

## Céder ou reprendre une entreprise Ce qu'il faut savoir

**MARS 2010**

Dépôt Bruxelles X - P401140  
[www.sdi.be](http://www.sdi.be)

### Politique

Entretien avec Benoît Cerexhe  
Ministre bruxellois de l'Economie  
et de l'Emploi

### Avantage

Redevance sur les copies :  
des tarifs préférentiels pour  
les membres du SDI

### Question-Réponse

Quelle clause d'essai pour le  
personnel que je vais engager ?

# LA MÊME PASSION DEPUIS DES GÉNÉRATIONS



Déjà un nouveau Citroën Berlingo 1.6i 16v 90 court à

**9.049€ HTVA<sup>(1)</sup>** Prime de recyclage de 800€ HTVA déduite. <sup>(2)</sup>



#### CITROËN NEMO

Déjà un Citroën Nemo fourgon 1.4i à

**7.299€ HTVA<sup>(1)</sup>**  
Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. <sup>(2)</sup>



#### CITROËN BERLINGO FIRST

Déjà un Citroën Berlingo First 1.4i 600 kg à

**7.130€ HTVA<sup>(1)</sup>**  
Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. <sup>(2)</sup>



#### CITROËN JUMPY

Déjà un Citroën Jumpy fourgon tolé L1H1 1.6 HDi 16v 90 1000 kg à

**13.550€ HTVA<sup>(1)</sup>**  
Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. <sup>(2)</sup>



#### CITROËN JUMPER

Déjà un Citroën Jumper Easy One 30 L1H1 2.2 HDi 100 à

**14.980€ HTVA<sup>(1)</sup>**  
Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. <sup>(2)</sup>

"Les offres (1) et (2) sont sous conditions et valables en mars 2010. Plus d'informations sur [www.citroen.be](http://www.citroen.be)"

CITROËN préfère TOTAL



Donnons priorité à la sécurité.

> **Editeur responsable**

Daniel Cauwel  
Av. Albert Ier, 183  
1332 Genval  
Tél.: 02/652.26.92  
Fax : 02/652.37.26  
Site web : [www.sdi.be](http://www.sdi.be)  
E-mail : [info@sdi.be](mailto:info@sdi.be)

> **Rédacteur en chef**

Benoit Rousseau  
[redaction@sdi.be](mailto:redaction@sdi.be)

> **Comité de rédaction**

Marie-Madeleine Jaumotte  
Ode Rooman  
Pierre van Schendel

> **Directeur Juridique**

Benoit Rousseau

> **Mise en page**

Chloé Steinier  
[studio@sdi.be](mailto:studio@sdi.be)

> **Communication**

Laurent Cauwel  
[laurent.cauwel@sdi.be](mailto:laurent.cauwel@sdi.be)

> **Collège du S.D.I.**

Président  
Daniel Cauwel  
Vice-Président  
Danielle De Boeck  
Secrétaire Général  
Arnaud Katz

> **Publicité**

Sally-Anne Watkins  
0475/43.08.67  
[sa.watkins@scarlet.be](mailto:sa.watkins@scarlet.be)

> **Photographies**

iStockphoto

> **Imprimerie**

Nevada-Nimifi s.a.

> **Secrétariat**

Jocelyne Braem  
Anne Souffriau

> **Affiliation - Abonnement**

[affiliation@sdi.be](mailto:affiliation@sdi.be)

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

 Membre de l'Union des éditeurs de presse périodique.



# Un droit au chômage pour les indépendants ?

**L**e dynamisme et la créativité de ceux qui osent entreprendre sont des moteurs importants pour le développement économique de notre pays. Notre pays compte plus de 800.000 indépendants, les PME sont créatrices de près de 60% des nouveaux emplois et 90% de l'activité économique provient des très petites, petites et moyennes entreprises. C'est dire qu'aujourd'hui, les indépendants sont le véritable moteur économique du pays.

Pour soutenir le dynamisme, la créativité et encourager les vocations entrepreneuriales, il est dès lors primordial de garantir aux acteurs concernés une certaine sécurité d'existence.

Or, que devons nous constater aujourd'hui ? Que beaucoup d'indépendants courrent derrière cette sécurité d'existence, qu'ils sont eux aussi fortement touchés par la crise financière et économique qui sévit. Que certains, qui ne manquent ni d'idée, ni de courage, n'osent pas se lancer parce qu'ils ont peur de se retrouver, en cas d'échec, dans la misère.

Reconnaissons qu'ils n'ont pas tout à fait tort ! Aujourd'hui, au XXI<sup>e</sup> siècle, les conséquences sociales d'une faillite restent le plus souvent dramatiques pour le chef d'entreprise et sa famille.

Pour notre part, nous sommes depuis longtemps convaincus de l'intérêt qu'il y aurait à mieux sécuriser la prise de risque qu'assument au quotidien les indépendants et les chefs d'entreprise, notamment par la mise en place d'une assurance chômage qui leur soit propre.

Une telle formule fonctionne avec succès dans plusieurs pays d'Europe : Danemark, Norvège, Finlande, Islande... Il y a urgence à en creuser la piste !



## SOMMAIRE

**4** Actualité

**6** Actualité

**13** Assurance

S'assurer contre les accidents 24H sur 24

**14** Entreprendre 2010

Le rendez-vous des dirigeants d'entreprise



Dossier

A la rencontre de Benoît Cerexhe, Ministre bruxellois de l'Economie et de l'Emploi

**15** Avantage

Redevance sur les photocopies : des tarifs préférentiels pour les membres du SDI

**17** Astuce

Céder ou reprendre une entreprise : tout ce que vous devez savoir

**18** Moteur

Kia Venga : bien pensée !



Question-Réponse

« Quelle clause d'essai pour le personnel que je vais engager ? »



## Echanges

### Erasmus pour jeunes entrepreneurs

L'Erasmus pour jeunes entrepreneurs est un programme d'échange mis en place par la Commission européenne qui permet aux jeunes entrepreneurs de développer leurs acquis en travaillant auprès d'entrepreneurs expérimentés membres d'un autre pays de l'Union européenne.

Les entreprises expérimentées peuvent quant à elles établir de nouvelles relations

commerciales et découvrir des opportunités offertes dans un autre pays membre à travers ce programme d'échange.

En 2009, une phase pilote a été lancée en Europe avec succès. Au total, 1.243 entrepreneurs expérimentés ont posé leur candidature.

Info : [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu)

## Ouvriers

### Un recommandé pour éviter la prime de crise



Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010, tout ouvrier a droit à une prime de crise de 1.666 EUR en cas de licenciement. Normalement, l'ONEm en paie 1.111 EUR et l'employeur les 555 EUR restants. Dans un certain nombre de cas, l'ONEm supporte la totalité de la prime. Par contre, c'est à l'employeur à payer la totalité de la prime lorsqu'il procède à la rupture du contrat de travail de l'ouvrier sans lui notifier cette rupture par une lettre recommandée ou par un exploit d'huissier.

Rappelons qu'en cette matière, une lettre recommandée produit son effet le troisième jour ouvrable après la date d'expédition. Par contre, lorsque l'employeur rompt le contrat au moyen d'un exploit d'huissier, la rupture intervient le jour même. Cela peut être intéressant, car le coût d'un huissier est normalement moins élevé que le coût salarial de 2 ou de 3 jours ouvrables.

## Circulation

### Le permis de conduire européen arrive...



Le conseil des ministres a récemment implanté la troisième directive européenne 2006/126/CE « permis de conduire ». La décision a été prise d'introduire un nouveau permis de conduire européen, modèle carte bancaire sans puce. Les projets pilotes débuteront cette année. Les futurs permis de conduire auront une validité de 10 ans.

L'introduction du nouveau permis de conduire

simplifiera les contrôles dans tous les pays de l'Union européenne. A la délivrance du permis, on vérifiera si le demandeur n'a pas fait l'objet d'une déchéance du droit de conduire dans un autre Etat membre.

Il sera également plus facile de garantir la livraison d'un seul permis par personne. Le nouveau permis de conduire sera relié à une base de données centralisée par l'intermédiaire de la carte d'identité électronique, ce qui permettra de demander des renseignements concernant le conducteur, comme par exemple l'aptitude médicale, le retrait ou la déchéance.

## Publication

### Le créancier face à l'insolvabilité du débiteur



Comment le créancier peut-il récupérer ses créances ? Cet ouvrage analyse les principales voies de recours dont disposent les créanciers confrontés à l'insolvabilité de leur débiteur.

Des spécialistes renommés envisagent aussi bien l'hypothèse des difficultés passagères du débiteur (l'échec du concordat judiciaire, la loi relative à la continuité des entreprises, le sort de la créance concordataire, etc.) que son état de faillite, les mécanismes conventionnels permettant d'échapper au concours, etc.

Un ouvrage qui intéressera tant les avocats et les magistrats que les curateurs, les liquidateurs, les banquiers, les juristes d'entreprise, les médiateurs de dettes... et tous les créanciers.

Infos : Editions Anthemis - Tél. : (0)10 39 00 70 - 290 pages, 61 EUR - [www.anthemis.be](http://www.anthemis.be)

# Bizz Corner



*Vous êtes indépendant ou dirigez une PME ?*

**Vous n'avez pas de temps à perdre.**

**Prenez rendez-vous avec l'expert du Bizz Corner  
le plus proche de chez vous sur [www.bizzcorner.be](http://www.bizzcorner.be)**

Belgacom vous invite à découvrir ses **57 Bizz Corner**. Dans ces points de vente, un Bizz Expert spécialement dédié aux indépendants et aux PME vous conseillera, vous fera des démos et répondra à toutes vos questions relatives à la téléphonie fixe ou mobile, aux solutions ICT et à l'internet de votre entreprise.

