'internationalisation de l'économie, les enseignes de franchise se retrouvent à travers tous les continents.

Quels sont les avantages de la franchise ?**a) Pour le franchisé**

La franchise permet à l'indépendant d'acquérir très rapidement un savoir-faire technique et commercial substantiel grâce à l'expérience et au savoir-

permanente d'expériences et d'échanges entre futurs partenaires voulant partager un 'risque' et assumer des responsabilités respectives.

La Fédération Belge de la Franchise et la Socame

Depuis 2003, la Société de CAutionnement Mutuel des Entreprises (Socame) fait partie de la Fédération Belge de la Franchise en qualité de membre associé.



faire du franchiseur. Par ailleurs, grâce à son enseigne 'franchisé' (connue et réputée) il pourra obtenir plus facilement un crédit d'investissement auprès du banquier.

Même si le franchisé doit tenir compte de la politique commerciale définie par le franchiseur, il reste le seul maître à bord, il dirige et motive son équipe de collaborateurs dans l'intérêt de l'entreprise. Participant à un réseau, le franchisé adopte les systèmes de gestion s'appuyant sur les techniques les plus modernes et performantes : logiciels d'exploitation avec tableaux de bord, indicateurs de performances, etc...

b) Pour le franchiseur

Le développement d'un réseau par la création de franchises permet au franchiseur de réduire l'ampleur de ses investissements, en tenant compte des financements propres des points de vente par le franchisé. Le paiement par le franchisé d'un droit d'entrée et des royalties va permettre au franchiseur de disposer de marges financières supplémentaires. Autre avantage : la rapidité d'expansion permettant d'être leader sur le marché. Le réseau franchise permet au franchiseur de mieux connaître les marchés et les habitudes des consommateurs locaux grâce à la présence des différents franchisés sur les lieux de vente.

« Jamais seuls ! »

En Belgique, la Fédération Belge de la Franchise rassemble à la fois les franchiseurs et les franchisés, instaurant un dialogue entre les acteurs, source

La Socame est à même de fournir un maximum de renseignements et d'aides grâce au groupement qu'elle a formé avec Job'In (couveuse d'entreprises), HDP (guichet d'entreprises), Credal (micro-crédit), PME Consult (conseillers d'entreprises) et les contacts permanents qu'elle entretient avec Exaco (cours préparatoires au jury central pour l'accès à la profession), le Groupe S (lois sociales) et la Fédérale (assurances).

Une adresse :

Fédération Belge de la Franchise
rue Saint-Bernard, 60 - 1060 Bruxelles
Tél.: 02/523 97 07 - Fax : 02/523 35 10
info@fbf-bff.be - www.fbf-bff.be

Gaston Brion, Vice-président de la Société de CAutionnement Mutuel des Entreprises (Socame)

Contact

Socame
rue de la grosse pomme, 1B - 7000 Mons
Tél : 065/84 40 91 - Fax : 065/33 72 83
socame@socame.be - www.socame.be

Sources :

- 'Le livre blanc de la franchise', Centre d'Etude de la commercialisation et de la distribution-Paris
- 'Le tour de la franchise en 60 questions', André Lombart-Dominique Servais
- 'Etude sur le secteur de la franchise & des partenaires commerciaux en Belgique', Ernst & Young
Loi du 19 décembre 2005 (M.B.18-01-2006).

Nul n'est censé ignorer la loi...

Quoi de neuf au Moniteur Belge ?

A votre service

Nous vous transmettons gratuitement tout extrait du Moniteur Belge

M.B. du 9 novembre 2006

Arrêté royal du 15 septembre 2006 modifiant la liste jointe à l'arrêté royal du 12 octobre 2004 fixant les conditions dans lesquelles l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités intervient dans le coût des préparations magistrales et des produits assimilés, p. 59890.

M.B. du 10 novembre 2006

Arrêté ministériel du 9 octobre 2006 modifiant l'arrêté ministériel du 8 mai 2006 relatif aux règles vétérinaires régissant les mouvements des chiens, chats et furets, p. 60218.

M.B. du 14 novembre 2006

Arrêté ministériel du 23 octobre 2006 modifiant l'arrêté ministériel du 4 mars 2002 relatif à la désignation des fonctionnaires habilités à surveiller l'application de la loi du 19 juillet 1991 organisant la profession de détective privé et de ses arrêtés d'exécution, p. 60870.

Arrêté ministériel du 23 octobre 2006 modifiant l'arrêté ministériel du 4 mars 2002 désignant les fonctionnaires chargés de la perception, du recouvrement ainsi que du contrôle du prélèvement dû par les détectives privés, p. 60871.

M.B. du 16 novembre 2006

Arrêté royal du 10 novembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 26 avril 2006 modifiant l'arrêté royal du 15 mars 1968 portant règlement général sur les conditions techniques auxquelles doivent répondre les véhicules automobiles et leurs remorques, leurs éléments ainsi que les accessoires de sécurité, p. 61658.

Loi du 13 juillet 2006 relative aux commissions et commissions de recours compétentes en matière de port du titre professionnel d'une profession intellectuelle prestataire de services, p. 61467.

Loi-cadre du 24 septembre 2006 sur le port du titre professionnel d'une profession intellectuelle prestataire de services et sur le port du titre professionnel d'une profession artisanale, p. 61469.

Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 12 octobre 2006 désignant les services compétents dans la Région de Bruxelles-Capitale en vue de la réception des demandes d'autorisations d'occupation et de permis de travail pour l'occupation des travailleurs étrangers, p. 61514.