Surfez sur **[www.bizzcorner.be](http://www.bizzcorner.be)** pour trouver le Bizz Corner le plus proche de chez vous et **demandez un rendez-vous** avec un Bizz Expert.

Que vous soyez indépendant ou PME, laissez Belgacom vous aider.

avec



**belgacom**

VOUS EMMÈNE

## Le chiffre du mois

447.000



...C'est le nombre de faux billets en EUR qui ont été retirés de la circulation par la Banque Centrale Européenne durant le second semestre 2009, soit une augmentation de 8% par rapport au semestre précédent. La majorité d'entre eux sont des billets de 20 et de 50 EUR. A noter cependant que, si on tient compte du nombre de billets authentiques en circulation qui, sur la même période, a également augmenté (plus de 12,8 milliards de billets authentiques sont en circulation), la proportion de billets contrefaçons reste faible.

## Facturation électronique

### Procédure assouplie

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010, les factures électroniques peuvent être transmises comme simple annexe à un courriel. Les entreprises ont la liberté de choisir la manière dont elles garantissent l'authenticité et l'intégrité de l'e-facture. En l'occurrence, elles peuvent recourir à des moyens techniques IT (comme la signature électronique ou l'elD) ou à toute autre solution, comme le fait de lier la facture à un paiement, un bon de commande, un bon de livraison.

A noter que les factures électroniques doivent être archivées électroniquement. Le délai de conservation légal est fixé dans la plupart des cas à cinq ou sept ans, également pour les particuliers.

La simplification de la facture électronique n'enlève rien au droit du consommateur de pouvoir continuer à recevoir une facture papier.

## Fin Shop

### Acheter des objets perdus ou saisis par la justice

Fin Shop est le nom donné au nouveau centre de vente du SPF Finances. Ce magasin a ouvert ses portes à Haren le 3 février 2010.

Chez Fin Shop, vous trouverez toutes sortes d'articles qui ont fait l'objet d'une saisie par la justice. Mais sont également offerts à la vente des objets personnels abandonnés dans les trains et que personne n'a réclamés, des colis postaux qui ne peuvent être livrés et des objets dont souhaitent se défaire les différents services publics. Il s'agit principalement de GSM, de mobilier, de matériel informatique,... Le produit des ventes est destiné aux caisses de l'Etat. Fin Shop est un projet pilote. Si le magasin de Haren fonctionne bien, le SPF Finances ouvrira d'autres enseignes en Flandre et en Wallonie. *Info : [www.minfin.fgov.be/portail2/finshop/fr/index.htm](http://www.minfin.fgov.be/portail2/finshop/fr/index.htm)*



## Transactions commerciales

### Sanctionner les retards de paiement

La réglementation relative aux délais de paiement imposés par les entreprises à leurs fournisseurs va être affinée. Le Conseil des ministres du 5 février 2010 a approuvé à ce propos un avant-projet de loi. A la suite de la crise financière, les délais sont encore trop souvent modifiés ou non respectés, de telle sorte que des entreprises entrent en difficultés financières.

A l'avenir, la possibilité d'éviter de payer des dommages et intérêts en cas de retard de paiement sera supprimée. Une indemnité complémentaire sera imposée au débiteur lorsque le délai de paiement applicable aura été dépassé de 30 jours. Un arrêté royal déterminera cette indemnité complémentaire sur une base annuelle, avec un maximum de 0,5% par semaine de retard entamée.

## Paiement électronique

### Dissimulez votre code secret !



Depuis plusieurs mois, la police fédérale constate une hausse du nombre de cas de skimming. Ce terme désigne les faits où des criminels copient les données de votre carte bancaire et filment votre code secret alors que vous l'introduisez dans le distributeur. C'est pour cette raison que la police fédérale rappelle les quelques conseils suivants :

- Soyez attentifs à votre environnement, ne relâchez pas votre attention durant la transaction.
- Vérifiez si rien n'a été collé sur le distributeur, plus particulièrement au niveau de la fente dans laquelle vous insérez votre carte et du clavier.
- Cachez au mieux le clavier –avec votre autre main ou votre portefeuille– lorsque vous composez votre code secret.
- Contrôlez régulièrement vos extraits de compte et les décomptes de votre carte de crédit afin d'y déceler d'éventuelles transactions frauduleuses.
- Au moindre doute, contactez la police locale et faites bloquer votre carte par Card Stop (070 344 344).

## Zoom sur... Les notaires

A l'heure actuelle, la Belgique compte 1.187 études notariales. 1.404 notaires sont en activité. Il existe déjà 199 associations qui regroupent 425 notaires.

Chaque année, plus de 2,5 millions de personnes franchissent la porte des études notariales pour bénéficier d'un conseil sur mesure ou pour passer un acte. En 2008, les notaires ont passé 854.912 actes et ont perçu, pour le compte de l'Etat, plus de 3,5 milliards EUR de droits d'enregistrement.



## Les meilleurs soins. Pour toute la vie.



hospitalisation

ambulatoire

dépendance

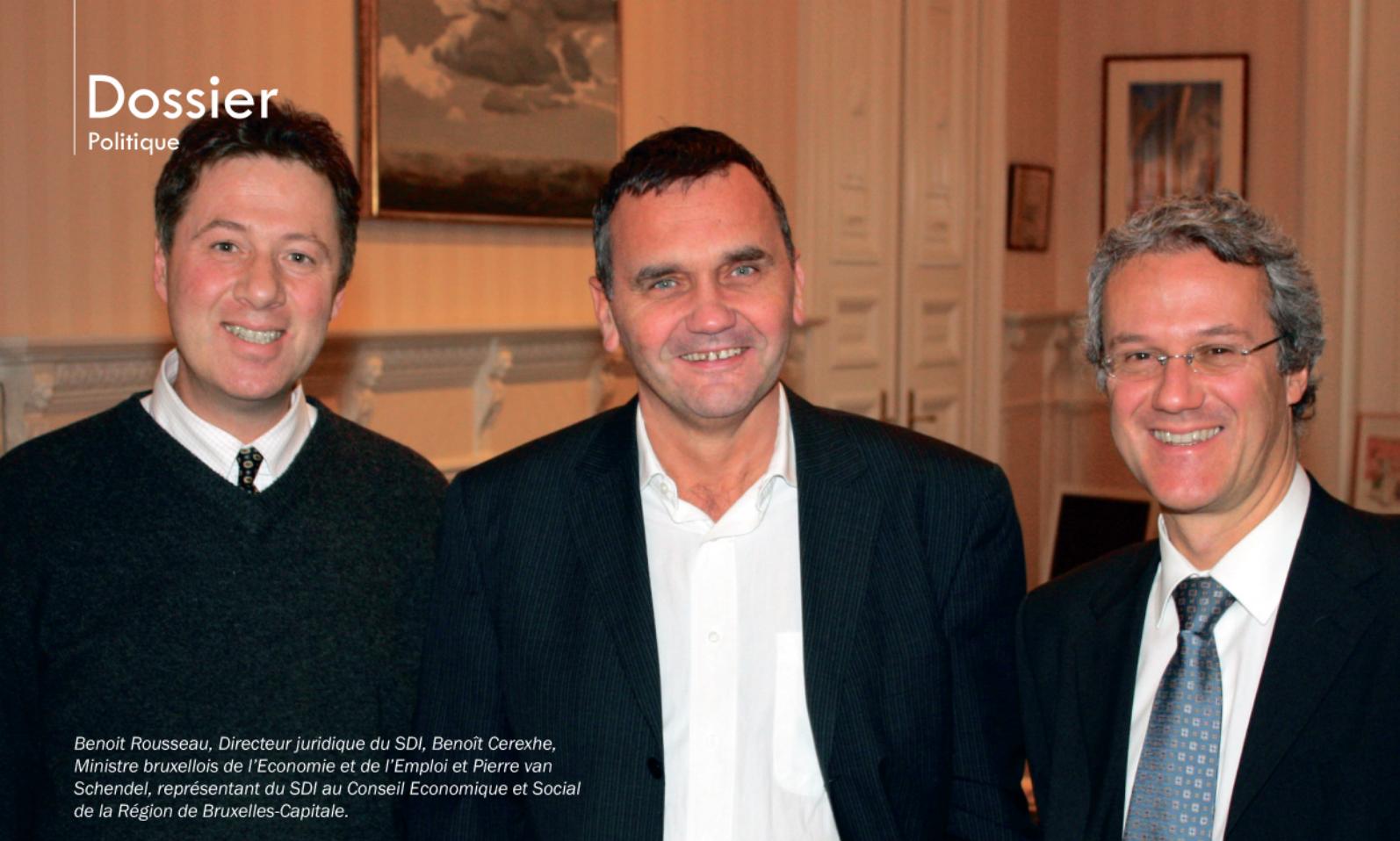
revenu garanti

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

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

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

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



Benoît Rousseau, Directeur juridique du SDI, Benoît Cerexhe, Ministre bruxellois de l'Economie et de l'Emploi et Pierre van Schendel, représentant du SDI au Conseil Economique et Social de la Région de Bruxelles-Capitale.

Entretien avec Benoît Cerexhe  
Ministre bruxellois de l'Economie et de l'Emploi

## « Il est primordial de redynamiser le commerce bruxellois ! »

Comment soutenir l'économie bruxelloise, c'est ce que notre fédération a demandé au Ministre bruxellois de l'Economie et de l'Emploi, Benoît Cerexhe. A la mi-février, Benoit Rousseau, Directeur juridique du SDI, et Pierre van Schendel, représentant du SDI au Conseil Economique et Social de la Région de Bruxelles-Capitale, l'ont rencontré pour vous. Le Ministre n'a éludé aucune question...

Quels sont les grands axes de votre politique actuelle en faveur des indépendants et PME bruxellois ?

Benoît Cerexhe : Mon objectif principal est aujourd'hui d'aider les indépendants à faire face à la crise. C'est ainsi qu'à la fin décembre dernier, le gouvernement bruxellois a prolongé les mesures de crise en faveur des indépendants et PME bruxellois jusqu'en fin 2010.

Comme vous le savez, aujourd'hui, le financement est le problème principal des entreprises. J'ai donc essentiellement fait en sorte de leur faciliter l'accès au crédit.

Nous avons tout d'abord augmenté les moyens du Fonds de

Garantie et relevé son pourcentage d'intervention de 65% à 80% du montant du prêt.

### « Mon objectif est d'aider concrètement les PME en difficulté »

Ensuite, j'ai permis à la Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB) de consentir des prêts à court terme pour les entreprises, ce qui ne lui était pas permis auparavant. Enfin, j'ai augmenté les budgets d'aide à l'expansion économique axée vers les indépendants et les TPE. En effet, il faut savoir que 97% des entreprises en Région bruxelloise sont des PME. Il est donc important d'aider ce secteur où l'on a vu la plus grande croissance de l'emploi ces dernières années.

Vous avez aussi initié des mesures d'aides aux indépendants en difficultés : le pro-deo comptable, le pro-deo juridique et, tout récemment, le pro-deo social...

J'ai effectivement lancé ces initiatives en collaboration avec des partenaires privés. L'objectif est d'apporter ainsi une aide concrète aux indépendants et les PME confrontés à des difficultés financières en leur procurant une assistance gratuite aux trois niveaux que vous avez cités : juridique, avec l'aide

des avocats du Barreau de Bruxelles, comptable avec l'aide des cinq grandes associations de professionnels du chiffre et enfin social, avec l'aide d'un groupe social.

**Il y a l'aide aux entreprises existantes, mais aussi le développement économique de la Région. Comment attirer les entreprises à Bruxelles, sachant que son territoire n'est pas extensible et qu'il y a actuellement une raréfaction des terrains disponibles ?**

Je suis conscient du problème et c'est la raison pour laquelle j'ai décidé d'augmenter l'offre publique de locaux et terrains pour les entreprises. Cela passe par une densification des sites et par la création de parcs pour les PME, avec des petites surfaces proposées aux PME à des prix concurrentiels par rapport aux autres Régions du pays.

### **« Le commerce joue un rôle moteur pour l'économie bruxelloise »**

Par ailleurs, au niveau financier, j'ai décidé de créer un fonds d'investissement à la SRIB pour financer l'arrivée et le développement de PME innovantes. La présence de ce type d'entreprises est importante pour la Région.

**Avec ses 100.000 emplois, le commerce est un secteur clé de l'économie bruxelloise. Pourtant, il souffre depuis quelques années. Quelles sont vos pistes pour revitaliser économiquement les centres commerciaux en crise ?**

Le commerce joue clairement un rôle moteur pour l'économie bruxelloise. Il représente un emploi sur sept. C'est beaucoup plus qu'en Régions wallonne et flamande. C'est, pour moi, une activité qu'il faut impérativement soutenir afin de permettre à la Région de redevenir le pôle commercial important qu'elle était il y a quelques années, tant au niveau national qu'international.

C'est dans ce but que nous avons mis en place, depuis la législature précédente, un schéma de développement commercial. 104 noyaux commerciaux ont été identifiés au PRAS. La prochaine étape, c'est la mise sur pied d'une Agence de Développement Commercial. Cette agence succèdera à Atrium. Elle travaillera sur l'ensemble du territoire régional et répondra donc aux demandes

des d'aide des commerçants quel que soit le quartier dont elles proviennent. Je veux aussi renforcer l'attractivité de nos différents pôles commerciaux, notamment ceux qui ont une attractivité supra régionale. L'objectif est de faire revenir les gens à Bruxelles en augmentant sa zone de chalandise.

**Les problèmes de mobilité dans la Capitale sont aussi l'une des raisons de la fuite des clients vers les grands centres commerciaux périphériques. Que faire pour améliorer la situation ?**

Il est effectivement indispensable de travailler sur l'amélioration de la mobilité. Il ne faut pas être utopiste, on ne pourra pas faire une croix sur la voiture. Elle est nécessaire dans bien des cas pour faire ses courses. Les noyaux commerciaux doivent donc être accessibles à la fois en transports en commun et en voiture.

Nous allons par ailleurs mettre sur pied une Agence Régionale de Stationnement qui sera chargée de définir une politique cohérente de stationnement, non seulement pour les parkings en surface mais aussi pour les parkings souterrains, ce qui demandera une collaboration avec des acteurs du secteur privé.

**Toujours à propos de mobilité, avant votre entrée au gouvernement régional, vous prôniez une mesure radicale pour les transports en commun : la gratuité pour tous... Quelle est votre vision des choses aujourd'hui ?**

Je n'ai pas changé d'idée, mais le problème budgétaire est énorme. On avance lentement dans la bonne direction :

aujourd'hui, les moins de 12 ans et les plus de 65 ans voyagent gratuitement dans les transports en commun bruxellois. Quant à la tranche 12-25 ans, elle bénéficie de 50% de réduction.

### **« Il est inacceptable pour un commerçant de se faire attaquer »**

Ceci dit, pour inciter la population à voyager en commun, il faut non seulement que les tarifs soient attractifs, mais aussi que le confort, la périodicité, un bon maillage du terrain et la sécurité soient assurés.

**A ce propos justement, on assiste à une recrudescence de la criminalité à Bruxelles, les malfrats se concentrant sur des commerces de plus en plus petites tailles, moins sécurisés et plus vulnérables. Comment faire pour endiguer cette situation ?**

C'est un problème important. Pour le consommateur tout d'abord, car faire ses courses doit être un plaisir. Nous devons donc assurer sa sécurité. Pour les commerçants ensuite, car il est tout aussi inacceptable de se faire attaquer ou cambrioler, parfois même plusieurs fois de suite ! Je suis inquiet face à la montée de la violence et des moyens utilisés par les malfrats, même en plein centre-ville.

Pour moi, une des solutions passe par la mise en place de commissariats de police mobiles, comme nous l'avons fait pour la Foire du Midi. Ce procédé a permis de sécuriser parfaitement la zone et de régler le problème de l'insécurité.



C'est un exemple à suivre.

Je suis cependant conscient qu'on ne peut pas placer un commissariat mobile partout. Pour moi, il y a trois grands types de mesures à mettre en œuvre pour régler le problème de l'insécurité : tout d'abord, augmenter la présence policière de proximité. Il faut plus d'agents sur le terrain. Ensuite, il faut augmenter le nombre de caméras de sécurité, mais avec du personnel pour les visionner bien sûr. Enfin, il faut durcir le suivi des infractions pour faire cesser le sentiment d'impunité qui peut parfois régner. Pour moi, il est nécessaire que tout délit soit effectivement sanctionné et, pour ce faire, il faut augmenter les moyens de la justice.

Revenons-en au commerce. Avez-vous d'autres idées pour le redynamiser ?

Je pense qu'il est nécessaire de veiller à une bonne diversification des types de commerces. Comprenez-moi bien, je suis pour la liberté du droit de commerce, mais si l'on veut pousser un noyau commercial vers le haut, il faut pouvoir lui assurer

une bonne mixité commerciale. C'est la raison pour laquelle je prépare actuellement une ordonnance sur la diversité des commerces. Par exemple, il faut éviter de voir 4 agences bancaires les unes à côté des autres. Elles ferment toutes à 16H et créent un trou dans l'offre commerciale d'une artère en fin d'après-midi et en week-end. En clair, je veux pouvoir influer sur les choix de commerces au bénéfice des noyaux concernés. L'idée est de créer un équilibre et d'attirer même certains magasins inhabituels. Un projet de ce genre fonctionne très bien à Courtrai.

### « Je veux créer un contexte favorable à la création d'entreprise »

Autre idée sur laquelle je travaille : les heures d'ouverture des magasins. Bruxelles est une des villes où les commerces ferment le plus tôt. Je pense qu'il serait intéressant - et certainement rentable - d'offrir aux touristes d'affaires la possibilité de faire des achats en soirée...

Le nombre de faillites à Bruxelles est resté élevé en 2009, même si la Région s'en sort mieux que les autres (diminution de 1,8% à Bruxelles contre une augmentation de 10,7% pour l'ensemble du pays). De quoi se réjouir ?