M.B. du 20 novembre 2006

Arrêté royal du 15 septembre 2006 rendant obligatoire la convention collective de travail du 30 janvier 2006, conclue au sein de la Commission paritaire du transport, concernant le jour de carence des chauffeurs occupés dans le secteur des taxis, p. 61964.

Arrêté royal du 22 octobre 2006 relatif à l'organisation et au fonctionnement du Comité d'avis sur la procédure d'évaluation des incidences des plans et des programmes susceptibles d'avoir des incidences notables sur l'environnement, p. 62015.

Arrêté ministériel du 16 octobre 2006 de la Région de Bruxelles-capitale modifiant l'arrêté ministériel du 22 février 1999 déterminant les conditions techniques relatives aux logements faisant l'objet d'une prime à la réhabilitation, l'arrêté ministériel du 30 mars 1999 déterminant les conditions techniques relatives aux logements faisant l'objet d'une prime à la réhabilitation en faveur des locataires et l'arrêté ministériel du 30 mars 1999 déterminant les conditions techniques relatives aux logements faisant l'objet d'une prime à la création de logements conventionnés, p. 62042.

M.B. du 22 novembre 2006

Arrêté royal du 31 octobre 2006 relatif aux procédures en matière de protection de la concurrence économique, p. 64604.

Arrêté royal du 31 octobre 2006 relatif à la notification des concentrations d'entreprises visée à l'article 9 de la loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, p. 64607.

Arrêté royal du 31 octobre 2006 relatif à l'introduction des plaintes et demandes visées à l'article 44, par. 1er, 2° et 3°, de la loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, p. 64624.

Arrêté royal du 31 octobre 2006 relatif à la délivrance de copies du dossier prévue par la loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, p. 64627.

Arrêté royal du 31 octobre 2006 relatif au paiement et au recouvrement des amendes administratives et astreintes prévues par la loi sur la protection de la concurrence économique, coordonnée le 15 septembre 2006, p. 64628.

M.B. du 23 novembre 2006

Arrêté royal du 12 octobre 2006 portant modification de l'arrêté royal du 12 avril 1965 instituant des documents et signes d'identification à l'usage des journalistes professionnels et des entreprises de presse, p. 65235.

Arrêté royal du 10 novembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 3 juillet 2005 fixant les mesures d'application de certains taux réduits d'accise, p. 65245.

Arrêté royal du 10 novembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 18 juin 2004 portant majoration du montant visé à l'article 6, par. 1er, de la loi du 22 mars 2001, instituant la garantie de revenus aux personnes âgées, et portant majoration du montant visé à l'article 6, par. 1er, de la loi du 22 mars 2001, instituant la garantie de revenus aux personnes âgées, p. 65293.

Arrêté royal du 17 octobre 2006 modifiant l'arrêté royal du 15 décembre 2005 fixant les règles de déontologie du géomètre-expert, p. 65316.

M.B. du 24 novembre 2006

Décret du 10 novembre 2006 du Ministère de la Région wallonne modifiant le Livre Ier du Code de l'Environnement relatif à l'évaluation des incidences des projets sur l'environnement, p. 65649.

M.B. du 29 novembre 2006

Arrêté royal du 22 novembre 2006 modifiant l'arrêté royal du 29 février 1996 portant fixation de l'intervention personnelle des bénéficiaires pour certaines prestations dentaires, p. 66301.

Arrêté ministériel du 20 octobre 2006 du Ministère de la Communauté flamande modifiant l'arrêté ministériel du 22 février 2005 portant exécution de certaines dispositions de l'arrêté du Gouvernement flamand du 18 février 2005 relatif à certains aspects procéduraux du régime de garanties pour petites et moyennes entreprises et modifiant l'arrêté ministériel du 8 juin 2005 portant exécution de certaines dispositions de l'arrêté du Gouvernement flamand du 27 mai 2005 relatif à certains aspects procéduraux du régime de garanties pour petites et moyennes entreprises incommodées par des travaux publics, p. 66328.

Décret du 23 novembre 2006 du Ministère de la Région wallonne modifiant les dispositions légales concernant les débits de boissons fermentées, coordonnées le 3 avril 1953, p. 66336.

Le Micro-credit, 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

SOCAME



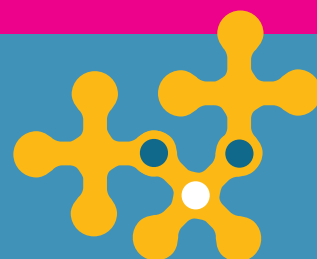


DEVEENEZ
votre
PROPRE PATRON...
avec le soutien
et l'expérience
d'un **CONCEPT**
EXISTANT !

Prenez votre avenir en main !

**Visitez FRANCHISING & PARTNERSHIP et découvrez
de nombreuses opportunités d'affaires.**

FRANCHISING & PARTNERSHIP 2007



LE SALON DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX COMMERCIAUX
28 - 29 MARS 2007 - TOUR & TAXIS - BRUXELLES

ORGANISÉ EN SYNERGIE AVEC LE SALON

POUR TOUTE INFORMATION:

www.franchise.be - cj@enjeu.be - +32 (0)2 354 82 25

Entreprendre 2007
L'INDICATEUR INDISPENSABLE DES PME
www.entreprendre2007.be 28 & 29 mars

Organisation Sous le parrainage de



références