C'est vrai que 2009 n'a pas été trop catastrophique pour Bruxelles mais, pour moi, le vrai problème c'est le taux de création d'entreprises qui a fortement

chuté dans tout le pays l'année dernière. C'est inquiétant, car cela signifie que beaucoup moins de candidats entrepreneurs ont eu les moyens ou ont osé se lancer.

Cette situation justifie les mesures de crise que j'ai évoquées au début de notre entretien. Aujourd'hui, il est impératif de voir la création d'entreprise remonter et c'est mon rôle, en tant que Ministre de l'Economie et de l'Emploi, de mettre en place le contexte permettant de développer sans trop de craintes un projet d'activité.

A Bruxelles, on compte énormément d'intervenants publics ou soutenus par les pouvoirs publics qui s'adressent au monde économique : la Société de Développement pour la Région de Bruxelles-Capitale (SDRB), la Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB), l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise (ABE), Brussels Export, les guichets d'économie locale,... Ne faudrait-il pas mettre un peu d'ordre dans ce grand nombre d'opérateurs ?

Effectivement, aujourd'hui lorsque vous voulez créer une entreprise, je ne suis pas certains que vous sachiez vers quel opérateur public vous diriger ! Je souhaite donc rationaliser ces outils économiques en Région bruxelloise. C'est vrai qu'ils sont un peu trop nombreux. J'ai donc décidé d'augmenter la coordination et les synergies entre ces acteurs et d'améliorer leur lisibilité pour les utilisateurs.

Dans le même ordre d'idées, je vais continuer à travailler sur le Conseil de Coordination Economique. L'idée est de réunir les autorités compétentes autour de la table (la STIB, les Administrations de l'urbanisme, de la mobilité, des travaux publics,...) pour leur faire prendre en compte de manière transversale la problématique des entreprises. La création d'un commerce ou d'une entreprise vous oblige à entrer en contact avec un certain nombre d'opérateurs publics, avec des problèmes de tous ordres : lenteur de la prise de décision, difficultés d'accessibilité,... C'est primordial de permettre à ces acteurs publics de se remettre en question en bénéficiant d'une sensibilité économique, laquelle

d'ailleurs indispensable pour le développement de Bruxelles.

## « Il est primordial d'éviter la multiplication des chantiers aux mêmes endroits »

Enfin, je travaille sur la création de « zones franches » où les entreprises seraient totalement exonérées de fiscalité à condition de travailler avec de l'emploi local. L'objectif est d'inciter au renouveau de l'activité économique dans des quartiers à difficultés. Les entreprises implantées dans ces zones bénéficieraient également d'une majoration des aides octroyées par les pouvoirs publics.

De nombreux indépendants et PME membres du SDI se plaignent des nuisances des chantiers publics. Est-il vraiment impossible d'améliorer la situation ?

Il est exact qu'en ce domaine, les problèmes restent nombreux : manque de coordination des opérateurs, lenteur excessive, absence de concertation des associations de commerçants, communication défaillante...

A certains endroits, cela fonctionne, mais malheureusement pas à d'autres.

Je pense qu'il est vraiment primordial d'éviter la multiplication des chantiers aux mêmes endroits en améliorant leur coordination. Il existe pour cela une ordonnance régionale, mais insuffisamment appliquée. De même, j'ai initié l'année dernière une aide économique régionale permettant de soulager la trésorerie des victimes de travaux. Il s'agit d'une intervention dans les intérêts des crédits de caisse des acteurs économiques préjudiciables. J'envisage de

lancer une campagne d'information pour mieux faire connaître cette mesure récente auprès du monde économique.

Un dernier mot au Ministre de l'Emploi, avez-vous des projets pour augmenter le niveau de formation des travailleurs, qui reste notoirement insuffisant à Bruxelles ?

La Région bruxelloise compte aujourd'hui 100.000 demandeurs d'emploi. C'est énorme. Souvent, il s'agit de personnes peu qualifiées qui ne maîtrisent pas non plus les langues. Ce déficit en communication est problématique dans une région multilingue. C'est pourquoi je compte déposer au gouvernement bruxellois, avec mon collègue Emir Kir, un grand plan pour l'apprentissage des langues. Plus concrètement, nous voulons mettre en œuvre des formations à la vente, car il y a un déficit de vendeurs à Bruxelles.

Ces formations seront courtes et axées sur la pratique pour répondre aux besoins

concrets du monde de l'entreprise et du commerce.

On parle de plus en plus de l'instauration possible d'une « taxe kilométrique intelligente » en Région bruxelloise. Les tarifs varieraient selon la distance parcourue, le type, l'âge et les caractéristiques environnementales du véhicule, les routes utilisées, le moment de l'utilisation, etc. Tant les particuliers que les indépendants, les entreprises et les professions libérales peuvent être frappés par cette décision. Quelle est votre position à ce sujet ?

La première question qui se pose est la façon dont nous pourrions remplacer les impôts forfaitaires levés aujourd'hui (taxe de circulation, taxe sur la mise en circulation) par une taxe qui incite à une utilisation rationnelle de la voiture. Il faut également se demander comment on peut faire participer les navetteurs au financement de la Région bruxelloise, aujourd'hui sous-financée.

## « Pas de péage urbain limité à Bruxelles ! »

J'estime que l'intérêt de l'instauration d'une 'taxe kilométrique intelligente' est avant tout environnemental et comporte aussi un aspect en matière de mobilité.

Je défends le développement d'une telle taxe, mais pour toute la Belgique et – par conséquent – en concertation avec les autres entités fédérées et l'Etat fédéral. Je ne voudrais cependant pas que la Région de Bruxelles-Capitale vienne à s'isoler du reste du pays par l'instauration unilatérale d'un péage urbain. Un nombre important d'experts en la matière se sont prononcés contre un péage urbain qui se limiterait aux 19 communes bruxelloises. Le péage urbain devrait au moins s'étendre à la zone du RER.





*Votre entreprise mérite  
une protection optimale.*

## **Choisissez Fédérale Assurance et améliorez votre budget d'assurances.**

- Accidents du Travail
- Responsabilité civile Entreprises
- Pension complémentaire
- Parc automobile et bâtiments
- ...

Et ce n'est pas tout ! Nous partageons nos bénéfices avec nos clients. Donc avec vous.

Plus d'info :

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

0800-14.200

**FEDERALE**  
Assurance

*L'assureur qui partage tout avec vous, même ses bénéfices*



## Prévoir l'avenir S'assurer contre les accidents 24h sur 24

Personne n'est à l'abri d'un accident. Mais tout le monde n'est pas protégé de la même manière contre ses conséquences financières. L'assurance Accidents 24h sur 24 offre aux indépendants une protection plus étendue que celle prévue par la loi.

**E**n tant qu'indépendant, vous savez que les salariés sont généralement mieux indemnisés que vous. En cas d'accident sur le lieu de travail, votre collaborateur pourra prétendre à une intervention forfaitaire de l'assurance accidents du travail. S'il est victime d'un accident dans le cadre de sa vie privée, il percevra dans un premier temps son revenu mensuel garanti. Il pourra ensuite s'adresser à sa mutuelle, qui prendra le relais et lui versera une intervention forfaitaire.

Par contre, en tant qu'indépendant, il est essentiel que vous organisiez vous-même votre protection financière. Ce n'est en effet qu'à partir du 31<sup>ème</sup> jour que votre mutuelle intervient. De plus, l'indemnisation dépasse à peine - et ce n'est même pas garanti - le minimum vital.

Il existe une solution : l'assurance Accidents 24h sur 24, qui vous offre une protection adaptée à votre statut contre les conséquences financières de l'accident.

### L'assurance Accidents 24h sur 24

L'assurance Accidents 24h sur 24 prévoit une couverture particulièrement étendue. Elle vous protège contre les accidents survenus tant dans l'exercice de votre activité professionnelle que dans le cadre de votre vie privée. Il s'agit d'une couverture plus complète que celle offerte aux salariés par l'assurance accidents du travail classique, puisqu'elle couvre également les accidents de la vie privée. Cette mesure est particulièrement précieuse pour les indépendants, parce que la distinction entre vie professionnelle et vie privée ne s'avère pas toujours facile à établir.

Si vous êtes indépendant à titre complémentaire, cette assurance complétera idéalement la police accidents du travail souscrite par

votre employeur. Prenons l'exemple d'un électricien, à la fois salarié et indépendant. En cas d'accident, son assurance Accidents 24h sur 24 lui assure une indemnité adaptée. Dans chacun des contextes précités, l'indépendant victime d'un accident corporel survenu où que ce soit dans le monde, dans l'exercice de sa profession ou dans le cadre de sa vie privée, est indemnisé.

### Garanties assurées

Une rémunération est convenue entre vous et votre assureur. Elle servira de base de calcul d'indemnisation pour ses interventions éventuelles dans le futur.

En cas d'incapacité temporaire de travail, vous êtes indemnisé à partir du 8<sup>ème</sup> jour suivant celui de l'accident. Pour un employé, ce délai est de 30 jours. L'intervention s'élève à 90% du montant journalier moyen, à savoir la rémunération convenue divisée par 365, et sera payée pour incapacité temporaire pendant maximum trois ans après l'accident.

En cas d'incapacité de travail permanente, vous percevez un capital équivalent à 10 fois la rémunération convenue, multiplié par le degré d'invalidité. En cas de décès, l'assurance prévoit le versement aux bénéficiaires d'un montant correspondant à cinq fois la rémunération convenue. A cela s'ajoute une intervention forfaitaire pour les frais de funérailles, les frais de transfert et les frais éventuels de rapatriement, en cas de décès à l'étranger.

L'assurance rembourse les frais médicaux non pris en charge par la mutuelle. Cette indemnisation s'élève jusqu'à 150% de l'intervention accordée par la loi sur les accidents du travail.

La police Accidents 24h sur 24 prévoit également une garantie Protection juridique. Celle-ci assure le remboursement des frais et honoraires des avocats et experts désignés en vue d'obtenir, à l'amiable ou par voie judiciaire, réparation auprès du tiers responsable de l'accident.

0800 14 200  
www.federale.be

**FEDERALE**  
Assurance



## Le rendez-vous des dirigeants d'entreprise

Vous avez envie d'entreprendre ? De prendre contact avec des créateurs d'entreprise, avec des patrons souhaitant développer leurs activités, remettre leur entreprise ou en reprendre une ? Vous avez envie de rencontrer des partenaires potentiels pouvant faciliter votre réussite ? Dans l'affirmative, rendez-vous ces 31 mars et 1<sup>er</sup> avril au Salon Entreprendre 2010 à Bruxelles... Com-

me chaque année, le SDI a décidé de soutenir et participer à cet événement. Venez nombreux nous rejoindre sur notre stand ! Le salon s'adresse à la fois aux chefs d'entreprise, aux cadres dirigeant, aux indépendants, aux créateurs ou porteurs de projet, aux professionnels du chiffre, aux avocats et notaires, aux consultants, aux cédants ou repreneurs d'entreprises...

Les atouts du salon sont nombreux :

- quelques 250 exposants
- 12.000 m<sup>2</sup>;
- le rendez-vous des Top Managers et des principaux décideurs politiques;
- plus de 100 conférences et ateliers;
- 850 consultations individuelles gratuites;
- 6 parcours thématiques pour aller droit à l'essentiel.

### LES 4 PARCOURS THÉMATIQUES

#### Entreprendre au féminin

La journée «Entreprendre au féminin» sera à nouveau organisée avec le soutien de la Ministre des PME et des Indépendants. Elle se tiendra le 1<sup>er</sup> avril et mettra à l'honneur les femmes et les valeurs féminines dans le monde de l'entreprise.

- que peut m'apporter l'e-business ?
- comment démarrer dans l'e-business ?
- création, réseaux d'accompagnement, institutions.

#### La franchise

Franchising & Partnership 2010 est le premier rendez-vous annuel au Benelux de tous les types de réseaux indépendants qui se développent aussi bien en franchise que via d'autres formes de réseaux commerciaux.

Le salon rassemble également les sociétés de services spécialisées en franchise qui souhaitent présenter leurs services à tout entrepreneur indépendant désireux de créer et développer son propre business.

#### L'entrepreneuriat social

Le 31 mars, une journée thématique sera consacrée à l'entrepreneuriat social ou « comment entreprendre autrement », en conciliant finalité économique avec finalité d'impact social et/ou environnemental positif.

#### L'e-commerce

De nombreuses questions seront abordées, comme :  
- quelles sont les lois liées à l'e-business ?

### EN PRATIQUE...

#### Où

Tour & Taxis  
Avenue du Port 86C  
1000 Bruxelles

#### Quand

Mercredi 31 mars  
jeudi 1 avril 2010

#### Heures d'ouverture

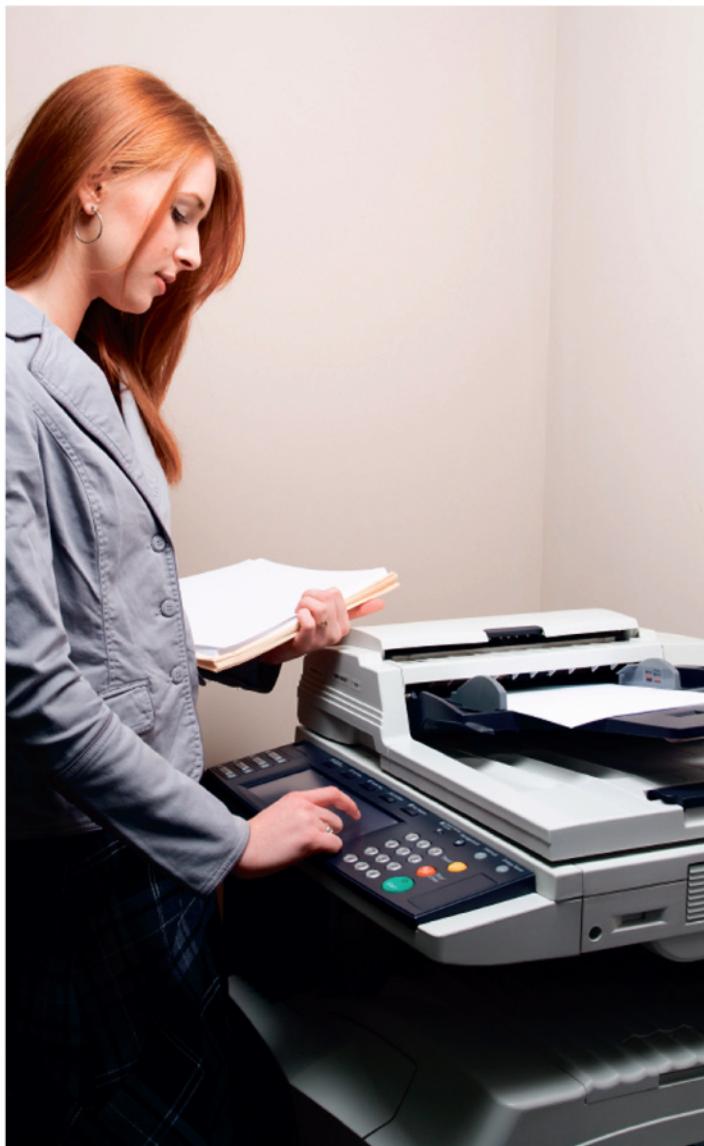
31 mars de 9h30 à 19h00  
01 avril de 9h30 à 17h00

#### Prix

20 EUR  
(gratuit pour les professionnels qui se pré-inscrivent)  
Etudiants : 10 EUR.

# Redevance sur les photocopies

## Des tarifs avantageux pour les membres du SDI !



Nos membres les plus fidèles se souviendront qu'à la fin 1998, nous avions négocié en leur faveur un partenariat très intéressant avec la société Reprobel, qui gère les redevances légales sur les copies de documents protégés par un droit d'auteur. L'accord réservait un double avantage à nos affiliés : d'une part, ceux-ci, sur base d'une simple déclaration sur l'honneur, étaient présumés ne jamais réaliser de copies protégées et étaient ainsi certains de ne rien se voir réclamer par Reprobel et, d'autre part, ceux qui déclaraient

devance à la société Reprobel. Cela signifie qu'à moins qu'il ne s'agisse par exemple de formulaires officiels (lois, règlements, ordonnances...) ou de documents internes à l'entreprise (factures, relevés de compte, documents commerciaux, etc), chaque fois que nous réalisons des copies de documents qui ne nous sont pas propres, nous sommes obligés de payer une redevance à Reprobel.

Cette «taxation» des photocopies a évidemment généré un débat au sein du SDI. S'il n'était pratiquement pas pos-

Depuis 1998, tout indépendant ou entreprise qui réalise, même occasionnellement, des photocopies de documents autres que des formulaires officiels ou des documents internes à l'entreprise est soumis au paiement d'une redevance obligatoire. Dans ce cadre, nous avons négocié un accord de partenariat avec la société Reprobel, permettant aux membres du SDI qui le souhaitent de bénéficier d'importantes réductions. Attention, il faut réagir vite !

réaliser des copies d'oeuvres protégées bénéficiaient de tarifs préférentiels. Devant le succès rencontré par l'opération, l'accord a déjà été renouvelé à trois reprises et, aujourd'hui, nous l'avons à nouveau prolongé jusqu'au 31 décembre 2012.

### De quoi s'agit-il ?

En vertu de la loi du 30 juin 1994, toutes les reproductions de travaux intellectuels sont soumises depuis 1998 au paiement d'une redevance à la société Reprobel. Cela signifie qu'à moins qu'il ne s'agisse par exemple de formulaires officiels (lois, règlements, ordonnances...) ou de documents internes à l'entreprise (factures, relevés de compte, documents commerciaux, etc), chaque fois que nous réalisons des copies de documents qui ne nous sont pas propres, nous sommes obligés de payer une redevance à Reprobel.

sible de contester le principe d'une telle rémunération, nous ne pouvions cependant accepter le principe d'une perception s'attaquant injustement et indistinctement à tous.

C'est la raison pour laquelle nous avons négocié notre accord avec Reprobel sur base des principes suivants :

- la toute grande majorité des indépendants et des PME n'effectue pas de copie d'oeuvres protégées;
- une entreprise qui n'effectue pas de copie d'oeuvres protégées ne doit (et ne devra jamais) payer quoi que ce soit;
- si une entreprise ou un indépendant effectue des copies d'oeuvres protégées, il ne doit jamais payer que le nombre de copies qu'il effectue réellement;
- la réglementation doit être simple et ne pas générer de tracasseries administratives.

### Réagir avant le 30 avril !

Nous invitons tous nos membres, même ceux qui n'effectuent pas de copies d'oeuvres protégées, à compléter, signer et renvoyer le formulaire ci-contre (par fax ou par courrier) avant le 30 avril 2010. Celui-ci leur sera renvoyé signé par Reprobel. Il les couvrira pour trois ans et leur apportera une sécurité juridique. Enfin, il prévoit la gratuité pour ceux qui déclarent ne pas réaliser de copie d'œuvre protégée.

# Formulaire de déclaration / Membre du SDI

**A renvoyer avant le 30 avril 2010**

à Reprobel – Karlne Vander Linden – Place de Brouckère 12 – 1000 Bruxelles

Nom et adresse de l'entreprise :	<b>RESERVE POUR REPROBEL :</b>
	Date :
	N° de Reprobel : Voir cadre ci-dessous Contrat type : 418
<b>Reponsable :</b>	
E-mail :	Comptabilité :
Tél. :	N° de déclaration :

## A REMPLIR, SINON IMPOSSIBLE DE TRAITER PAR REPROBEL

N° de Repobel (si connu) : \_\_\_\_\_ N° de TVA : \_\_\_\_\_  
Code ONSS : \_\_\_\_\_ N° d'entreprise : \_\_\_\_\_ N°<sup>re</sup> d'employés en temps plein : \_\_\_\_\_  
Secteur d'activité : \_\_\_\_\_

➤ Veuillez cocher, parmi les propositions suivantes, celle qui correspond à votre situation :

**Je disposais, par l'intermédiaire du SDI, d'un accord individuel avec Reprobel pour la période du 1er janvier 2007 au 31 décembre 2009.**

**Cet accord sera prolongé automatiquement pour une période de trois ans sauf si vous optez pour une des propositions suivantes :**

(Je coche un des 3 points suivants uniquement si je ne veux pas voir prolonger mon ancien contrat)

Je souhaite bénéficier, pour une nouvelle période de trois ans, des conditions de cet accord, mais ma situation professionnelle (personnel/activité) a changé, en conséquence de quoi un autre tarif est d'application.

➔ **Veuillez compléter le nombre d'employés (en ETP) et votre secteur d'activité (voir ci-dessus) et renvoyer votre formulaire à Reprobel.**

La présomption (que je ne réalisais pas de copie d'œuvres protégées) s'appliquait, mais à ce jour, je ne remplis plus les conditions pour en bénéficier;

➔ **Veuillez compléter le nombre d'employés (en ETP) et votre secteur d'activité (voir ci-dessus) et renvoyer votre formulaire à Reprobel.**

Je ne souhaite plus bénéficier de cet accord par l'intermédiaire du SDI.

➔ **Veuillez compléter le nombre d'employés (en ETP) et votre secteur d'activité (voir ci-dessus) et renvoyer votre formulaire à Reprobel.** Reprobel vous fera parvenir une proposition personnalisée.

**Je n'ai pas encore rempli mes obligations vis à vis de Reprobel par l'intermédiaire du SDI, mais je souhaite bénéficier du présent accord.**

Je déclare que la présomption que je ne réalise pas de copie d'œuvres protégées s'applique (voir conditions générales)

Je souhaite bénéficier de la réduction et paie à Reprobel le montant suivant :

.....€ (+6% TVA)

➔ **Veuillez renvoyer votre formulaire complété à Reprobel.**

Le présent accord est conclu pour une durée de trois ans, prenant effet, soit au 1<sup>er</sup> janvier 2010, soit à la date d'échéance du contrat individuel conclu ou de la date d'échéance de la déclaration.

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales figurant en annexe de ce document.

Pour accord, le .....

Signature de la personne responsable

Reprobel

## CONDITIONS GENERALES

En collaboration avec le SDI, REPROBEL a établi les tarifs figurant ci-après applicables aux membres de la fédération SDI.

Ces tarifs ne sont pas applicables aux membres (indépendants ou entreprises) qui mettent leurs appareils de copies à la disposition de tiers.

La catégorie I comprend tous les indépendants et les entreprises qui appartiennent aux secteurs d'activité suivants : secteur primaire, secteur secondaire, eau/gaz/électricité, construction et travaux, (hors imprimeries et copyshops), commerce gros & détail, Horeca, transport (sauf agence de voyage), location de matériel, nettoyage, voirie & déchets, gestion d'installations sportives et parc d'attraction, services domestiques, blanchisserie, services personnels (coiffure, beauté, etc).

La catégorie II comprend tous les indépendants et les entreprises qui appartiennent aux secteurs d'activité suivants : activités financières, immobilier (ventes, locations, expertises), assurances, agence de voyage et tours, holdings, activités hospitalières, mutuelles.

La catégorie III comprend tous les indépendants et les entreprises qui appartiennent aux secteurs d'activité suivants : informatique, professions juridiques, comptables, réviseurs, recherche et développement, conseils techniques, études, relations publiques, enquêtes et sondages, sécurité, secrétariats sociaux et autres services de gestion, géomètres, architecture, publicité, sélection de personnel, société d'intérim, santé (hors hôpitaux), professions médicales et paramédicales, kinés, vétérinaires, traductions, recouvrements, bibliothèques privées, ventes aux enchères, décoration, organisations politiques, représentatives et professionnelles, organisations religieuses, associations, secteur audiovisuel et musical, spectacles et amusements, clubs sportifs, agences de presse, édition (livres et presse), télécoms (développement et installation).

### PRESOMPTION REFRAGABLE

Les membres de la fédération, tombant sous la catégorie I (cf. supra), avec moins de 5 employés ou indépendants occupés à titre principal dans l'entreprise, calculé sur base d'un équivalent temps plein, sont présumés ne pas réaliser de copies d'œuvres protégées.

Par le biais du formulaire de réponse les membres pourront déclarer que la présomption leur est applicable. Dans l'éventualité où les membres visés ci-avant réaliseraient néanmoins des copies d'œuvres protégées, ils se signaleront spontanément et adresseront un formulaire contrat à cet effet à la fédération.

### TARIFS

En € (HTVA 6%)

	Catégorie I	Catégorie I	Catégorie II	Catégorie II	Catégorie III	Catégorie III
Employés et/ou indépendant	Tarif – membres (*)	Montant Non membres (**)	Tarif – membres (*)	Montant Non membres (**)	Tarif – membres (*)	Montant Non membres (**)
Indépendant 0 + 1	11,132 € (***)	49,10 €	16,689 €	97,81 €	25,024 €	125,46 €
0-4	18,768 € (***)	49,10 €	55,071 €	97,81 €	82,598 €	125,46 €
5-9	50,066 €	110,43 €	123,758 €	221,41 €	189,134 €	286,22 €
10-19	97,906 €	233,07 €	261,574 €	464,89 €	399,243 €	603,28 €
20-34	175,499 €	597,74 €	466,422 €	1194,65 €	686,412 €	1556,35 €
35-49	253,092 €	597,74 €	671,122 €	1194,65 €	1029,057 €	1556,35 €

(\*) Montant pour trois ans hors TVA, centre de documentation et revue de presse compris

(\*\*) Montant établi sur base des grilles standardisées, étendue pour 36 mois, centre de documentation et revue de presse incluse.

(\*\*\*) Montant proposé si la présomption ne s'applique pas.

### FACURATION

- Après réception de la présente signée par le débiteur, Reprobel lui adressera une facture;
- A défaut de paiement de la rémunération à l'échéance convenue, le débiteur défaillant pourra se voir appliquer le tarif dit de «non-coopération» prévu par l'Arrêté Royal.
- A défaut de paiement dans les 30 jours de sa réception, toute facture adressée au membre défaillant sur base du tarif dit de «non-coopération» portera de plein droit un intérêt de retard de 1% par mois entamé.

### RECONDUCTION AUTOMATIQUE

Pour les membres qui avaient déjà conclu un contrat individuel dans le cadre du protocole d'accord intervenu entre Reprobel et le SDI pour la période 2007-2009, le contrat est reconduit automatiquement, aux mêmes conditions,

- sauf si le membre signale avant le 30 avril 2010:
- qu'il ne veut plus bénéficier des conditions de la convention ;
- qu'il existe un changement dans le personnel ou dans l'activité entraînant l'application d'un autre tarif.
- que la présomption réfragable n'est plus applicable.

### DIVERS

Le bénéfice du présent accord ne peut pas être cédé à des tiers.

Pour le surplus le texte de l'AR du 30.10.1997 pris en application de la loi du 30.06.1994 est considéré comme intégralement reproduit dans la présente convention ainsi que les sanctions prévues aux articles 80 et suivants de la loi du 30.06.1994.

Dans le cas où l'une des présentes clauses de la convention devrait être déclarée nulle, cette nullité n'emporterait en aucun cas la nullité de l'intégralité de la convention.

A défaut de remise de la présente convention pour le 30 avril 2010, le débiteur perdra le bénéfice du présent accord et devra remplir ses obligations par l'intermédiaire des formulaires dit de déclaration générale ou de déclaration standardisée selon les cas d'espèce.

En cas de litige les Tribunaux de Bruxelles sont seuls compétents.

# Céder ou reprendre une entreprise : tout ce que vous devez savoir

*Pourquoi transmettre ou reprendre une entreprise ? Quand et comment procéder ? Comment trouver l'oiseau rare ? Pourquoi certaines transmissions se passent-elles bien... et d'autres moins bien ? A quel prix reprendre ou céder son entreprise ? Quels sont les pièges à éviter ? Voici quelques thèmes récemment abordés à l'occasion d'une intéressante table ronde organisée à l'initiative de la Banque Dexia. Extraits choisis...*

On ne s'en rend pas toujours compte : la transmission d'entreprise sera bientôt un véritable phénomène de société. Le sujet constituera dans les prochaines années un enjeu économique et social de première importance. Notre population belge vieillit... et ses chefs d'entreprise avec elle. En Belgique, un patron sur trois a plus de cinquante ans !

Les études indiquent que dans les dix prochaines années, un tiers des entreprises européennes seront à reprendre, avec des secteurs particulièrement touchés tels le commerce ou la petite industrie.

## Un processus qui se prépare

Nombre de transmissions se passent très discrètement et en réseaux fermés. Les initiatives entreprises dans les trois Régions du pays en la matière ont le mérite d'exister, mais l'expérience souligne qu'il ne suffit pas d'élaborer des bases de données interactives entre cédants et repreneurs potentiels pour enclencher automatiquement les échanges...

A la fois complexe et 'simple', céder ou reprendre une entreprise est affaire d'argent, certes, mais aussi et surtout de méthodologie et de... psychologie.

Nous possédons quelques exemplaires pour les membres du SDI de cet ouvrage « Transmettre ou acquérir son entreprise ». Contactez-nous si vous en souhaitez un exemplaire gratuit.

La transmission est un « processus » dans le temps et non une opération ponctuelle. Ce processus se prépare. Comme pour son habitation qu'on souhaite vendre, il

faut prendre le temps de la remettre en état, d'organiser le changement et l'après-changement.

Attention aux délais : trop longs, ils peuvent laisser le temps aux rumeurs de s'amplifier, démotiver les collaborateurs et affaiblir globalement la position de l'entreprise.

## Où trouver le repreneur ?

L'oiseau rare se trouve souvent à proximité : constatent les experts : dans la famille, dans l'entreprise, parmi les clients, les relais, les distributeurs, les fournisseurs ou autres partenaires.

Il y a intérêt à concerter les collaborateurs au sein de l'entreprise : ils connaissent l'entreprise, n'ose souvent pas aborder le sujet mais peuvent être très intéressés.

Il reste encore une solution perçue souvent comme idéale par les cédants : le repreneur familial. La solution mérite d'être bien analysée avec la famille au sens très large. En toutes circonstances, la rédaction d'une « charte familiale » s'impose avec l'aide d'un tiers.

Des éléments très concrets et parfois très simples doivent y figurer. Les règles de partage doivent être claires et ainsi que les aspects financiers.



## A quel prix ?

Le prix de l'opération reste la première préoccupation de beaucoup de repreneurs et cédants.

Les méthodes d'évaluation sont nombreuses. Certaines sont tournées vers le passé (méthodes basées sur le patrimoine,...) d'autres vers le futur (basées sur les rendements futurs) d'autres encore sur un indicateur « clé » (chiffre d'affaires,...). Toutes ont leurs avantages et inconvénients.

Mais le prix, n'est finalement que le résultat d'une négociation humaine, parfois bien subjective et émotionnelle. Ce n'est que le résultat d'un accord entre un acheteur et un vendeur compte tenu des motivations respectives. A noter que l'accord sur le prix n'est pas tout. Il faut encore s'assurer que le repreneur pourra le payer

## Comment financer une reprise ?

Les intervenants sont rassurants : le banquier à qui l'on soumet un bon dossier sera ouvert. Il faut un business plan solide où la capacité d'auto-financement indique l'intérêt de l'opération.

Il est intéressant de se faire financer et d'apporter le minimum de fonds propres : le retour sur fonds propres sera d'autant plus élevé que vous aurez pu stimuler des prêteurs.

Attention aussi : l'associé qui apporte de l'argent n'est pas toujours la solution la plus facile. S'associer comporte des risques.

Les ressources financières se diversifient : le repreneur, bien informé, peut faire appel à des structures telles que le Fonds de Participation, des fonds d'investisseurs,...mais le banquier reste un partenaire permanent.

Le dossier de crédit « qui passe » est le résultat d'un travail commun entre le chef d'entreprise, le professionnel comptable et... le banquier.

La thématique intéresse les banquiers ayant un rôle à jouer tant pour les repreneurs qui ont un besoin de ressources que pour les cédants qui auront des placements à réaliser. Leur attention est donc grande : toutes les parties ont un intérêt fort à ce que l'opération se passe pour le mieux.

## Quel contrat de cession ?

En matière de négociation, le conseil est unanime : d'abord écouter, tenter de se mettre à la place de l'autre, prendre le temps nécessaire, comparer les « plus » et les « moins », faire valider les pré-accords puis mettre le tout par écrit.

Les garanties légales étant faibles, attention aux clauses particulières à prévoir et aux contrôles à réaliser en matière de bail, permis, contrats en cours, investissements obsolètes,...



## CE QU'IL FAUT RETENIR...

- La cession-reprise est un processus qui se prépare.
- La considération des aspects humains, psychologiques et émotionnels est essentielle.
- La majorité des transmissions se font au travers de réseaux « fermés » : amis, partenaires professionnels, ...
- Il n'est pas possible de donner « une » valeur à une entreprise.
- Le prix n'est que le résultat d'une négociation compte tenu des motivations respectives et ...de la capacité financière de l'acheteur.
- Le dossier de crédit qui « passe » est le résultat d'un travail commun entre le chef d'entreprise, le professionnel comptable et le banquier.

Il est utile de prévoir des possibilités de « sortie » que les parties doivent se laisser en cas d'évolution difficile.

Enfin, prévoir l'intervention d'un médiateur en cas de conflit peut être intéressant. Une clause de médiation permet souvent de résoudre les conflits à l'amiable et évite de perdre beaucoup de temps, d'énergie et... d'argent.

## L'aspect humain

Et surtout, ne pas oublier l'aspect humain. C'est le premier élément à diagnostiquer. L'équipe est-elle compétente, encore motivée et prête à accepter un nouveau patron ?

Aussi, en cas de nouveaux projets, la main d'œuvre est-elle disponible sur le marché ? Car malgré des taux de chômage élevé, force est de constater que nombre de patrons ont bien difficile à trouver de la main d'œuvre...

Reprendre est donc un vrai défi entrepreneurial. Céder est une vraie décision « de vie ». Mais, remettre n'est pas nécessairement tout arrêter. Il y a une vie après la cession !

Olivier Kahn - Expert-comptable  
Coordonnateur rédactionnel de l'ouvrage  
« Transmettre ou acquérir son entreprise »

Sympa et pratique, la Kia Venga va plaire !



## Kia Venga : bien pensée !

*Totalement conçue, développée et produite en Europe, la Venga affiche une bouille sympa, des rondeurs bienvenues ainsi que trois arguments-massue : la garantie de 7 ans pour le groupe motopropulseur, 5 ans ou 150.000 kms de garantie totale ainsi qu'une garantie anticorrosion de 12 ans.*

Commode et polyvalente, la Venga affiche un comportement routier aussi rassurant que ludique. Boîte manuelle à 5 et 6 rapports ou automatique à 4 rapports selon l'accouplement avec deux blocs essence et diesel de 1400 cc et 1600 cc développant respectivement 90 et 125 chevaux ainsi que 75 ch et 90 ch pour le p'tit mazout et 115 ch pour le gros mazout. 4 disques et la direction assistée électrique figurent sur la fiche signalétique. L'habitabilité générale est soignée: largeur aux coudes, garde au toit à l'arrière, coffre de 570 à 1253 litres,...la Venga (+/-1200 kg à vide) est « dans le bon » !

L'assise de la banquette arrière (2/3 - 1/3) coulissant sur 13cms ainsi que le toit vitré panoramique ouvrant-basculant-coulissant seront appréciés comme il se doit. Rayon finition, l'offre est copieuse et comblera les plus exigeants. De la version de base identifiée Lounge à la griffe Evoque en passant par la Fusion, on pointera l'air co, les jantes en alliage 16 pouces, les phares antibrouillard, les rétroviseurs électriques rabattables avec répéteur de clignotant et 4 vitres électriques. Régulateur de vitesse et limiteur de vitesse, habillage intérieur en cuir et tissu ainsi qu'un accoudoir de siège

conducteur réglable, vitres teintées, dispositif d'accès sans clé et bouton start/stop du moteur, rétroviseurs externes chauffants et rabattables ainsi que sièges avant chauffants, système de surveillance de la pression des pneus, capteurs d'aide au stationnement arrière et caméra de recul avec écran dans le rétroviseur intérieur sont aussi prévus .

Cette Venga avoue 4,068 m en longueur pour 1,765 m en largeur et 1,6 m en hauteur : elle est commercialisée de 14.890 € à 20.090 € en essence et de 16.090 € à 20.790 € en diesel.

Bob Monard

RENCONTREZ  
LES EXPERTS EN  
FINANCEMENT  
CRÉATION  
GESTION  
FRANCHISE  
E-COMMERCE  
INNOVATION  
CESSION - REPRISE  
COMPTABILITÉ  
SUBSIDES...

**MERCREDI 31 MARS  
& JEUDI 1 AVRIL 2010  
TOUR&TAXIS**

AVEC LE SOUTIEN DU



Syndicat des  
Indépendants  
& des PME

**ACCÉLÉREZ  
VOTRE PROJET  
D'ENTREPRISE!**

**ENTREPRENDRE AUTREMENT!**  
durable, web 2.0, économie sociale,  
entreprendre au féminin...

**entreprendre 2010**

Inscrivez-vous pour recevoir votre badge gratuit  
sur [www.entreprendre2010.be](http://www.entreprendre2010.be)

250 EXPOSANTS • 12.000 M<sup>2</sup> • 105 CONFÉRENCES & ATELIERS PRATIQUES • 850 CONSULTATIONS GRATUITES • 7<sup>e</sup> ÉDITION

EN COLLABORATION AVEC



LE SOIR

## « Quelle période d'essai pour le personnel que je vais engager ? »

Monsieur F.D. d'Auderghem nous demande :

« Je compte prochainement engager du personnel. Pouvez-vous me dire quelle durée de période d'essai je pourrai prévoir dans le contrat de travail que je conclurai avec mes salariés ? »



Bien qu'elle soit facultative dans un contrat de travail, l'insertion d'une clause d'essai est vivement recommandée puisqu'elle donne l'occasion aux deux parties au contrat de s'évaluer l'une l'autre et de rompre la relation de travail sans préavis ou moyennant des délais de préavis très courts si l'essai n'est pas concluant.

### Conditions de validité

Les conditions de validité de la clause d'essai sont communes aux différents statuts (ouvrier, employé, représentant de commerce, domestique, étudiant, apprenti, intérimaire). C'est ainsi que la durée de la période d'essai, constatée au moment de l'entrée en service ne peut être prolongée (même si le maximum n'est pas atteint). Une nouvelle clause d'essai ne peut pas non plus être conclue, même s'il s'agit d'un nouveau contrat de travail, sauf si le travailleur est

réengagé pour des fonctions totalement différentes de celles qui ont fait l'objet du premier contrat. Par contre, la durée de la période d'essai ainsi que les règles de suspension de la période d'essai et de rupture du contrat en période d'essai varient d'un statut à l'autre. Nous ne viserons ici que les statuts ouvriers, employés et représentants de commerce.

La clause d'essai doit, à peine de nullité, être constatée par écrit pour chaque travailleur individuellement au plus tard au moment de l'entrée en service de celui-ci. La clause peut être insérée dans le contrat de travail. Elle peut également figurer dans un document distinct.

La durée de l'essai, par contre, peut faire l'objet d'une convention verbale, à charge d'apporter la preuve de cet accord en cas de litige. Une précision écrite est donc préférable. Le document doit être rédigé dans le respect de l'emploi des langues.

L'essai prend fin à l'échéance prévue dans la clause d'essai. Dès ce moment, et sans qu'il faille conclure un nouveau contrat ou établir une prolongation quelconque, le travailleur est soumis aux règles normales applicables au type de contrat qu'il a conclu avec son employeur (contrat à durée indéterminée, à durée déterminée...). La caractéristique de l'essai est toutefois qu'une des parties - l'employeur ou le travailleur - peut mettre fin au contrat sans respecter les délais ou sans devoir payer les indemnités qui accompagnent normalement la rupture d'un contrat.

### Tester le candidat ?

A côté de la clause d'essai, qui est un élément du contrat de travail, la possibilité existe de tester le sollicitant afin de déterminer son aptitude à l'emploi vacant. Le test à l'embauche ne fait pas encore naître un contrat de travail. Contrairement à la clause d'essai, le test a lieu en dehors de l'exécution du contrat de travail. Il peut servir uniquement à apprécier si les aptitudes du candidat sont suffisantes pour pouvoir éventuellement et théoriquement correspondre à l'emploi offert. Il doit permettre à la société de prendre une décision sur l'engagement (ou non) du candidat.

Cet essai pratique de productivité ne peut durer plus de temps que nécessaire pour juger de la compétence professionnelle du sollicitant, de sorte que la durée du test doit toujours être en relation avec la nature du travail. En pratique, il est conseillé, vu l'absence de cadre légal :

- de rédiger un écrit, de préférence avant l'exécution du travail, écrit qui pourra être présenté éventuellement à l'inspecteur



des lois sociales et où est mentionné notamment le nom des 2 parties, le jour et l'heure du test ainsi que la description de la tâche à exécuter;

- l'épreuve professionnelle en question ne peut jamais procurer un avantage matériel pour le sollicitant. Tout au plus, l'employeur pourrait éventuellement, par exemple, lui rembourser ses frais de déplacement. Toutefois, les frais éventuels afférents aux tests et épreuves (tests psychologiques et examens médicaux) sont à charge de l'employeur s'il les a ordonnés. De même, les tâches exécutées en guise de test pratique ne doivent pas profiter directement à l'employeur.

#### Ouvrier

La période d'essai ne peut être inférieure à 7 jours ni supérieure à 14 jours.

Si la période d'essai est de 7 jours, il ne peut être mis fin unilatéralement au contrat pendant ladite période sans motif grave. Si la période d'essai est supérieure à 7 jours, le contrat peut être résilié entre le 8<sup>ème</sup> et le 14<sup>ème</sup> jour sans devoir respecter un préavis ou payer une indemnité. Cette rupture du contrat peut se faire sans aucune formalité (même oralement). Il est toutefois fortement conseillé d'établir un écrit.

La clause d'essai doit donc préciser la durée de l'essai dans ces limites imposées par la loi. Si la clause d'essai précise qu'il y aura un essai mais n'en fixe pas la durée, celle-ci sera toujours ramenée au minimum, à savoir 7 jours. Il en sera de même si la durée convenue dépasse 14 jours.

La durée de l'essai est prolongée de toute suspension de l'exécution du contrat de travail (maladie, accident,...) se produisant pendant la période convenue. Cette prolongation ne peut néanmoins pas dépasser 7 jours. La durée de la période d'essai prolongée ne pourra donc jamais dépasser 21 jours.

#### Employé et représentant de commerce

La période d'essai ne peut être inférieure à un mois, ni supérieure respectivement à 6 mois ou 12 mois selon que la rémunération annuelle ne dépasse pas ou dépasse 36.355 EUR au 1er janvier 2010. Si la clause d'essai ne précise rien quant à la durée de l'essai ou fixe une durée supérieure au maximum autorisé, la durée de la période d'essai est ramenée au minimum, soit un mois.

Il ne peut être mis fin au contrat de travail avant l'échéance du délai minimum d'un mois. A l'issue de cette période initiale, le contrat de travail peut prendre fin soit :

- en respectant un préavis de 7 jours ;
- en payant une indemnité compensatoire de préavis équivalente à la rémunération couvrant une période de 7 jours.

Le préavis doit être notifié par l'employeur :  
- par lettre recommandée à la

poste (qui sort ses effets le 3<sup>ème</sup> jour ouvrable qui suit celui de son expédition) ou

- par exploit d'huissier (qui sort ses effets immédiatement lors de la remise du préavis par l'huissier).

Le préavis doit être notifié par l'employé :

- par un écrit remis à l'employeur et signé par lui pour réception ou
- par lettre recommandée à la poste ou
- par exploit d'huissier.

Ce préavis prend cours le premier jour qui suit le moment où il sort ses effets et au plus tôt sept jours avant la fin du premier mois d'essai (puisque le contrat ne peut se terminer avant l'échéance de ce premier mois). Il doit préciser sa date de prise de cours et sa durée (toujours 7 jours). Le préavis ne peut se terminer après l'échéance de la période d'essai. A partir de l'échéance du premier mois et jusqu'à l'échéance de la période d'essai, il peut être mis fin à tout moment et immédiatement au contrat de travail sans formalité particulière (oralement, par la remise d'un document écrit, par lettre recommandée,...). La partie qui rompt le contrat dans ces conditions sera redevable à l'autre partie d'une indemnité couvrant une période de 7 jours.

A tout moment de la période d'essai (y compris durant le premier mois), l'employeur peut résilier le contrat de l'employé sans indemnité ni préavis si l'employé est en incapacité de travail pour maladie ou accident (vie privée ou de travail) depuis plus de 7 jours. Même si l'employé a envoyé un certificat de 10 jours, l'employeur doit attendre que 7 jours soient effectivement écoulés avant de résilier le contrat de cette façon. Le contrat pourra être rompu à partir du 8<sup>ème</sup> jour consécutif d'incapacité.

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

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

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



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

Ensemble, c'est sûr. **VIVIUM**  
ASSURANCES



# Accompagnement

ING au

# Démarrage de votre Entreprise

**Prenez rendez-vous et découvrez l'accompagnement et les avantages ING réservés aux starters.**

Vous souhaitez lancer votre propre affaire ? Rencontrez sans attendre un de nos coachs Starters ING qui vous donnera des conseils et l'accompagnement utiles au démarrage de votre activité professionnelle. Il pourra aussi vous donner un coup de pouce en vous proposant des produits à des conditions spécifiques pour les starters. ING vous aidera également à rédiger

vos business plan afin d'évaluer votre projet et d'en analyser sans attendre les aspects financiers et commerciaux. Sur [startyourbusiness.be](http://startyourbusiness.be), vous découvrirez de précieux conseils pour prendre de l'avance sur vos futurs concurrents. Intéressé(e) ? Prenez rendez-vous dans une agence ING. Et mettez toutes les chances de votre côté !

[www.ing.be/starters](http://www.ing.be/starters)

**ING** 